Частное образовательное учреждение высшего образования
Центросоюза Российской Федерации

**СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник материалов XII Всероссийской заочной научной конференции студентов и аспирантов

28 ноября 2016 года
г. Новосибирск

Новосибирск 2016

УДК 657.6
ББК 65.053
С 658

С658 Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учёта, финансового менеджмента: сборник материалов XII Всероссийской заочной научной конференции студентов и аспирантов. Новосибирск, 28 ноября 2016 г. / [под ред. Е.С. Ерёменко, Е.Н. Лищук, Е.И. Леоненко, М.К. Чернякова, В.А. Суровцевой]; Частное образовательное учреждение высшего образования Центросоюза РФ СибУПК. – Новосибирск: СибУПК, 2016. – 264 с.

ISBN 978-5-3340-0148-0

На Всероссийской научной конференции, организованной кафедрой бухгалтерского учёта и финансов и проведенной совместно с кафедрой экономики, кафедрой менеджмента и кафедрой информатики СибУПК, представлены результаты исследований студентов 11-ти отечественных и зарубежных вузов, посвященных наиболее актуальным и перспективным направлениям бухгалтерской и финансовой наук. Цель конференции – дать возможность заявить молодым исследователям о своих достижениях и поддержать начинающих исследователей; организовать обмен научной информацией между студентами и аспирантами российских и зарубежных вузов.

Представленные в сборнике материалы могут быть полезны студентам и аспирантам, изучающим бухгалтерский учет, аудит, экономический анализ и финансовый менеджмент, а также работникам бухгалтерских и финансово-экономических служб организаций различных отраслей деятельности.

УДК 657.6
ББК 65.053

ISBN 978-5-3340-0148-0

© Сибирский университет потребительской кооперации, 2016

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

О.Ф. Алиева
Научный руководитель: ***старший преподаватель Е.А. Гордашникова***
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Строительство в Беларуси относится к категории динамично развивающихся отраслей. Например, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2014–2016 гг. объемы строительных работ возросли по республике в 1,5 раза, что значительно выше прироста в других отраслях экономики.

Для принятия рационального финансового и управленческого решения, каждое строительное предприятие должно знать о своих затратах и уметь разбираться в данных о расходах, связанных с выполнением работ (услуг), которые включают в себя материальные затраты, отчисления на амортизацию, расходы на оплату труда персонала, проценты по краткосрочным кредитам, необходимым для финансирования текущего оборота, и др.

Результаты анализа расходов организаций позволяют решить ряд вопросов, касающихся совершенствования учета затрат, в том числе:

– насколько они эффективны;

– на какой уровень вышли качественные показатели работы экономического субъекта;

– правильно ли организация установила цены реализации;

– каким образом происходит контроль расходов;

– какова ожидаемая прибыль и запланированная рентабельность производства [1, с. 299].

В качестве основных направлений совершенствования учета производственных затрат строительных организаций можно выделить:

– автоматизацию учета затрат;

– детализацию статей затрат;

– оперативность процесса учета затрат в системе автоматизированного учета;

– совершенствование процесса бюджетирования расходов.

Важную роль в процессе совершенствования учета затрат играет калькулирование себестоимости продукции. При этом осуществляется группировка затрат и определение себестоимости товаров и услуг по статьям расходов.

Основной целью калькуляции является измерение и учет затрат, сравнение их с утвержденными показателями, анализ поведения затрат и принятие на основе анализа эффективных управленческих решений.

Необходимо также выбрать систему управленческого учета, в соответствии с особенностями строительства. Организации, осуществляющие различную деятельность в сфере строительства, являются одними из самых рентабельных и конкурентоспособных среди других организаций строительного комплекса. С учетом рыночной ситуации они без особых затрат могут сосредоточиться на оказании конкретного вида услуг, например, на строительно-монтажных работах или на производстве строительных материалов. Кроме того, осуществление строительных работ с использованием собственных материалов позволяет экономить определенную часть финансовых ресурсов организации, что может оказать положительное влияние на конкурентоспособность продукции (работ, услуг).

Создание и внедрение системы бюджетирования в строительных организациях позволяет повысить эффективность управления и прозрачность деятельности, осуществлять строгий учет и контроль расходования средств, а также оптимизировать затраты организации. К значительному снижению издержек организаций могут привести тщательное планирование затрат, формирование бюджета и наделение менеджеров полномочиями по управлению и контролю расходов организации [2].

Кроме того, автоматизированная система учета, которая служит для отслеживания причин появления затрат по местам их возникновения в разрезе калькуляции, способствует совершенствованию системы учета затрат в организации. Учет должен быть опера-

тивным, способным в краткосрочные сроки корректировать статьи затрат. Необходимо также внедрить систему бюджетирования, которая нуждается в непрерывном совершенствовании. В частности, организациям рекомендуется организовать детальный, постатейный учет затрат по общепроизводственным и общехозяйственным статьям расходов.

Одним из условий совершенствования учета и контроля затрат является планирование и управление затратами в разрезе единой информационной системы организаций строительного профиля, которая централизовано накапливает исходные данные для расчета себестоимости продукции (работ, услуг). Подсистема управления затратами должна иметь информационную связь с подсистемами, служащими для управления производством и бухгалтерского учета, в которых формируются требуемые для расчетов нормативные, плановые и фактические исходные данные. Таким образом получается единый технологический конвейер: производственное планирование – планирование статей затрат – учет фактического объема производства – учет затрат – анализ затрат, что позволяет кардинально повысить оперативность и достоверность расчетов. В основе такой системы должны быть современные программные продукты, которые рассчитаны на длительное использование в условиях обновления техники, увеличения числа рабочих мест и объемов обрабатываемой информации, появления новых средств анализа и представления данных [3].

Итак, в основе построения системы управления затратами строительных организаций должен быть принцип экономической эффективности и определения степени детализации затрат, то есть эффект от внедрения такого управленческого блока в организации должен значительно превышать расходы на его разработку и внедрение. Также необходимо отметить, что вся система должна быть единой, поскольку эффективное управление затратами возможно только при условии комплексного и системного подхода к решению проблемы.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / под. общей ред. профессора БГЭУ Н.И. Ладутько. – 4-е изд., перераб.- Минск. –ФУ Аинформ, 2014. – 597 с.

2. Инструкция по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50 (в ред. от 08.02.2013 № 11).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», утвержденное постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 17.04.2002 г. № 62. (в ред. от 14.12.2012 г. №74).

АДАПТАЦИЯ ЗАДАЧ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА К НОВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ

А.С. Богданкевич, Ю.С. Новикова
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.М. Бутакова***
Сибирский Федеральный университет

В условиях рыночных отношений нормальное функционирование конкурентного рынка капитала возможно только при условии, что его участники обеспечены достоверной качественной информацией об объектах инвестиций. Известно, что международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) являются принятой системой финансовой отчетности в странах, входящих в ВТО. В настоящий момент именно данные стандарты оказались наиболее распространенной и широко признанной в мире основой, для обеспечения качества представляемой в отчетности информации и ее полезности для принятия экономических решений.

Для приближения нашей бухгалтерской отчетности к формату МСФО уже сделано много изменений. Главными изменениями на этом пути были такие, как:

– базирование национальных бухгалтерских стандартов на основных принципах и правилах МСФО;

– обязательное составление отчетности в формате МСФО для банков;

– принятие Закона о консолидированной финансовой отчетности.

Тем не менее, в качестве основной идеи ВТО выступает создание соответствующего информационного пространства для всех хозяйствующих субъектов, чтобы они сообщали о себе достоверную информацию. Таким образом, для создания такого пространства целесообразно полностью перейти на МСФО.

Эксперты сводят возможные пути и задачи развития системы бухгалтерского учета в современных экономических условиях к следующим:

1. Переход на международные стандарты всех предприятий страны (не только в отношении консолидированной отчетности, но и отдельной отчетности), включая малые предприятия (для них предполагается переход на международные стандарты для малого и среднего бизнеса);
2. Переход на МСФО всех предприятий, кроме малых;
3. Сохранение национальных стандартов и их максимально полное приближение к МСФО[1].

Несмотря на общий экономический спад: высокая инфляция, снижение цен на нефть, введение санкций в отношении ряда российской экономики, все указанные выше варианты развития учета в стране актуальны.

Проанализируем задачи бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобализации и ужесточения конкурентной борьбы. При любых вариантах отчетности важнейшей задачей является создание таких правил, которые позволят выявить основные угрозы, неопределенности и риски для развития предприятия.

Усиление конкурентной борьбы в условиях ВТО или в условиях экономического спада требует от предприятий исследования и доведения до экономического сообщества сведений о возможности продолжить свою работу в дальнейшем. Внимание данному вопросу было уделено разработчиками ГААП США. В ГААП США в отношении данного принципа в ситуации, когда ликвидация экономического субъекта не является неизбежной, но есть значимые факты, указывающие на возможность прекращения функционирования, принято требовать от предприятия дополнительных раскрытий информации, разъясняющих пользователям, каким образом предприятие будет предотвращать ликвидацию [1]. Предприятиям рекомендуется действовать по следующей схеме:

1. выявление серьезных проблем и неопределенностей;

2. разработка мер по противодействию прекращения деятельности;

3. достоверное и полное сообщение в финансовой отчетности сведений о первом и втором шаге [2].

Таким образом, для повышения прогнозной ценности финансовой отчетности в ней следует более полно и структурированно представлять сведения, подтверждающие действие допущения о непрерывности деятельности.

Следующая задача — завоевать доверие пользователей. Решение данной задачи необходимо для того, чтобы предприятие могло повысить свою инвестиционную привлекательность и тем самым получить конкурентное преимущество. Для этого в случае третьего варианта необходимо при создании правил учета сочетать:

- стабильность правил с требованием их постоянного изменения;
- ограниченность информационного объема отчетности с необходимостью для лучшего понимания ситуации приводить детальные разъяснения;
- создание единых правил формирования отчетности для всех отчитывающихся субъектов с присущей им индивидуальностью, которую априори невозможно описать единым правилом.

Чтобы российские предприятия могли использовать финансовую отчетность в качестве инструмента успешного ведения конкурентной борьбы, она должна реально отражать ситуацию. Решение этой задачи требует не только эффективного внешнего аудита, но и действенной постоянной работы служб внутреннего аудита. Для получения достоверной учетной информации требуются:

- соответствующие принципы и правила учета и отчетности;
- осознанная менеджментом и собственниками необходимость следовать данным правилам;
- реально независимый и качественный аудит отчетности.

Во всех трех случаях также необходимо решение задачи с увеличением раскрытий в отчетности, которые принято называть нефинансовыми. Любому предприятию для победы над конкурентами выгодно довести до сведения возможных инвесторов

и партнеров свои сильные стороны. Предприятие должно, по крайней мере, дать информацию о своих действиях в области социальной ответственности, экологической политики и инноваций.

Такая информация должна быть структурирована определенным образом. Хотя подобные задачи уже довольно давно находятся в центре внимания экономического сообщества, они до сих пор не нашли однозначного решения. Соответственно, целесообразно при третьем варианте разработать стандарт по раскрытию дополнительной информации. В условиях кризисных явлений значимость подобных сведений не уменьшается, именно в этот момент новое предприятие имеет возможность заложить основы своей деловой репутации, а старое — улучшить ее.

В третьем случае развития учета наиболее актуальной является задача использования для формирования отчетной информации оценки по справедливой стоимости. Показав разные суммы в качестве справедливой стоимости одного и того же объекта, предприятия отражают свою реальную деятельность в условиях рынка. В условиях острой конкурентной борьбы, характерной для деятельности в глобализированной экономике, особенно при кризисных явлениях, важно, что в отчетности будут показаны оценки, являющиеся справедливыми именно для данного предприятия [2].

Таким образом, можно выделить наиболее актуальные задачи бухгалтерского учета и отчетности в современных условиях:

1. нацеленность учетных правил на возможность выявления основных угроз для развития предприятия, неопределенности и рисков;

2. обеспечение качества и содержания учетно-отчетной информации на уровне, позволяющем завоевать доверие ее внутренних и внешних пользователей;

3. методологическое и методическое обеспечение достоверности отчетных данных;

4. приоритетность использования для формирования отчетной информации оценки по справедливой стоимости и дальнейшая работа над правилами ее определения в условиях волатильности рынков, турбулентности экономики.

Все эти задачи взаимосвязаны и должны рассматриваться, прежде всего, с позиции пользователей, принимающих решения

в ситуации нестабильности мировой экономики и высокой энтропии национальной рыночной среды.

Список литературы

1. Когденко В. Г., Мельник М. В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа // Международный бухгалтерский учет. — 2014.
2. Международные стандарты финансовой отчетности и разъяснения к ним [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Е.В. Ботченко
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент М.Н. Семиколенова***
Алтайский государственный университет

Организация бухгалтерского учета затрат и методика формирования себестоимости продукции во многом определяется отраслевой спецификой деятельности организации, построением и взаимосвязью технологических процессов. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета предполагает разработку отраслевых стандартов бухгалтерского учета, которые к настоящему времени практически отсутствуют. Это и определяет актуальность и высокую практическую значимость представленной статьи.

На сегодняшний день в сельскохозяйственном предприятии все стадии производства растениеводческой продукции реализуются в различные периоды времени и разными подразделениями предприятия. Поэтому первая методическая проблема учета затрат связана с определением места формирования затрат. Выбор места формирования затрат, а следовательно, и аналитической группировки затрат зависит от масштабов деятельности предприятия, его структуры, и видов производимой растениеводческой продукции. Основное средство производства в сельском хозяйстве это земля.

При определенных затратных мероприятиях это средство способно повышать свое плодородие на несколько производственных циклов. В связи с этим в бухгалтерском учете, на наш взгляд, важно точно учитывать и разграничивать земельные владения и затраты по вложению в эти земли. Для роста экономического плодородия требуются высокие финансовые, временные и трудовые затраты. И поэтому руководству важно точно определить экономическую эффективность произведенной продукции растениеводства с этих земель. Требующиеся данные для вышеуказанных целей возможно получить при ведении раздельного учета затрат по культурам на обработанных землях, в разрезе отдельных видов работ, связанных с улучшением земли. Именно такой учет даст возможность контролировать соответствие понесенных затрат к объему выполненных работ, их качеству и срокам исполнения.

Поэтому в отрасли растениеводства объектами учета выступают: сельскохозяйственные культуры; сельскохозяйственные работы; затраты подлежащие распределению; прочие объекты [1].

Растениеводству присущ сезонный (многолетний) характер работ, так как длительность технологического процесса определяется стадиями развития определенной культуры. Технологический процесс состоит из нескольких этапов: предпосевная подготовка (культивирование, пахота, борона); посев сельскохозяйственных культур; уход за растениями (полив, подкормка, протравливание, прополка); уборка урожая; подготовка земли к следующему сезону (очистка, снегозадержания, подкормка) [2]. В связи с вышеизложенным материальные, финансовые и трудовые затраты, а также затраты сельскохозяйственной техники в растениеводческой отрасли носят неравномерный, скачкообразный характер.

Технологической особенностью, влияющей на постановку системы учета в сельском хозяйстве, является несовпадение в отчетном году производственного процесса и момента выпуска продукции. Из общего годового объема работ больше 50% понесенных затрат в растениеводстве приходятся на стадию посева, уборки растениеводческой продукции. Вследствие этого, образуются крупные остатки незавершенного производства. Оно переходит в учет следующего отчетного года. В такие остатки входят: затраты, связанные с посевом озимых культур, подъем зяби, или внесение органи-

ческих и минеральных удобрений. К незавершенному производству также относят часть распределяемых затрат, таких как, амортизационные начисления, накладные расходы. Впоследствии суммы этих расходов распределяются пропорционально выбранной базы, например, объема выполненных работ, посевной площади, видов культур.

Важно отметить, что исключение составляют непригодные технологические работы, связанные с некачественным посевом, потери от гибели урожая, по различным причинам. Такие расходы на незавершенное производство не распределяются [3].

Из-за специфичных черт производственного процесса продукции растениеводства, вероятно получение в основном двух видов конечной продукции растениеводства (основной и побочной).

Благодаря такому разграничению затрат в бухгалтерском учете можно точнее исчислить себестоимость растениеводческой продукции отчетного года, и сумму издержек производства, которые будут отнесены на себестоимость продукции будущих лет.

Однако, при этом формирование учетной информации о всех затратах по местам их возникновения не даст эффективного результата, если будут отсутствовать ответственные лица. Таким образом, для контроля за величиной затрат необходимо выделение центров затрат. Важно именно в центрах ответственности исследовать состав и содержание затрат, их зависимость от технологии производства, порядок их формирования и отнесения в себестоимость товарной продукции [4]. Но, на наш взгляд, имеющиеся методы формирования затрат, в том числе и по центрам ответственности имеют как достоинства, так и недостатки. Это важно принимать во внимание при выборе метода учета затрат.

Перечисленные специфические особенности производства растениеводческой продукции и порождают ряд проблем при учете затрат. Например, разграничение затрат, особенно по смежным годам; некорректный учет продукции будущих лет; низкая оперативность информации о расходовании семян и удобрений, а также технологических работах, выпуске продукции.

Бухгалтеру сельскохозяйственного предприятия необходимо понимать, что перед ним стоят задачи своевременного и полного отражения всех затрат и незавершенного производства; точного

оприходования всех видов готовой продукции (в т.ч. побочной); выявления отклонений от норм, для поиска резервов снижения затрат; предоставления корректной информации для определения фактической себестоимости растениеводческой продукции.

Учет затрат по центрам ответственности и местам формирования затрат позволяет закрепить ответственность должностного лица за расходами, но такой учет должен обеспечить выполнение принципа рациональности учета и исключение излишней громоздкости аналитических счетов и системы записей на них.

Если для определения себестоимости использовать метод учета фактических затрат, то недостатком является отсутствие оперативного контроля за расходованием ресурсов, невозможность выявления и устранения причин перерасхода ресурсов при производстве.

Более распространен на сельскохозяйственных предприятиях нормативный метод учета затрат, который позволяет грамотно выявить отклонения, установить их причины в момент возникновения, вести текущий учет изменения норм и нормативов. Использование системы «стандарт-кост», с одной стороны, позволяет формировать информацию для планирования и управления финансовым результатом организации, а, с другой стороны, сопровождается трудоемкостью составления стандартов и норм.

Достоинством формирования переменной себестоимости методом «директ-костинг» является его высокая аналитическая возможность при оптимизации производственной программы и выборе ценовой политики. Недостаток системы учета в отсутствии информации о полной себестоимости растениеводческой продукции. Часто возникают ошибки в неверном отнесении затрат на постоянные и переменные.

Для сельскохозяйственных производителей возможно использование любой системы учета затрат. Выбор подходов к организации учета затрат и калькулированию себестоимости продукции является одним из наиболее важных элементов учетной политики сельскохозяйственного предприятия и, конечно, универсальной методики учета предложить невозможно. С нашей точки зрения, определение оптимального метода учета затрат должно опреде-

ляться двумя основными факторами: спецификой производимых культур и задачами информационной системы организации.

Список литературы

1. Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях: приказ Минсельхоза РФ от 6 июня 2003 г. № 792 // Справочно-правовая система «ГАРАНТ» [Электронный ресурс].
2. Глущенко А.В. Нелюбова Н.Н. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в АПК: учебное пособие. – Магистр, 2011.
3. Незавершенное производство в растениеводстве // Учет в сельском хозяйстве. – 2010. - №8.
4. Костина, З. А. Особенности технологического процесса зернового производства и их влияние на формирование объектов учета затрат и калькулирования /З. А. Костина //Экономические науки. - 2009. - № 12.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

А.А. Бутау, Е.А. Бутау

Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент О. В. Усачева***

Сибирский университет потребительской кооперации

Уровень развития высшего образования определяет потенциал страны. Образование – это важная подсистема социальной сферы государства. В современном мире высшее образование это основа экономических и социальных изменений и имеет большую ценность для развития страны в целом.

Как показывает практика, на ведущую роль в социально-экономическом развитии всегда претендовали страны, которые отличаются наиболее высоким уровнем образования, здравоохранения, культуры и науки.

На рынке образовательных услуг в России в настоящее время функционируют 654 государственных вуза и 598 - негосударственных. В них обучаются свыше 5 млн. студентов, пятая часть из них - на платной основе. Высшие учебные заведения заинтересованы в том, чтобы плата за образовательные услуги была экономически обоснованной. В современных условиях цены на образовательные услуги формируются по закону спроса и предложения, но на средние цены оказывает влияние порядок расчета себестоимости оказания образовательных услуг.

Вузы заинтересованы в оказании качественных образовательных услуг для поддержания конкурентоспособности на образовательном рынке. Это требует совершенствования кадрового состава, обновления материально-технической базы, которая участвует в образовательном процессе. Потребность совершенствования обусловливает рост затрат, в связи с чем учебным организациям для эффективного дальнейшего развития необходимо грамотно управлять ими.

Как отмечают Цапулина Ф.Х., Романова О.А., Ильина Н.В. многие вузы в России являются не только учебными, но и научными центрами, осуществляющими обширную научную, исследовательскую и прикладную деятельность. В таких условиях определение эффективность и результативности учебной и научно-исследовательской деятельности требует внедрения инструментов и процедур, позволяющих наладить сбор и обработку достоверных исходных данных [3]. На наш взгляд, одним из наиболее эффективных приемов управления затратами в учебном заведении может стать система управленческого учета. В условиях рыночной экономики система управленческого учета в вузе позволит наиболее эффективно осуществлять финансовую деятельность, которая должна строго поддерживать функционирование университета.

В первую очередь, успешная и эффективная деятельность вуза связана с достижением целей, соответствующих стратегии его функционирования и развития [1]. Для этого необходим систематический мониторинг соответствия достигнутых результатов и вложенных ресурсов. Решение этих и других задач – прерогатива управленческого учета. Наиболее важными из них:

– выявление себестоимости подготовки специалистов, ее зависимости от направленности, профиля, количества групп и численности студентов в группах, состава кафедр;

– выявление себестоимости выполнения работ (проведение встреч студентов с влиятельными и успешными людьми, проведение конференций, предоставление грантов для студентов);

– определение цен за образовательные услуги;

– обоснование управленческих решений о кооперации с другими организациями, в том числе с зарубежными вузами;

– оценка эффективности различных проектов и деятельности подразделений.

Высшие учебные заведения должны создавать новый принцип управления. С этой целью необходимо формирование информационной системы, позволяющей обосновать управленческие решения для повышения качества образовательных услуг.

Внедрение управленческого учета – сложная задача и она требует реорганизации всей структуры, подбора специалистов, проверки их квалификации. Также могут возникать сложности с автоматизированной технологией сбора и обработки информации. Управленческий учет в высшем учебном заведении должен быть организован на основании учетной политики.

Особое внимание необходимо уделить формированию учетной политики, как основополагающему элементу системы управленческого учета. Управленческий учет, в отличие от бухгалтерского и налогового учета не регламентируется законодательным образом, поэтому организация системы управленческого учета зависит лишь от конкретных потребностей управления и экономических возможностей вуза. Принятию тех или иных вариантов учетной управленческой политики должна предшествовать процедура выбора и обоснования конкретных способов ведения управленческого учета и варианта взаимосвязи с бухгалтерским учетом [2]. Частные образовательные заведения, к которым относится и Сибирский университет потребительской кооперации, свою деятельность осуществляют на основании бюджетов доходов и расходов, аналогично государственным вузам, составляющим и исполняющим сметы доходов и расходов по средствам, полученным из государственного бюджета. Чтобы система управления вузом была эф-

фективна, бюджетирование должно охватывать все виды деятельности и соответствующие им источники финансирования.

В основу построения системы управленческого учета в вузе должно лечь выделение центров финансовой ответственности.

Упорядочение подразделений университета с целью отнесения их к конкретному типу центра ответственности рекомендуется осуществлять с помощью АВС-анализа. В ходе анализа в группу А попадают подразделения, которые обеспечивают 75% доходов Вузу, и должны быть подвергнуты дальнейшему исследованию с целью максимизации доходов (например, кафедры). Подразделения группы В, обеспечивают вузу 20% доходов, могут быть отнесены к центрам прибыли или к центрам затрат (например, центр дополнительного профессионального образования, центр тестирования иностранных граждан и др.). Подразделения группы С относятся к центрам затрат в силу невозможности увеличить доходы или получить их (например, учебно-методическое управление, центр менеджмента качества и др.). Для каждого центра ответственности следует предусмотреть систему показателей, характеризующих эффективность его работы (KPI).

Как нам представляется, наиболее важной и в то же время сложной задачей постановки управленческого учета в вузе является удовлетворение информационных потребностей руководителей различных уровней управления и предоставление четкой и оперативной информации. Решение этой задачи лежит в области разработки форм внутренней управленческой отчетности. Внутреннюю управленческую отчетность нужно рассматривать в нескольких аспектах. Во-первых, отчетность является завершающим этапом учетного процесса и формирует информацию о состоянии и результатах деятельности учебного заведения за отчетный период. Во-вторых, управленческая отчетность выступает как функция обратной связи в системе управления, позволяющей руководству оценить степень реализации поставленных задач. Логика построения управленческой отчетности должна ориентироваться на иерархический принцип: оперативные управленческие решения следует принимать на низших уровнях управления, чем выше уровень управления (ответственность увеличивается), тем более концентрированным должен быть объем информации.

Итак, в настоящее время управленческий учет является неотъемлемой частью информационной системы высших учебных заведений, позволяющей подняться вузу на высокий уровень и быть конкурентоспособным. Концепция организации управленческого учета в высшем учебном заведении должна включать три основных модуля: формирование учетной политики в области управленческого учета (модуль 1), выделение центров финансовой ответственности на основе ABC - анализа и закрепление за ними ключевых показателей (KPI) (модуль 2), разработка форм внутренней управленческой отчетности (модуль 3). Такой подход в значительной степени способствует своевременному и обоснованному принятию управленческих решений, позволяющих сохранять и укреплять конкурентные позиции вуза.

Список литературы

1. Наумова Н.А. О перспективах развития управленческого учета в техническом университете // Актуальные проблемы учета и налогообложения: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 180-летию потребительской кооперации России и 55-летию СибУПК (25 марта 2011 г.). - Новосибирск: СибУПК, 2011. - С. 201-206.
2. Фрибус Н.В., Наумова Н.А. Методические аспекты формирования учетной управленческой политики вуза // Качество образования: менеджмент, достижения, проблемы: материалы VI международной научно-методической конференции, г. Новосибирск, 23-25 мая 2005 года, г. Новосибирск. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2005. – С. 610-612.
3. Цапулина Ф.Х., Романова О.А., Ильина Н.В. Современная концепция управленческого учета бюджетного учреждения // Современные проблемы науки и образования. 2015. - №1. С.1-7.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Л. В. Васильева
Научный руководитель: ***старший преподаватель И. В. Овчинникова,***
Кузбасский государственный технический университет

Равно как и прочие юридические лица, кредитные организации должны вести бухгалтерский учет и предъявлять бухгалтерскую отчетность уполномоченным государственным органам. Между тем специфика финансово-хозяйственной деятельности, содержащаяся в том, что кредитные организации реализовывают депозитно-кредитные операции, операции с ценными бумагами, иностранной валютой, драгоценными металлами, объясняет то обстоятельство, что в собственной деятельности они не могут придерживаться единых правил ведения бухгалтерского учета, использующимися другими хозяйствующими субъектами.

На сегодняшний день правовое регулирование бухгалтерского учета кредитных организаций осуществляется не только на основе законодательства о бухгалтерском учете РФ, но и в согласовании с нормативными правовыми актами ЦБ РФ. Подзаконные акты Банка России характеризуют особенности использования методов бухгалтерского учета, фиксируют отдельный план счетов финансово-хозяйственной деятельности кредитных организаций, предъявляют высокие условия к претендентам на должность главного бухгалтера кредитной организации, устанавливают процедуру предоставления отчетности, а кроме того характеризуют другие характерные особенности ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях.

В качестве главных условий, предъявляемых к бухгалтерскому учету в кредитных организациях, можно отметить следующие:

– Бухгалтерский учет совершаемых операций по счетам клиентов, условий, имущества, обязательств и хозяйственных операций кредитных организаций ведется в валюте РФ [1].

– Учет имущества иных юридических лиц, оказавшегося у кредитной организации, исполняется отдельно от имущества, относящегося на праве собственности.

– Бухгалтерский учет проводится кредитной организацией постоянно с этапа её регистрации в качестве юридического лица вплоть до реорганизации либо ликвидации в режиме, установленном законодательством РФ.

– Кредитная организация ведет бухгалтерский учет имущества, банковских и хозяйственных операций посредством двойной записи в взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, введенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета.

– Все без исключения операции и итоги инвентаризации подлежат оперативному отражению на счетах бухгалтерского учета в отсутствии каких-либо пропусков или изъятий.

– В бухгалтерском учете кредитных организаций нынешние внутрибанковские операции и операции согласно учету затрат капитального характера предусматриваются раздельно [1].

Органом, регулирующим бухгалтерский учет в кредитных организациях, является ЦБ РФ. Банк России устанавливает правила ведения бухгалтерского учета, взгляды финансовой и статистической отчетности, составления годовых отчетов кредитными организациями.

Порядок ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях базируются в последующих принципах: отражение прибыли и затрат согласно способам "начисления"; непрерывность деятельности; своевременное отображение операций; стабильность правил бухгалтерского учета; осторожность (внимательность); раздельное отражение активов и пассивов; последовательность входящего баланса; приоритет содержания над формой; доступность [3].

В целях организации бухгалтерского учета в кредитной организации формируется бухгалтерское подразделение (министерство, руководство). Все без исключения документы, действующие в операционный период в бухгалтерской службе, в том числе из филиалов, подлежат оформлению и воспроизводству по счетам кредитной организации в данный период времени. Кредитная организация утверждает принципы документооборота. Любое обстоятельство хозяйственной жизни подлежит оформлению изначальным учетным документом. Все сведения, которые находятся в основных документах, отражаются в учетных регистрах.

Сведения, находящиеся в учетных регистрах, в последующем отражаются в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Регистры бухгалтерского учета могут быть равно как в бумажных носителях, так и в электронном варианте.

В соответствии с Правилами и со ст. 19 Федерального закона № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" кредитные организации обязаны осуществить и реализовать естественный контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. В бухгалтерии кредитной организации должны быть работники, на которых возлагается обязательства реализации дальнейшего контролирования совершенных бухгалтерских, в том числе кассовые, операций. Все без исключения бухгалтерские операции, совершенные в предыдущем дне, в протяжение следующего рабочего дня обязаны быть полностью проверены в основе первичных документов, записей в лицевых счетах и в стандартных формах аналитического и синтетического учета.

Внутренний контроль исполняется при открытии счетов, приеме документов к реализации, а помимо этого совершено во всех этапах обработки учетных данных, совершения операций и отображения их в бухгалтерском учете. Руководитель кредитной организации наравне с единым наблюдением за состоянием бухгалтерской деятельности должен контролировать оперативность составления баланса и отчетности, время от времени реализовывать контроль за своевременностью и полнотой зачисления денежных средств на счета клиентов, направлением расчетных и кассовых документов в соответствии с назначениями [2].

В завершение хотелось бы выделить, то что все без исключения, которые были перечислены выше особенности ведения бухгалтерского учета ориентированы не только лишь в отражение особенности хозяйственной деятельности кредитных организаций – они также содействуют увеличению финансовой устойчивости кредитных организаций и уменьшению рисков банковской деятельности. Как отмечают Т.Э. Рождественская и А.Г. Гузнов, "современный банк - это сложный управленческий, экономический, организационный, технологический комплекс, от работы которого зависят многие люди, а подчас и целые страны" [4]. Подобным способом, особенные условия к ведению бухгалтерского учета имеют все

шансы рассматриваться равно как "социальная плата" кредитных организаций за вероятность реализации банковской деятельности.

Список литературы

1. КонсультантПлюс – www.consultant.ru
2. Логвинская Н.М. Экономическое содержание и особенности составления учетной политики коммерческого банка, 2012. Т. 36. № 3.
3.Овчинникова И. В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках [Электронный ресурс] для студентов направления подготовки 080100.62 «Экономика» профиль 080101.62 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» всех форм обучения / И.В. Овчинникова. – Электронные данные – г. Кемерово: КузГТУ, 2014. 108 с.
4. Рождественская Т.Э., Гузнов А.Г. Публичное банковское право: Учебник для магистров. М., 2016. 448 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С.И. Гончаренко
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Д.А. Черненко***
Сибирский государственный университет путей сообщения

Бухгалтерский учет выступает важнейшей составляющей деятельности любой организации. Основная функция бухгалтерского учета, заключающаяся в формировании достоверной и полной информации о деятельности организации, ее имущественном положении в виде финансовой отчетности, должна отвечать определенным требованиям ведения бухгалтерского учета. В силу постоянного развития общества, а в частности, его экономической сферы, принципы и правила ведения бухгалтерского учета подвергаются изменениям. Складывающиеся экономические условия вызывают необходимость создания нового подхода к ведению бухгалтерского учета в хозяйствующих субъектах. В настоящее время имеется ряд проблем, который связанных с применением и реализацией на практике требований ведения бухгалтерского учета. Поэтому, актуальность вопроса развития и преобразования структуры бухгал-

терского учета в современных условиях не подвержена сомнениям. Существует ряд проблем, который присущ бухгалтерскому учету в нашей стране. Отдельно стоит отметить проблему, заключающуюся в не использования в финансовом учете автоматизации вычислительных работ. Решение данной проблемы позволило бы значительно упростить алгоритм формирования и анализа бухгалтерской отчетности, повысить уровень качества и сроки составления финансовой отчетности. Так же необходимо совершенствование образовательной сферы в области бухгалтерского учета, так как подготовка соответствующих специалистов должна отвечать требованиям и быть уместной в современной рыночной экономике [1].

Крайне важным является вопрос о сближении российского учета международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Международные стандарты финансовой отчётности — это перечень определенных документов, который включает в себя принципы и правила составления финансовой отчётности. Информация, отраженная в данных документах, необходима потенциальным инвесторам и партнерам для принятия ими решений в отношении организации, отчет которой они рассматривают. Путь реформирования бухгалтерского учета с целью соответствия МСФО был начат в России в 1998 году. Путем внедрения стандартов МСФО было достигнуто:

– применение новой терминологии (условные обязательства, деловая репутации и пр.);

– включение дисциплины МСФО в учебные программы вузов России;

– обязательный перевод консолидированной финансовой отчетности соответствующей МСФО определенных хозяйствующих субъектов (таковыми явились организации, которых коснулся закон № 208-ФЗ, начиная с отчетности за 2012 год) и т. д. [3].

В 2011 году были узаконены в Российской Федерации первые 63 стандарта и интерпретаций. В ноябре 2011 года Министерство финансов подписало приказ № 160н о введении МСФО на территории РФ. Обращаясь к положительным сторонам внедрения МСФО, стоит отметить, что МСФО выступают как стандарты, основанные на определенных принципах. Среди таковых принципов особо важным выступает принцип непрерывности деятельности.

Суть данного принципа заключается в том, что составление финансовой отчетности происходит в обязательном порядке и основывается на допущении о непрерывности деятельности хозяйствующего субъекта. Этот принцип не уместен в том случае, если руководство компании планирует прекратить деятельность компании по собственному желанию, либо если появилась необходимость ликвидации фирмы в силу отсутствия прочих альтернатив. Также существует принцип начисления. Согласно данному принципу крайне важно вести учет фактов влияющих на финансовое состояние организации, в том отчетном периоде, в котором конкретная операция была выполнена. Важно отметить, что при этом момент получения/перевода денежных средств не учитывается. Так же используются принципы осторожности, уместности и прочие. Данные принципы не являются правилами обязательными для исполнения, это отличает МСФО от некоторых национальных правил введения и составления отчетности. Положительной перспективой введения МСФО является возможность развития российских фирм по пути, предполагающему сотрудничество с иностранными компаниями, привлечение инвестиций из-за рубежа. Однако для перехода на МСФО России препятствует ряд проблем:

– отечественные стандарты бухгалтерского учета имеют весомые отличия от МСФО;

Например, корреспонденция счетов и план счетов бухгалтерского учета выступают ключевым элементом в Российских стандартах бухгалтерского учета. Тогда как в МСФО не упоминаются бухгалтерские счета. В МСФО применяются названия компонентов отчетности, а не обозначенные бухгалтерские счета.

– проблематика адаптации МСФО к условиям российской экономики;

– необходимость обучения и переподготовки кадров;

– категорическое нежелание руководства организаций отражать полную информацию в финансовой отчетности в широко открытом доступе;

– государственным и муниципальным предприятиям, которые непосредственно не имеют отношения к выходу на международный рынок, крайне нерационально переходить на МСФО. [2].

Также возникает вопрос о целесообразности внедрения МСФО в сферу малого бизнеса, целевая аудитория которого исключает отношение к иностранному рынку. Важным является и тот момент, что введенные санкции в отношении России распространились на многие крупные отечественные компании, заморозив некоторые аспекты их деятельности с иностранными партнерами.

Таким образом, переход на МСФО в современных экономических условиях требует рационального обоснования необходимости, а также важным является выделение определенного типа компаний, которым применение этих стандартов действительно необходимо. Внедрение международных стандартов необходимо именно крупным компаниям, которым открыт доступ к иностранному рынку.

Список литературы

1. Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)/Петров А. М. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. — 398 с.
2. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности/3-е изд., испр. и доп. — М.: 2012. — 512 с.
3. Министерство Финансов Российской Федерации: международные стандарты финансовой отчетности. URL: http://minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/. Дата обращения -23.11.16.
4. КонсультантПлюс: Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148115/. Дата обращения - 23.11.16.
5. МСФО ФМ 2016: Сравнение ПБУ и МСФО. URL: http://www.msfofm.ru/pbuvsmsfo. Дата обращения - 22.11.16.

УЧЕТ И КОНТРОЛЛИНГ КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Е.И. Гордеева
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, доцент М.И. Сидорова***
Финансовый университет при Правительстве РФ

Мировой финансовый кризис XXI века выявил существенные недостатки во всех составляющих управления бизнесом. Особенно тяжело пришлось компаниям, которые не уделяли должного внимания внутренним процессам и взаимодействию между ними. На сегодняшний день актуальным является вопрос организации взаимодействия между внутренними системами учета, анализа и контроля, осуществляющими информационную поддержку системы управления бизнесом.

Сегодня наука и практика столкнулась с трудностью преодоления барьеров между бизнес-процессами, возникающими, как правило, на стыке внутренних подсистем компании. Такие бизнес-процессы, где невозможно преодолеть барьер без совместной работы сотрудников разных направлений, назвали кросс-функциональными бизнес-процессами.

Вопросы кросс-функционального взаимодействия подсистем бизнеса, методик его организации, оптимизации и информационного обеспечения в настоящее время остаются мало исследованным, поэтому требуется их углубленное изучение. Проблемы, связанные с управлением бизнес-процессами, широко рассматриваются в трудах современных ученых разных направлений (управленческий учет, бизнес-анализ, аудит бизнеса и контроллинг, а также менеджмент), в некоторых странах (Канада, Япония) предприняты шаги по их стандартизации, однако, практика показывает недостаточную степень разработанности данной проблемы исследования.

Наличие сложных связей внутри компании затрудняет процесс управления всей компанией, возникают трудности с представлением бизнеса в виде единой бизнес-модели. Научный поиск решения данной проблемы приводит к необходимости переноса акцента в изучении отдельных бизнес-процессов на взаимосвязи между ними. Таким образом, в рамках исследований бизнес-про-

цессов появилось новое направление исследований – анализ кросс-функционального взаимодействия. В условиях затянувшегося мирового финансового кризиса научные разработки в области оптимизации кросс-функциональных бизнес-процессов являются особенно актуальными.

В последние несколько лет в мире произошел стремительный переворот в области информационных технологий, который сформировал новые требования к качеству информации (структурность, доступность, глобальность, возможность применения сложнейших аналитических инструментов) и изменил характер производственных процессов. Производственный процесс представляет собой в большей степени работу различного рода механизмов под управлением человека. В связи с этим у непосредственных исполнителей освобождается время для анализа и рационализации бизнес-процессов.

Учетно-аналитическая практика последних лет, основанная, в первую очередь, на высоком спросе на информацию, ориентировала внутрифирменный анализ на новое направление – анализ с учетом требований пользователей информации (стейкхолдеров). В результате научных исследований сформирован новый раздел науки, получивший название «бизнес-анализ». Свод знаний по бизнес-анализу [1] (BABOK, Business Analysis Body of Knowledge) опубликован Международным институтом бизнес-анализа (IIBA, International Institute of Business Analysis). Изучением бизнес-анализа в России занимаются ученые, многие из которых являются членами IIBA: В.И. Бариленко, Р.П. Булыга, Е.Б. Герасимова, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, М.В. Мельник и др.

В XX веке возрос научный интерес к эффективному использованию учетных данных. В ходе эволюции учет был разделен по видам на хозяйственный, производственный, бухгалтерский, финансовый, налоговый и управленческий, каждый из которых представляет собой самостоятельную подсистему учета. Необходимость разделения учета по видам продиктована различиями в интересах руководства компаний и внешних пользователей к учетной информации.

На сегодняшний день в российской практике существует явное отставание от зарубежной практики управленческого учета.

Многие российские ученые, такие как М.А. Вахрушина, О.Н. Волкова, В.Б. Ивашкевич, О.Д. Каверина, Т.М. Коноплянник, В.Ф. Палий, В.С. Плотников, О.В. Плотникова, О.В. Рожнова, С.А. Самусенко, М.И. Сидорова, занимаются изучением проблем управленческого учета в России на протяжении многих лет. За это время был достигнут определенный прогресс в понимании управленческого учета, но нерешенных проблем еще достаточно. Отметим предложение проф. М.А. Вахрушиной о переносе акцента в объекте управленческого учета с традиционных центров ответственности, мест возникновения затрат, затрат в целом (которые предполагают ретроспективный анализ) на бизнес-модель организации [4].

Кроме того, решая задачу повышения эффективности использования информации, необходимо обеспечить эффективный контроль над бизнес-процессами. Научное формирование теории внутреннего контроля можно отнести к концу XIX века. В процессе преобразований систем управления бизнесом контроль занял функциональную вершину, задающую целевую направленность проводимых внутри фирмы мероприятий по сбору и анализу информации. В настоящее время в научной среде широко обсуждается возникновение таких направлений контрольной деятельности как аудит бизнеса и контроллинг.

Мировой экономический кризис начала XXI века выявил недостатки систем организации аудиторской деятельности разных стран. Значительный вклад в развитие аудита в России внесли такие ученые как Р.П. Булыга, Е.М. Гутцайт, М.В. Мельник, С.В. Панкова, С.И. Полякова, Н.А. Ремизов, В.Т. Чая, А.Д. Шеремет. Проанализировав проблемы аудита последних лет, а также изучив работы зарубежных ученых, российские ученые пришли к выводу о необходимости перехода от «аудита финансовой отчетности» к «аудиту бизнеса» [3].

Системы внутреннего учета, анализа и контроля, взаимодействуя между собой и проникая в каждый бизнес-процесс, формируют информационную среду организации. Именно организация внутрифирменного взаимодействия бизнес-структур вызывает множество вопросов у бизнеса и формирует новый научный интерес в менеджменте.

Достижения в области информационных технологий определили новые подходы к изучению бизнес-процессов. Так, среди основных бизнес-процессов, к которым относятся элементарные, внутрифункциональные, сквозные [2, с. 24], была выделена новая группа кросс-функциональных бизнес-процессов. Таким образом, можно сформулировать определение кросс-функциональных бизнес-процессов следующим образом: кросс-функциональные бизнес-процессы (от англ. cross – пересекать, от лат. functio — совершение, исполнение) – это процессы, возникающие в результате взаимодействия нескольких различных бизнес-элементов, бизнес-функций, элементарных бизнес-процессов, «выходом» которых является логически завершенный бизнес-элемент, имеющий определенную ценность для потребителя и удовлетворяющий его требованиям.

Кросс-функциональные бизнес-процессы состоят из элементарных бизнес-процессов и поэтому обладают аналогичными свойствами:

– наличие владельца;
– существование формализованного описания;
– наличие регламентов взаимодействия исполнителей;
– наличие отчетности по процессу.

Помимо основных свойств бизнес-процессов, кросс-функциональным бизнес-процессам присущи специфические свойства:

– наличие разнородных функций в составе одного процесса;
– невозможность выделения элементарного бизнес-процесса из общей последовательности процессов;
– пересечение интересов разных владельцев и пользователей процесса;
– невозможность преодоления барьера без привлечения подразделений с разными функциями.

Вершиной изучения кросс-функциональных бизнес-процессов будет логически обоснованное и формализованное представление бизнеса – бизнес-модель. Решающая роль в организации работы по оптимизации кросс-функциональных бизнес-процессов отводится оценке, анализу и устранению барьеров, возникающих внутри них.

Для эффективного взаимодействия элементарных бизнес-процессов внутри кросс-функциональных необходимо обеспечить

их системой контрольных показателей. Так как кросс-функциональный бизнес-процесс имеет сложную комбинированную структуру, система показателей должна отражать специфику каждого составляющего элемента. В дополнение к традиционным методам оценки результатов деятельности экономического субъекта, включающих анализ внешней среды, расчет финансовых коэффициентов, рекомендуется построение системы показателей оценки эффективности кросс-функциональных бизнес-процессов, основанной на классических микроэкономических показателях (средние и предельные показатели). В частности, следует оценивать такие характеристики бизнес-процесса, как: значимость, затратность, производительность, согласованность, эффективность.

Список литературы

1. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge ® (BABOK® Guide) Version 2.0. – International Institute of Business Analysis, Toronto, Ontario, Canada, 2009.
2. Бариленко В.И. Основы бизнес-анализа: учебное пособие. / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Р.П. Булыга [и др.]; под ред. В. И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014. – 272 с.
3. Булыга Р.П. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография / Р.П. Булыга, М.В. Мельник; под ред. Р.П. Булыги. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 263 с.
4. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 33 (327). – С. 12-23.

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.В. Гостевская
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, профессор В.В. Остапова***
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Следуя тенденциям, сложившимся на нынешнем этапе развития экономики, предприятия для расчетов с покупателями и заказчиками вынуждены использовать актуальные средства платежей – электронные денежные средства, которые удовлетворяют потребности современного человека.

Согласно федеральному закону «О национальной платежной системе» № ФЗ-161 от 27.06.2011 [1], под электронными денежными средствами подразумевают «денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа».

Актуальность данного вида денежных средств складывается из следующих характеристик:

– минимальные затраты на содержание;

– скорость осуществления операций;

– безопасность осуществления операций;

– автоматизированный контроль за движением средств.

Данный вид денежных средств надежно вошел в жизнь современного человека. С помощью электронных денежных средств можно оплачивать услуги связи, коммунальные услуги, продукцию Интернет-магазинов и многое другое.

Согласно п. 3 статьи 3 Федерального закона «О национальной платежной системе» № ФЗ-161 от 27.06.2011 [1] помимо покупателей и продавцов, использующих электронные денежные средства,

к участникам платежной системы относится оператор электронных денежных средств – система осуществляющая перевод электронных денежных средств без открытия банковского счета.

На сегодняшний день на российском рынке наиболее известными операторами электронных денежных средств являются WebMoney, Яндекс.Деньги, Assist, RBK Money, RURU, QIWI, др.

В соответствии с организацией расчетов с покупателями и заказчиками необходимо вести адекватный и своевременный учет поступления денежных средств, который формирует информационную базу для формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Российская практика ведения бухгалтерского учета в области учета электронных денежных средств предполагает использование счета 55 «Специальные счета в банках» с открытием соответствующих субсчетов.

Согласно законодательству Российской Федерации, зачисление денежных средств на специальный счет в банке для юридического лица возможно только с расчетного счета. Следовательно, в бухгалтерском учете будет сделана следующая запись:

Д 55 «Специальный счет для расчетов электронными деньгами» К 51 (переведены денежные средства в электронные средства платежа).

С учетом того, что юридические лица не могут вести расчеты между собой с помощью электронных денежных средств, перечисление денежных средств физическим лицам будет отражаться в бухгалтерском учете следующим образом:

Д 60 (70, 73, 76) К 55 «Специальный счет для расчетов электронными деньгами» (перечислены электронные деньги получателю).

Следует также уточнить, что услуги оператора электронных денежных средств также должны быть отражены в бухгалтерском учете и списаны на расходы предприятия с помощью следующей записи:

Д 91-2 «Прочие расходы» К 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (начислена комиссия по операциям с использованием электронных денег).

На основании ПБУ 23/2011 [2] электронные денежные средства необходимо приравнивать к эквивалентам денежных средств, например, также как и депозиты до востребования.

При формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности с 2011 года в бухгалтерском балансе вместо строки «Денежные средства», появилась статья «Денежные средства и денежные эквиваленты». В связи с тем, что показатели бухгалтерского баланса не содержат информации о структуре поступления и выбытия денежных средств, это может повлечь за собой проблему оценки фактического финансового положения организации. Решением данной проблемы, по мнению ряда авторов [3, с. 114], является составление Отчета о движении денежных средств, который дает возможность пользователям отчетности оценить изменения в чистых активах компании и понять ее финансовую структуру.

Если учесть тот факт, что многие компании принимают оплату своих услуг с помощью электронных денежных средств, то заинтересованный пользователь отчетности не сможет понять, что весомую часть статьи бухгалтерского баланса составляют эквиваленты денежных средств. Например, оператор электронных денежных средств WebMoney установил еженедельный лимит остатка электронных денежных средств 3 млн. руб., а ежемесячный 9 млн. руб. [4].

Исходя из этого возникает следующая проблема, связанная с оценкой существенности показателей бухгалтерской отчетности. Уровень существенности и порядок его расчета должен быть прописан в учетной политике организации. Если остаток электронных денежных средств не существенен, то его необходимо отразить в составе соответствующего показателя. Если же остаток имеет высокий уровень существенности, то целесообразно отражать остаток электронных денежных средств обособленно.

Исходя из вышесказанного, необходимо акцентировать внимание на возможности внесения изменений в структуру финансовой отчетности, которая бы соответствовала современной ситуации и более детально отражала актуальную информацию.

Список литературы
1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О национальной платежной системе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 17.07.2016).
2. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 № 11н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)".
3. Информационная функция «Отчета о движении денежных средств» и проблемы формирования его показателей // Яцюк А.В., Остапова В.В. Вестник НГУЭУ. 2016. № 1. С. 114-122.
4. https://www.webmoney.ru/

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ В АУДИТЕ

С. Григорян
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент И.Н. Мавлина***
Сибирский государственный университет путей сообщения

Профессиональное суждение – это мнение аудитора, на основе его практических и теоритических знаний, которые в ходе проверки помогают ему выразить свою точку зрения. Профессиональное сужение не настолько надежно и не гарантировано, чтобы не иметь никакого сомнения.

Нами рассмотрена проблема профессионального суждения, как решении, на основе которого формируется аудиторское заключение.

От профессионального суждения зависит очень многое, как, например, качество аудита, его достоверность. Любое профессиональное суждение подразумевает под собой четкое формирование мнения аудитора, которое, оценивая аудит, покажет, насколько квалифицированное мнение выдвинуто аудитором [4].

От того какое заключение выразит аудитор зависит правильность и точность в выражении мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Профессиональное суждение - это и есть ключевой результат, который предоставляет аудитор.

Актуальность данной темы заключается в том, что в мировой практике аудиторскому профессиональному суждению отведена своя плотная граница, которая показывает, насколько важны профессиональные данные аудитора в выражении своего мнения. На самом деле, рассматривая профессиональное суждение с глубины, можно заметить, что оно составляет самую твердую основу. Без него было бы сложно определять и заключать аудиторскую проверку, было бы больше трудовых затрат, нежели с ним.

Итак, рассмотрим подробно, что же на самом деле представляет собой аудиторское профессиональное суждение.

Как показывает практика, чем квалифицированней аудитор, тем достовернее его точка зрения, которая формирует оценку отчетности. Мы считаем, что профессиональное суждение берет в себя основу, которая формирует минимизированные затраты труда. Но также невозможно исключать факт ошибочного мнения аудитора, так как это не подтверждается никакими нормативными актами, которые могли бы удостоверить его, потому что аудитор склоняется к своей позиции о достоверности отчетности. Зачастую суждение может вызвать сомнение у других лиц, так как это точка зрения лично каждого, поэтому склоняются на профессиональные навыки аудитора. Для того чтобы оценить точность в выражении мнения, вырабатывается стратегия, позволяющая в полной мере аннулировать сомнения [3].

Также стоит отметить, что никакой человек не станет сомневаться в профессиональных данных аудитора, если будут видны его навыки и знания на высоком уровне.

На профессиональное суждение никаким образом не могут влиять личностные факторы, которые могут помешать выработать взгляд на качественное выражение соображения. Если человек очень квалифицирован, знает толк в своей работе и считает правильным целесообразно оценивать ситуацию, он ни в коем случае не станет использовать свои профессиональные данные в своих целях.

Составляющие профессионального суждения:

- достоверность;
- точность в оценке отчетности;
- независимость;
- знания и опыт аудитора;

– свобода в принятии решений.

Каждый аудитор рассматривает проверку со своей стороны, полагаясь на свою интуицию, помогая там самым найти решение проблемы, не имеющей обычного, распространенного решения.

Как отмечают специалисты – аудиторы: «Под профессиональным суждением мы понимаем способность принимать решение в условиях неопределенности и нести за него ответственность» [3].

Каждый аудитор, определяя своего рода конкретный вывод, берет на себя непреодолимую ответственность, которую несет по ходу всего процесса формирования до аудиторского заключения. Но если смотреть с другой стороны, ведь мнение любого эксперта будет отличаться от мнения сторонних людей и ответственность за своё мнение никаким образом нести и не надо. Само по себе понятие профессиональное суждение включает в себя навыки и умения аудитора, но никто не отменял право выражения своей точки зрения, которая в любом случае может не соответствовать кому – то еще, это право каждого оценивать проверку по своему и по своим соображениям.

От профессионального суждения главным образом зависит аудиторский риск, другими словами вероятность не выявления в ходе аудиторской проверки неточностей в бухгалтерской (финансовой) отчетности может привести к потерям финансов аудитора, или вовсе получение обвинений в свою сторону.

В современной практике профессиональное суждение – это не просто выражение своего мнения, но и обоснование, приведение фактов, подтверждение их на практической основе и аргументирование.

Отметим, что термин профессиональное суждение появилось недавно. Ранее существовал такой термин как «обоснованное суждение», которое подразумевало под собой не только экспертную оценку, но и обоснование своего мнения, аргументирование его прежде чем выразить мнение [1].

Таким образом, подводя итог, можно отметить, что необходима дальнейшая разработка и детальное изучения предметных областей профессионального суждения аудитора.

Список литературы

1. Гутцайт Е.М. Аудит и другие науки // Аудитор. 2010. № 10. С. 15–26.

2. Демидова Т.А. Документирование профессионального суждения аудитора // Аудит и финансовый анализ. - 2010.- № 1. - С. 208 - 211.
3. Панкова С.В., Саталкина Е. Профессиональное суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия // Международный бухучет. - 2011.- № 21.- С. 10 - 15.
4. Шапошников А.А., Синицина Т. Профессиональное суждение и его роль в аудите // Аудиторские ведомости. - 2006. - № 4.- С. 3–9.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НОУ-ХАУ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

К.Л. Евсеева
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент М.Н. Семиколенова***
Алтайский государственный университета

В современном мире, когда определяющим фактором «выживания» на рынке становится степень конкурентоспособности предприятия, а на первый план выходят развитие и внедрение новых технологий и выпуск новой продукции, огромную роль приобретают нематериальные активы предприятия, в том числе ноу-хау (секреты производства). Последние становятся объектами гражданско-правовых сделок и рассматриваются как один из основных экономических ресурсов предприятия. Между тем, учет данного вида интеллектуальной собственности обусловлен рядом проблем, таких как:

– понятие «ноу-хау» совсем недавно появилось в гражданском законодательстве, до этого данное понятие не имело определенной трактовки и являлось дискуссионным;

– вариативность отражения хозяйственных операций, связанных с ноу-хау, так как до недавнего времени действующие стандарты не содержали четких рекомендаций в отношении учета данного объекта и пр.

На сегодняшний день понятие «ноу-хау» трактуется только в гражданском законодательстве. Согласно ст. 1465 ГК РФ «секретом производства (ноу-хау) признаются сведения любого характера

(производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны» [1]. В ПБУ 14/2007 лишь указано, что ноу-хау относятся к нематериальным активам.

Согласно Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) нематериальный актив – это «идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы» [3]. Также МСФО предусматривают 3 критерия отнесения ноу-хау к НМА:

1. идентифицируемость (возможность продать, сдать в аренду и т.п., а также результат договорных или других юридических прав);
2. контроль (право на получение будущих выгод от актива и способность отказать другим лицам в доступе к таким выгодам);
3. будущие экономические выгоды [2].

Проводя сравнительный анализ МСФО IAS 38 и российских положений о бухгалтерском учете, в частности ПБУ 14/2007, можно увидеть следующее, что ПБУ 14/2007 значительно сужает круг объектов НМА в отличие от МСФО. Также значительно различается начисление амортизации, оценка, и международные стандарты предусматривают такие процедуры как тест на обесценение и переоценка, которые не являются обязательными для российской практики.

Еще одной особенностью МСФО IAS 38 является раскрытие достаточного широкого круга информации о нематериальном активе. Например, сроки полезной службы, применяемые методы амортизации, валовая балансовая стоимость и накопленная амортизация, первоначально признанная справедливая стоимость, величина контрактных обязательств по приобретению нематериальных активов, и это далеко не полный перечень.

Обращаясь к российским стандартам, мы видим, что раскрытие такой информации, как стоимость нематериальных активов с ограничением исключительного права, суммы договорных обяза-

тельств по приобретению НМА, методы и значительные допущения, применяемые при расчете справедливой стоимости НМА, подвергшимся переоценке, не предусмотрено [5].

Следующим отличием между отечественными и международными стандартами является учет ноу-хау в зависимости от способа поступления. Например, для международной практики характерен учет по справедливой стоимости, при поступлении в процессе объединения компаний, получении актива в качестве вклада в уставный капитал или безвозмездно. Российские же нормы не предусматривают такую категорию как «справедливая стоимость», оценка производится по первоначальной стоимости или по рыночной.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что МСФО IAS 38 решают многие вопросы, связанные с практической организацией учета ноу-хау в составе нематериальных активов. Однако учет ноу-хау как объекта нематериальных активов сопряжен с решением ряда вопросов, связанных с неоднозначностью трактовок или расхождению в нормативных документах, регулирующих учет по международным и отечественным, в связи с чем, их решение в полной мере должно стать результатом профессионального суждения практикующего бухгалтера.

Список литературы

1. Гражданский процессуальный кодекс РФ. М: «Омега-Л», 2012
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 "Нематериальные активы" (ред. от 17.12.2014) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н)
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, Приказ Минфина России от 29.07.98 № 34н (ред. 26.03.07)
4. Биржа интеллектуальной собственности: проблемы, решения, факты : научно-практический журнал / учредитель ООО "Международный институт промышленной собственности" ; ред. совет: Б.А. Барбанель и др. ; гл. ред. Н.В. Лынник - М. : Международный институт промышленной собственности, 2013. - Т. XII, № 5. - 72 с.

5. Устинова Я.И., Ноу-хау: практические вопросы бухгалтерского учета и налогообложения / библиотека журнала «Бухгалтерский учет» - М: «Бухгалтерский учет», 2011. – Выпуск 3 – 243 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА

Е.В. Жданова
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Е.Н. Лищук***
Сибирский университет потребительской кооперации

В настоящее время российский аудит представляет собой институт современной экономики, который вносит весомый вклад в обеспечение заинтересованных пользователей необходимой достоверной информацией. Трансформация отечественного аудита с внедрением международных стандартов аудита, а также частые изменения законодательства в области бухгалтерского и налогового учета привели к изменениям направленности аудита, модификации его условий, целей и задач [3].

Согласно действующей Методике аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренной Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации, протокол от 11.07.2000 № 1 (далее - Методика), под *налоговым аудитом* понимается выполнение аудиторской организацией или индивидуальным аудитором входящим в саморегулируемую организацию аудиторов, специального аудиторского задания по рассмотрению финансовой (бухгалтерской) и налоговой отчётности экономического субъекта, с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия установленным законодательным нормам, полноты и правильности отражения в бухгалтерском и налоговом учете и уплаты хозяйствующим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды [1].

Результаты анализа рынка аудиторских услуг позволили установить степень востребованности аудиторских услуг: общий аудит занимает – 30 %, налоговый и юридический консалтинг – 18 %, IT консалтинг – 14 %, финансовый консалтинг – 15 %, оценка и стоимостное регулирование – 11 %, стратегическое планирование и организационное развитие – 4 % и прочие консалтинговые услуги – 8 %. Наибольшую долю в оказываемых аудиторскими организациями услугах занимает консалтинг [4]. Оценивая данную структуру можно сделать вывод, что налоговый аудит занимает долю не только в налоговом и юридическом консалтинге, но и частично входит в общий (классический) аудит. Объем выручки по налоговому консалтингу за 2015 г. составил 6,47 млрд. руб., что равно 3,5 % прироста по сравнению с 2014 г. (6,25 млрд. руб.).

Наряду с этим, развитие налогового аудита и консалтинга, а также широкие возможности его применения в России сталкиваются с рядом неурегулированных вопросов и проблем. Основными из них являются:

– отсутствие методик определения существенности и оценки аудиторского риска. Существующие методики в основном базируются на проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности. Налоговый аудит подразумевает проверку налоговой отчетности, показатели которой в большинстве случаев не тождественны по причине разной организации и ведения бухгалтерского и налогового учета;

– отсутствие в аудиторских организациях внутрифирменных стандартов, учитывающих специфику хозяйственной деятельности аудируемого лица, а также особенности системы налогообложения;

– низкое качество рабочей документации аудитора, не позволяющей подтвердить факт проведения аудита, и в частности обосновать профессиональные суждения, выводы и мнения, выраженные в аудиторском заключении;

– и другие.

Налоговый аудит в Российской Федерации достаточно слабо регламентирован действующими нормативными документами. Проблема является актуальной, поскольку отсутствуют официальные методические разработки по его организации и проведению, что может повлечь за собой неэффективность проверки.

Как отмечено выше документом, регламентирующим аудиторскую деятельности в части налогового аудита в России, является Методика [1]. Данный документ еще на стадии своей разработки вызывал множество критики и дискуссий. Данное обстоятельство связано с рядом факторов:

– отсутствием единого понимания значения, функций, роли налогового аудита;

– противоречивостью мнений по поводу целесообразности самого документа и его статуса;

– преобладанием в России классического подхода к пониманию аудита, при котором подразумевается финансовая проверка исключительно бухгалтерской отчетности;

– отсутствием в составе МСА и ФСАД (ПСАД) отдельного стандарта, посвященного аудиту налогов (налоговых обязательств).

Специалисты и ученые в области аудита, приводившие аргументы в пользу разработки Методики, подчеркивают ее важность в современных российских условиях и возможности применения в связи с тем, что налоговый аудит можно рассматривать как специальное аудиторское задание в составе сопутствующих аудиту услуг, что не противоречит системе отечественных стандартов.

Наряду с этим, действующий Федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 8/2011) «Особенности аудита отчетности, составленной по специальным правилам» определяет требования к порядку проведения аудиторской организацией аудита отчетности, содержащей систематизированную по специальным правилам финансовую информацию с соответствующими пояснениями и раскрытием наиболее важных способов ее составления. К такой отчетности относится также отчетность, составленная по правилам налогового учета [2].

Стандарт предусматривает, что при аудите указанных видов отчетности аудитор должен:

– следовать обязательным этическим требованиям, в том числе независимости, а также всем федеральным стандартам аудиторской деятельности, применимым при проведении аудита;

– определять, не противоречат ли специальные правила составления отчетности установленным правилам составления бухгалтерской (финансовой) отчетности;

– устанавливать, возникают ли какие-либо особенности применения требований конкретного стандарта;

– уточнять, включено ли в отчетность описание толкования руководством аудируемого лица важных условий договора, на основе которого была составлена отчетность.

Также в ФСАД 8/2011 сформулированы обязанности аудитора в отношении выражения мнения по отчетности, составленной по специальным правилам [2]. Однако вопросы организации методики проведения налогового аудита в данном стандарте не затронуты. Поскольку разработанная Методика носит лишь рекомендательный характер, считаем необходимым разработать отдельное правило (стандарт) аудиторской деятельности в системе отечественных стандартов.

Таким образом, необходимость нормативного регулирования вопросов налогового аудита, вызвана потребностью в регламентировании порядка действий аудиторских организаций при рассмотрении налоговых вопросов, отличающихся и выходящих за рамки «общего» аудита.

На наш взгляд разработка аудиторского правила (стандарта) по вопросам организации и проведения налогового аудита с учетом особенностей налогового законодательства РФ позволит подтвердить не только достоверность налоговой отчетности хозяйствующего субъекта, но и повысить достоверность всей финансовой отчетности организации.

Список литературы

1. Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренная Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации, протокол от 11.07.2000 №1.
2. Федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 8/2011) «Особенности аудита отчетности, составленной по специальным правилам», утверждённый приказом Минфина России от 16.08.2011 № 99н.

3. Савин А.А., Савина А.А. Аудит налогообложения. Учебное пособие. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 381 с.
4. «Российский аудит», 2015: [Электронный ресурс]: ЭКСПЕРТ РА рейтинговое агентство, 2015 URL: http://raexpert.ru/ratings/auditors/2015/ (дата обращения 17.11.2016).

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

М.А. Зайцев
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор И.Д. Демина***
Финансовый университет при Правительстве РФ

В условиях глобальной информатизации экономических процессов перед изыскательскими организациями встает вопрос о возможной интеграции финансового и управленческого учета.

Говоря о финансовом учете, мы подразумеваем учет, который направлен, в первую очередь, во внешнюю по отношению к организации среду, поэтому он обладает такими особенностями как:

– жесткая регламентация в силу его внешней направленности;

– высокая степень обобщения предоставляемых в отчетности данных;

– максимальная точность данных, так как данные финансового учета используются для определения обязательных платежей, и, как следствие, имеют строгую доказательную силу;

– направленность финансового учета в прошлое, так как в рамках этого направления не ставится никакая иная задача, кроме максимально точного отражения осуществленных фактов хозяйственной деятельности.

Что касается управленческого учета, то здесь нет единственно верного представления, что выражается в добровольности его системного применения, являющейся главной особенностью этого вида учета. Итак, управленческий учет представляет собой систему регистрации, обобщения, интерпретации, представления информа-

ции для принятия управленческих решений [1]. В силу этого управленческий учет должен иметь несколько иные инструменты, нежели учет финансовый.

К особенностям управленческого учета относятся:

– добровольность применения и, как следствие, отсутствие жесткой регламентации;

– методы учета и обобщения данных организации вправе выбирать самостоятельно;

– точность данных важна, однако они должны быть в первую очередь релевантны решаемой задаче, что не всегда позволяет оперировать проверенными данными, в подобном случае намного важнее, чтобы данные были предоставлены оперативно, пусть даже и в расчетных значениях;

– преимущественная направленность управленческого учета в будущее, как ближайшее, так и отдаленное;

– данные управленческого учета составляют коммерческую тайну и, как правило, не имеют доказательной силы [2, 3, 4].

Имея определенные отличия, финансовый и управленческий учеты содержат и много общего, что позволяет говорить о принципиальной возможности их интеграции:

1. объекты в большинстве своем и для финансового, и для управленческого учета едины;

2. общепринятые принципы, используемые в финансовом учете, могут также быть использованы и в рамках управленческого учета;

3. в целях оптимизации и использования единых объектов учета следует обеспечивать однократное введение информации;

4. информационная база финансового учета отражает результат принятия управленческих решений, в то же время управленческий учет использует информацию финансового учета для проверки данных и корректировки будущих показателей;

5. и в финансовом, и в управленческом учете используются такие методы как документация, инвентаризация, оценка и калькуляция, группировка объектов учета, отчетность.

Отдельного рассмотрения требует метод двойной записи. Двойная запись не только может использоваться в управленческом учете, она просто необходима для него, так как такие общеприня-

тые отчетные формы управленческого учета, как прогнозный баланс, бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов немыслимы без применения двойной записи. Поэтому можно утверждать, что метод двойной записи – это главное связующее звено между управленческим и финансовым учетом. В управленческом учете могут использоваться иные, не имеющие никакого отношения к финансовому учету, методы, например, экономико-математические методы, эвристические методы, методы функционально-стоимостного анализа, но в управленческом учете применяется все та же двойная запись, которая цементирует управленческие данные, равно как и финансовые.

Итак, мы определили, что принципиальная модель взаимодействия финансового и управленческого учета имеет под собой достаточно веское основание – двойную запись. Теперь стоит рассмотреть вопрос методологии взаимодействия этих двух видов учета. Для этого введем некоторые базовые принципы:

– интеграция финансового и управленческого учета неосуществима на практике в отрыве от автоматизации;

– моменты, относящиеся к сокрытию данных с целью уклонения от исполнения обязательств, не рассматриваются в рамках данной концепции, поэтому различные девиации в рамках настоящей статьи не будут учитываться преднамеренно;

– отечественные стандарты предусматривают возможность введения дополнительных аналитических позиций для реализации производственного учета, который является частью управленческого, но не исчерпывает его.

В зависимости от временной локализации данные делятся на прогнозные, оперативные и фактические. Учет, как функция бизнеса, призван обеспечить создание замкнутого информационного контура, в котором отражалась бы информация из любых временных интервалов, будь то фактические, прогнозные, либо оперативные данные. Очевидно, что по-разному локализованные во времени факты хозяйственной жизни, могут быть отражены в разных подсистемах бухгалтерского учета также по-разному.

Из всех видов данных наибольшую сложность с точки зрения учета представляют собой оперативные данные, ведь эти данные, подобно манометру на котле, дают представление о происходящем

сейчас. Поэтому в рамках автоматизированной формы учета используется специальный объект – регистр. Регистр – это таблица базы данных, в которой собирается какая-то определенная информация, отражаемая посредством проведения операций в программе.

Для целей контроля каждое событие, отраженное в оперативном учете, должно быть впоследствии объектом фактического учета. Представляется разумным в управленческом контуре бухгалтерского учета отражать будущие движения через механизм резервирования. Например, по оперативным данным мы знаем, что со склада отпущен определенный материал, значит, в управленческом учете должны быть сделаны бухгалтерские проводки по отражению резервирования этого материала с отнесением возможных потерь на конкретного работника (либо сразу же при наличии информации, либо после проведения контрольных мероприятий). После получения документов делается две записи: сторнируется запись по управленческому учету и делается запись в финансовом контуре, то есть отражается фактическая информация.

Для того чтобы иметь возможность беспроблемного составления всей необходимой прогнозной финансовой отчетности, следует использовать регистры несколько иного порядка – счета бухгалтерского учета. Безусловно, прогнозные данные должны быть предварительно подготовлены, а затем отражены в единой информационной базе посредством двойной записи.

Использование простой записи считаем неэффективным в силу последующих проблем с формированием прогнозного баланса: когда нужно собрать информацию из сотен регистров, каждый из которых может содержать тысячи записей, то любая нестыковка актива и пассива баланса станет просто неразрешимой задачей ввиду невозможности проработки огромного массива данных. А двойная запись позволит с легкостью избежать подобных проблем. Затем, чтобы обеспечить замкнутость контура, необходимо при отражении фактических данных обеспечить их автоматическое отражение по прогнозным счетам с целью оперативного выявления отклонений плана от факта. Это позволит, с одной стороны, в реальном времени следить за исполнением бюджета и, с другой, составлять прогнозную отчетность в любой момент времени, как с предоставлением фактических данных, так и без него.

Наработки в области автоматизации, а также принципиальная возможность объединения финансового и управленческого учета в единой системе учета бухгалтерского позволяют надеяться на скорое внедрение методов, описанных в данной работе, в практику изыскательских организаций.

Список литературы

1. Демина И.Д., Меркущенков С.Н. Теория и практика применения современных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции: Монография. – М.: Издательство «Русайнс», 2015. – 112 с.
2. Демина И.Д., Меркущенков С.Н. Современные тенденции развития управленческого учета // Все для бухгалтера. – 2012. – № 6.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебный комплекс для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
4. Сидорова М.И., Гордеева Е.И. Управленческий учет и менеджмент: вопросы кросс-функционального взаимодействия // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 35.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

А.Д. Лобузнов

Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Е.Н. Лищук***

Сибирский университет потребительской кооперации

Для повышения эффективности деятельности организациям необходимо доверие со стороны клиентов, кредиторов и инвесторов. Важным фактором для принятия решений заинтересованными пользователями, собственниками имущества экономического субъекта, реальными и потенциальными инвесторами, партнерами и государственными органами является достоверность и прозрачность финансовой информации [1].

Анализ статистических данных Министерства финансов России (далее - Минфин) показал, что количество субъектов имеющих

право на проведение аудиторской деятельности устойчиво снижается. По данным Минфина за 2011-2015 гг. этот показатель упал на 19,6 % (с 6,1 до 5,1 тыс. руб.). С одной стороны, это может свидетельствовать о том, что с рынка уходят те субъекты, чья деятельность не соответствует законодательству и аудиторским стандартам. С другой стороны, подобное сокращение показывает, что интерес к аудиторской деятельности снижается, а это уже тревожный сигнал в современных рыночных условиях [2].

С 2011 по 2015 годы объем оказанных аудиторскими организациями услуг увеличился на 10,4 % (с 50,8 до 56,1 млрд. руб.). Однако, учитывая темп инфляции за этот период (только в 2015 году по данным Росстата инфляция составила 12,9 %), можно заметить существенное падение доходов аудиторских организаций. Объем доходов от аудита, приходящихся на 1 млн. руб. выручки клиентов, сократился за этот период с 346 до 318 тыс. руб. (т.е. на 8,8 %) [2].

Результаты анализа показали, что в 2015 г. доля малых и средних компаний в общем количестве аудиторских организаций составила 98,8 %. При этом они выдали 83,6 % аудиторских заключений, получив 34,9 % всех доходов за аудит по стране. Соответственно, на долю крупных организаций в общем количестве приходится 1,2 %. В свою очередь, они предоставили 16,4 % всех аудиторских заключений, получив 65,1 % общих доходов. Таким образом, 98,8 % отечественных аудиторских организаций проверяют подавляющее количество аудируемых лиц в России, но их доля в доходах от аудита не сопоставима с гигантами аудиторского бизнеса. Безусловно, невозможно сравнить объем необходимых аудиторских процедур при проведении аудита общественно значимых и иных крупных аудируемых лиц и небольших организаций. Однако сложившийся резкий разрыв в доходности крупных, малых и средних аудиторских организаций является дестабилизирующим фактором, препятствующим равноценной конкуренции среди аудиторских организаций различного масштаба. В такой ситуации многие малые и средние аудиторские организации вынуждены бороться за свое сохранение путем сокращения издержек и предложения клиентам демпинговых цен. Прямым следствием данной си-

туации является низкое качество аудита, что не отвечает интересам пользователей финансовой отчетности и общества в целом.

По официальным статистическим данным Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности аудиторские заключения с выражением немодифицированного мнения, выданные в 2015 году по результатам как обязательного, так и инициативного аудита, занимают наибольший удельный вес - 77,6 % и 75,9 %, соответственно. Существенная доля данного вида аудиторского заключения (в общем их количестве) с ежегодной положительной динамикой, а также тот факт, что в аудиторских заключениях с выражением модифицированного вида преобладает мнение с оговоркой (21 % в общем количестве выданных аудиторских заключений) свидетельствует, с одной стороны, о повышении качества бухгалтерской (финансовой) отчетности и высоком профессионализме российских бухгалтеров-практиков, с другой стороны, о наличии заведомо ложных заключений, которые были выданы аудиторами. Так, Центральным Банком России в 2016 году установлены факты подтверждения недостоверной отчетности сразу нескольких банков, впоследствии лишенных лицензий. Основной причиной сложившейся ситуации, по мнению руководства ЦБ, является недостаточное нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности [3].

Сложившаяся тенденция указывает на то, что на рынке аудиторских услуг происходит не только снижение количества участников, но и качества аудиторских проверок. Ключевыми направлениями по улучшению ситуации станет разработка мер для поддержки малых аудиторских организаций и повышение качества аудиторских услуг.

Повышение качества находится в тесной связи с ценой на аудиторские услуги. Аудиторские организации и индивидуальные аудиторы стремятся заполучить максимальное количество клиентов, а так как их услуги не имеют существенных отличий друг от друга, определяющим критерием выбора для клиента становится цена. Однако, аудит - это предпринимательская деятельность и снижение цен ниже среднерыночных не может не отразиться на качестве предоставляемых услуг.

Другим направлением выступает поддержка средних и малых аудиторских организаций. Занимая 98,8 % российского рынка аудиторских услуг, средние и малые организации получают всего 34,9 % дохода от общего по стране. Это связано с тем, что крупные компании, имея большие ресурсы по сравнению с малыми и средними организациями, и репутацию могут заключать договоры с крупными компаниями других отраслей, тем самым получая значительные гонорары. В данной ситуации необходимо государственное вмешательство, направленное на поддержание малого и среднего предпринимательства, создание благоприятных условий для развития этого сегмента экономики.

Список литературы

1. Савин А.А, Савин И.А, Савин А.А. Аудит. Учебник и практикум для академического бакалавриата. - М.: Юрайт, 2015.- С. 10.
2. Министерство финансов Российской Федерации -http://minfin.ru
3. Центральный банк Российской Федерации - http://cbr.ru

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА: ОСНОВА ТРУДОВОГО ПРАВА

Д.Е. Малай, В.В. Малыхина
Научный руководитель: ***старший преподаватель Т.Н. Малыхина***
Сибирский университет потребительской кооперации

Трудовое право Российской Федерации является одним из важнейших отраслей права, играет центральную роль в регулировании трудовых отношений работодателей и работников. Общественная организация труда – это существующая взаимосвязь между людьми в процессе совместной деятельности, включая их отношения на основе собственности к средствам производства и продукту труда.

Следует заметить, что современная формулировка трудового права как основа учета расчетов с персоналом по оплате труда имеет дополнительные юридически значимые обстоятельства. Во-первых, самостоятельный выбор места работы и запрещение при-

нужденного труда, во-вторых, право на законные и благоприятные условия труда.

На наш взгляд, право на труд состоит из следующих юридически значимых обстоятельств:

- обеспечение физических лиц работой и защита от безработицы;
- обеспечение законных и подходящих условий труда, установленных трудовым законодательством;
- гарантированное получение каждым работающим заработной платы.

Недосказанность каждого из перечисленных обстоятельств позволяет констатировать нарушение права на труд.

Заработная плата – это вознаграждение за труд, которое зависит от квалификации работника, сложности и количества выполненной работы, а также условий выполнения. Заработной платой признают также выплаты компенсационного и стимулирующего характера, то есть всевозможные премии, надбавки. В соответствии с понятием, заработная плата каждого сотрудника зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного им труда. Это означает что при равной квалификации и сложности выполняемой работы заработная плата у различных сотрудников должна быть одинаковой. По нашему мнению, этот принцип трудового права редко соблюдается в российских организациях.

Как правило, минимальная заработная плата не должна быть ниже прожиточного минимума, однако, в настоящее время эта норма является декларативной [1]. Действующее трудовое законодательство не прописывает ограничения для работодателей о максимальном размере заработной платы. Поскольку оплата труда регулируется не только Трудовым кодексом [1], но и коллективными, трудовыми договорами, соглашениями, локальными нормативными актами то работодатель вправе самостоятельно определять виды, системы и размер оплаты труда персонала. При этом установленные условия являются обязательными для работодателя.

Как правило, выплата заработной платы производится в денежной форме в валюте Российской Федерации (рублях). В настоящее время работодатели, не имеющие достаточно денежных

средств, выдают заработную плату материально-производственными запасами, что должно быть прописано в коллективном или трудовом договорах и по письменному заявлению работника. Но доля оплаты, которую работодатель может выплачивать в неденежной форме, не может превышать 20% от общей суммы начисленной заработной платы [1].

Заработная плата выдается через кассу в местах выполнения работы или перечисляется на банковский счет сотрудников. Выплата должна производиться два раза в месяц, в день, установленный в локальном нормативном акте организации и в трудовом договоре.

Если нарушен порядок выплаты заработной платы, работодатель может быть привлечен к ответственности [1]. Все удержания из заработной платы производятся только в случаях, установленных законом. Трудовой кодекс Российской Федерации установлены случаи, когда работодатель может удерживать из зарплаты работника суммы задолженности перед работодателем.

Понятие «заработная плата» и «оплата труда» аналогичные, но «заработная плата» является основной частью данной системы отношений, т.е. существует в рамках понятия «оплата труда».

Оплата труда по своей структуре неоднородна и состоит из двух частей: постоянной (включает тарифные ставки, должностные оклады, районный коэффициент) и переменной (доплаты, компенсации, премирование, надбавки, стимулирование).

По нашему мнению, нормативно-правовое регулирование учета расчетов с персоналом по оплате труда необходимо рассматривать с двуединого подхода к нормативному регулированию трудовых отношений как с точки зрения правового регулирования, так и с бухгалтерского учета.

Таким образом, организация оплаты труда осуществляется исходя из действующего трудового законодательства и локальных актов в виде коллективных договоров и соглашений. В итоге современному работодателю доступна целая система работы с «человеческими ресурсами», построенная с использованием технологии кадрового менеджмента и действующего законодательства.

Локальные документы работодателя позволяют учитывать специфику работы с персоналом и решать различные насущные

«кадровые» и «бухгалтерские» проблемы, связанные с «пробелами» в действующем трудовом законодательстве: обоснование увольнений сотрудников, не прошедших испытательный срок, проведение аттестации персонала, применение дисциплинарных взысканий, что, в конечном итоге позволит обосновать действия работодателя при проверках трудовой инспекцией и избежать возможных судебных исков.

Таким образом, Трудовой кодекс Российской Федерации и иные правовые акты, содержащие нормы трудового права, распространяются на работников, заключивших трудовой договор с работодателем, обязательны для применения на территории Российской Федерации для всех работодателей (юридических и физических лиц), независимо от их организационно-правового характера и форм собственности.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ, КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ И ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Е.В. Прокопова
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Е.С. Ерёменко***
Сибирский университет потребительской кооперации

Рыночная экономика дает ответ на вопрос, образующийся у любой организации о том, как стать лидером на рынке в различных сферах деятельности. Этот ответ заключается в том, что продавцу необходимо заинтересовать потенциального покупателя в своем товаре, показать, что он более выгоден в отличие от других. Для этого товару необходимо обладать характеристиками, удовлетворяющими существующие потребности у потребителя или создающими новые, к которым его способен направить маркетинг. В данном случае речь идет об инновации.

Предприятия и организации только начинают приходить к пониманию того, что кроме использования традиционных финансовых ресурсов, имеется такой экономический инструмент, как право на интеллектуальную собственность. С помощью него можно не только повысить прибыль организации, но и оградить себя от конкурентов, индивидуализировать продукцию своего предприятия для того, чтобы сделать её более привлекательной на рынке.

О той роли, которую играет в настоящее время интеллектуальная собственность, говорит тот факт, что компания Microsoft длительное время была самой дорогой компанией в мире, хотя и не производит материальных ценностей. Большинство аналитиков считают, что в современном мире происходит сдвиг от материальной экономики к информационной, поэтому ценность интеллектуальной собственности быстро увеличивается.

Существует ряд проблем по созданию интеллектуальной собственности:

– кризис, падение доходов физических и юридических лиц;

– малое финансирование науки;

– низкий спрос на инновации и технологии со стороны промышленных предприятий;

– узкие рынки;

– отсутствие конкуренции;

– коррупция;

– недостаток инфраструктуры.

Так же для достижения конечного результата проблемой является представление на рынке этой интеллектуальной собственности, необходимо создать ее такой и презентовать её так, чтобы обеспечить наибольший спрос.

Изначально, необходимо говорить о внедрении инноваций. В основном, оно происходит на коммерческой основе. В таком случае происходит процесс, который принято называть коммерциализацией.

Существует еще одна важная проблема, без решения которой очень сложно создать эффективную систему управления интеллектуальной собственностью. Это проблема кадрового обеспечения специалистами в сфере использования интеллектуальной собственности на основе высшего экономического образования. При-

меняемая на практике на протяжении некоторых десятков лет подготовка патентоведов в рамках, созданных в системе Государственного комитета по делам изобретений и открытий при Правительстве СССР Центрального института повышения квалификации (ЦИПК) и Всесоюзных государственных курсов патентования и изобретательства (ВГКПИ), обеспечивала необходимый уровень профессионального обучения в областях изобретательства, правовой охраны и использования объектов промышленной собственности для планово-распределительной системы хозяйствования. В современных условиях краткосрочное обучение патентоведов и оценщиков объектов интеллектуальной собственности не дает нынешнему рынку труда подготовленных высококвалифицированных специалистов в сфере использования объектов интеллектуальной собственности.

В условиях рыночной экономики нужны кадры экономистов-менеджеров со специализацией в области интеллектуальной собственности, подготовка которых должна вестись на базе высшего экономического образования и обеспечивать необходимыми экономическими и юридическими знаниями в области правовой охраны и использования интеллектуальной собственности.

Актуальным является вопрос о национальной безопасности страны, где необходим реальный перевод российской экономики с сырьевого на инновационный путь развития.

Можно отметить следующие проблемы охраны инноваций:

– низкая степень мотивации к охране интеллектуальной собственности;

– нежелание работать с базами данных и патентным поиском;

– нехватка денежных средств;

– патентные тролли и как следствие уход в ноу-хау.

При успешном решении отдельных из перечисленных задач такой ведомственный подход вряд ли решит главную задачу этой деятельности — обеспечение эффективного использования всего потенциала интеллектуальной собственности страны и конкретных объектов интеллектуальной собственности его пользователями.

Необходимо учитывать многофункциональный характер объектов интеллектуальной собственности и предусматривать решение следующих управленческих задач:

– признание и закрепление авторства, приоритета и имущественных прав за разработчиками новшеств. Обеспечение охраны исключительных прав владельцев объектов интеллектуальной собственности на основе патентного и авторского законодательства, а также в режиме ноу-хау и коммерческой тайны;

– принятие действенных мер против правообладателей интеллектуальной собственности, производителей контрафактной продукции;

– капитализация и коммерциализация объектов интеллектуальной собственности на основе их эффективного использования в собственном производстве и применения современных форм и методов патентно-лицензионного менеджмента в сфере обмена;

– решение методологических аспектов коммерциализации и вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, включая проблемы ее стоимостной оценки;

– решение кадровой проблемы подготовки специалистов-менеджеров, способных обеспечить рациональное и эффективное управление объектами интеллектуальной собственности на федеральном и муниципальном уровнях, а также в экономических структурах разных масштабов и форм собственности;

– приоритетное и эффективное использование потенциала интеллектуальной собственности в инновационном развитии страны для обеспечения экономического роста и решения социальных проблем.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что одна из главных задач государства - повышение качества образования по интеллектуальной собственности. В первую очередь это относится к программам по разработке нормативно-правовой, методической и законодательной основ в сфере создания, охраны, оценки интеллектуальной собственности и управления ею. Итоговая цель государственных интересов должна заключаться и в развитии гражданско-правовых отношений, связанных с использованием и передачей прав на объекты интеллектуальной собственности, защитой интересов ее субъектов, а также в создании условий для бизнеса в интеллектуальной сфере. Это должно увеличить уровень развития интеллектуального потенциала общества и создать перспективы

развития института интеллектуальной собственности в системе рыночных отношений для России.

Список литературы

1. Судариков С. А. Право интеллектуальной собственности [Текст]/С. А. Судариков. – М: Проспект, 2009.
2. Черячукин В. В. Право интеллектуальной собственности на программы для ЭВМ и базы данных в Российской Федерации и зарубежных странах: учебное пособие для студентов вузов [Текст]/ В. В. Черячукин. – М: Юнити-Дана, 2012.
3. Толок Т. В., Толок Ю. И. Защита интеллектуальной собственности и патентоведение: учебное пособие [Текст]/Т. В. Толок, Ю. И. Толок. – М: КНИТУ, 2013.
4. Рузакова О. А. Интеллектуальная собственность и ноу-хау: учебно-практическое пособие [Текст]/О. А. Рузакова. - Евразийский открытый институт, 2011.
5. Жарова А. К. Правовая защита интеллектуальной собственности [Текст]/А. К. Жарова. – М: Юрайт, 2011.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

М.А. Тихонова, В.П. Суршко

Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент С.А. Али-Аскяри***

Сибирский университет потребительской кооперации

Глобализация экономических и общественных отношений, интеграция России в международное экономическое сообщество, выдвигают необходимость повышения финансовой прозрачности и управляемости российских предприятий. Стратегическая роль в этом отводится аудиту, призванному обеспечить информацию о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

«Качество аудита» - определяющая степень необходимого и достаточного уровня доверия к мнению аудитора со стороны клиентов. Проблема оценки контроля качества аудита является акту-

альной для всех экономически развитых стран, в том числе и для России, это обуславливает необходимость осуществления контроля над результатами деятельности аудиторов.

На сегодняшний день рынок аудиторских услуг переживает серьёзные перемены, которые вызваны с его адаптацией к международным стандартам, что связано с усилением процессов интеграции нашей страны в мировую экономику.

По оценкам BusinesStat, в 2015 г. численность проведенных аудитов в России сократилась на 1,2% относительно 2014 г. и составила 70,9 тыс. аудитов[1]. Это связано с тем, что клиенты стали чаще отказываться от инициативного аудита, в том числе для получения банковских кредитов и привлечения зарубежных инвесторов. Что касается прогноза на 2016-2017 гг. последствия кризиса будут так же отражаться на количестве проведенных аудитов. Ожидается, что в 2017 г натуральный объем рынка данных услуг составит 67,4 тыс. аудитов, что на 4,9% ниже значения 2015 г. [2].

Так же фактором по снижению числа аудитов стало повышение стоимости проведения аудита. Стоимость проведенных аудитов в России по итогам 2015 г составила 27,6 млрд. руб, что на 0,9% выше уровня 2014 г. Рост стоимостного объема рынка обеспечивался за счет дорогостоящих аудитов в общественно значимых организациях.

К таким организациям относятся компании, ценные бумаги которых торгуются на биржах, а также банки, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, госкорпорации.

Внедрение международных стандартов может стать одним из факторов последующего роста числа проведенных аудитов, согласно которым аудиторы в своих заключениях будут раскрывать наиболее значимые факты, касающиеся оценки деятельности компании. В результате заключения станут более информативными для акционеров.

Если учитывать средний темп инфляции за изучаемый период, равный 6,6%, то становится очевидным, что реальные доходы компаний сферы аудита снижаются. Уменьшение количества аудиторских организаций и снижение реальных доходов, являются результатом сокращения клиентской базы – так в 2014 г. общее количество аудируемых клиентов составило 67 857 компаний, что на

523 организации меньше, чем в 2013 г. Основными причинами снижения клиентской базы, являются:

– неблагоприятная макроэкономическая ситуация;

– процесс глобализации;

– укрупнение бизнеса;

– повышение количественных критериев для проведения обязательного аудита;

– сокращение активности на рынке капитала.

Так же стоит отметить, что доходы от проведения аудита в аудиторских организациях составляет чуть больше половины от общих доходов – 52,5%. [3]

Если учитывать, что во всём мире огромное внимание сегодня уделяется таким проблемам, как укрепление доверия к профессии аудитора и повышение качества аудиторских услуг. На наш взгляд следует изменить систему аттестации аудиторов. Аттестаты должны быть не едиными, а разделены по секторам экономики. Например, общий аудит – для коммерческих и некоммерческих организаций, банковский – для банковского сектора, страховой – для страховых организаций, бюджетный – для государственных и бюджетных организаций. Это повысит уровень профессиональной компетенции аудиторов.

При оценке достоинств и недостатков получения единого аттестата аудитора, приводит больше к отрицательным результатам. Данная гипотеза подтверждается большего числа банкротством в финансовой сфере банков, страховых организаций.

Следующим сдерживающим фактором является цена и качество услуг. Незначительные требование к созданию аудиторских компаний приводит к развитию множество небольших аудиторских организаций, предоставляющие аудиторские услуги по весьма заниженным ценам при соответствующем уровне качества. На наш взгляд следует пересмотреть требования к созданию аудиторской организации. Данный подход позволит снизить некачественный аудит и повысит уровень доверия к аудиторским организациям.

Таким образом, предлагаемые меры по изменению подхода к аттестации аудиторов и разделение аттестатов по видам аудита позволит, повысит качества аудита, организации системной оценки профессиональных способностей и компетентности аудиторов,

включая оценку владения профессиональными знаниями, профессиональными навыками и профессиональными ценностями, необходимыми для компетентного выполнения профессиональных обязанностей.

Усиление требований к созданию аудиторских организаций, позволит в перспективе поднять доверия аудиторов в обществе, а также среди инвесторов и пользователей отчетности. Результаты аудита по качеству также отразятся в лучшую сторону в проверяемых организациях.

Список литературы

1. Анализ рынка аудиторских услуг в России в 2011-2015 гг, прогноз на 2016-2020 гг. Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/
2. РБК. Исследования рынков. Режим доступа: http://carbofood.ru/novosti-rynkov/v-2015-g.
3. Численность проведенных аудитов в России. Режим доступа: http://carbofood.ru/.

НОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ПОДСИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДА ТА И МЕТОДА VSC

Г.В. Старикова
Научный руководитель: ***старший преподаватель В.В. Бородкина***
Сибирский федеральный университет

Инновационная экономика предполагает внедрение новых технологий в производство продукции, модернизацию основных средств, перестройку имеющихся мощностей. Помимо модернизации производства необходима модернизация системы финансово-хозяйственного управления предприятием. Думается, внедрение в работу современных организаций новейших методик учета управления, апробированных на западных предприятиях с достаточной эффективностью, необходимо практиковать и в России, особенно в современных условиях. Новые методики управления неразрывны с установкой информационной поддержки – системы управленче-

ского учета, которую можно рассматривать как самостоятельную отрасль бухгалтерского учета.

К одним из наиболее динамично развивающихся методов управленческого учета, рассматриваемых в рамках инновационного и бережливого производства [1], можно отнести: метод ABC (activity – based costing), метод VSC (метод учета затрат в разрезе потоков, создающих ценность продукта), метод учета затрат по стадиям жизненного цикла продукта (life cycle costing), метод учета стоимости генерирования денежных средств (throughput accounting (TA)), метод исследования динамики затрат ECD («explicit cost dynamics») и т.д. Эти методы исследуются зарубежными и отечественными учеными, некоторые авторы называют их методами продвинутого (advanced) управленческого учета [2]. Особенностью упомянутых методов является использование оптимизированных систем анализа, учета и прогнозирования затрат.

Рассмотрим два метода – метод TA и метод VSC для выявления схожих элементов и возможностей совместного их использования в системе управленческого учета предприятия. Метод TA основан на принципах теории ограничений, основное внимание которой уделяется управлению ограничениями производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Метод VSC является методом управленческого учета на бережливых (lean) [1] предприятиях. В управлении производством подходы теории ограничений и бережливого производства (управления по потокам создания ценности) находят очень много точек соприкосновения, позволяющих предприятиям внедрять оба подхода и получать дополнительные преимущества.

Сходными моментами у обоих методов являются: отсутствие распределения накладных затрат; ведение автономной управленческой бухгалтерии либо ведение одновременно двух систем учета (финансовой и управленческой); простые системы учета затрат и результатов; предоставление оперативной аналитической информации руководству. Однако существенны и отличия методов, составляющие их специфические особенности.

Использование метода учета стоимости генерирования денежных средств (метода TA) переориентирует предприятия на удовлетворение потребностей потребителей и расширение бизнеса [3].

Ключевым показателем деятельности здесь является стоимость создания денежных средств, которую необходимо максимизировать. Кроме того, конечным объектом учета становится именно продукт или услуга, тогда как для метода VSC объект можно рассматривать как комплекс видов деятельности, которые создают ценность с точки зрения потребителя. Учет затрат по потокам создания ценности также несет в себе цель – удовлетворение потребительского спроса, но вместе с тем опирается на постоянное снижение затрат и оптимизацию структуры предприятия с применением системы «just in time» [1].

Рассмотренные методы управленческого учета могут интегрироваться для более эффективного применения. В части классификации затрат, при объединении методов управленческого учета TA+VSC, из суммы операционных затрат (по методу TA) за период необходимо выделить операционные затраты потока и операционные затраты вне потока (как в методе VSC). Таким образом, их можно будет более эффективно контролировать и сокращать. Согласно методике TA, по каждому продукту рассчитывается показатель стоимости генерирования денежных средств как разница между ценой продукта и материальными затратами на продукт. Поэтому для каждого производимого продукта необходимо анализировать отдельный поток, то есть возникает распределение операционных затрат на каждый поток, создающий ценность. В операционные затраты потока включают затраты на оплату труда и страховые взносы, затраты на обслуживание оборудования, прочие общепроизводственные затраты. Затраты вне потока – это административные и прочие общехозяйственные затраты, не связанные с производством продукции. Данные затраты будут уменьшать общий финансовый результат компании. Методика TA в классическом виде не предусматривает распределения операционных затрат, но для расчета прибыли от каждого потока, предлагаем распределять операционные затраты потока пропорционально времени обработки продукта на ограничивающем ресурсе.

И теория ограничений, и бережливое производство продвигают идею непрерывного улучшения производственного потока на предприятиях. Также можно выделить положительные моменты совместного использования этих методов: а) улучшение производ-

ственного потока за счет сокращения времени цикла производства; предотвращение перепроизводства товаров (планирование запуска ресурсов в производство, минимум запасов); б) отмена показателей локальной эффективности деятельности (фактическая себестоимость и рентабельность по затратам заменяются на новые показатели – стоимость генерирования денежных средств; операционные затраты; вложения в здания, сооружения и запасы и т.д.); в) оптимизация производственной системы за счет фокусирования на ограничивающих ресурсах предприятия.

Итак, при внедрении метода ТА совместно с методом VSC мы получаем интегрированную методику учета затрат и результатов по потокам создания ценностей с учетом ограничивающих ресурсов предприятия (ТА+VSC). Использование каждого из новых методов управленческого учета на отечественных предприятиях позволит получать информацию о затратах и результатах, адекватную сегодняшним требованиям качества и конкуренции. Выбор метода остается за руководством предприятия, реализующим ту или иную стратегию и тактику управления. Использование информации интегрированного подхода двух современных методов управленческого учета, думается, позволило бы эффективно управлять компаниями в условиях меняющейся среды и нестабильной экономической обстановки.

Список литературы

1. Maskell, B. H. Practical Lean Accounting : A Proven System for Measuring and Managing the Lean Enterprise, Second Edition / B. H. Maskell, B. Baggaley, L.Grasso. – New York : Productivity Press, 2011.
2. Соколов А.Ю. Управленческий учет затрат: целевой подход / А.Ю. Соколов. – Казань: Изд-во Казанского гос. ун-та, 2007.
3. Шеремет А. Д. Управленческий учет: Учебник / А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова. Под ред. А.Д. Шеремета. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 200

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

А.И. Афанасьева
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент О. И. Эргардт***
Алтайский государственный университета

Инвестиционная привлекательность предприятия - это индикатор совокупной ценности предприятия, представляющий собой набор объективных и субъективных характеристик, необходимых для удовлетворения интересов всех участников инвестиционного процесса и позволяющий охарактеризовать его перспективность. Инвестиционная привлекательность показывает условия инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. В качестве инвесторов и пользователей информации об инвестиционной привлекательности могут выступать, кредиторы, которые заинтересованы в возможности возвратности средств (платежеспособности, рисковости); акционеры и собственники, которых интересует прибыльность и стабильность предприятия в будущем; также руководители и менеджеры предприятия; конечно, потенциальные инвесторы и другие физические и юридические лица, а также государство.

В экономической литературе существует несколько подходов к определению инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность как условие развития предприятия. Так, по мнению Гуськовой Т.Н. и Рябцева В.М., это состояние его хозяйственного развития, при котором с высокой долей вероятности в приемлемые для инвестора сроки инвестиции могут дать удовлетворительный уровень прибыльности или может быть достигнут другой положительный эффект [1].

Ройзман И.И., Шахназаров А.Г., Гришина И.В. считают, что инвестиционная привлекательность как условие инвестирования – это совокупность различных объективных признаков, свойств,

средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал [6].

Ряд авторов рассматривает инвестиционную привлекательность как показатель эффективности инвестиций. Эффективность инвестиций определяет инвестиционную привлекательность, а инвестиционная привлекательность – инвестиционную деятельность. Чем выше эффективность инвестиций, тем выше уровень инвестиционной привлекательности и масштабнее – инвестиционная деятельность, и наоборот [7].

С точки зрения подхода Иванова А.П., Сахаровой И.В., Хрусталева Е.Ю., инвестиционная привлекательность предприятия – совокупность экономических и финансовых показателей предприятия, определяющих возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств [3]. Такие показатели характеризуют эффективность использования имущества предприятия, его платежеспособность, устойчивое финансовое состояние, способность к развитию и совершенствованию техники и технологий, повышению качества продукции.

Информационной базой для анализа инвестиционной привлекательности является бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия. В мировой практике в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности принято ее обязательно корректировать на инфляцию, если инфляция составляет 100% за 3 года, то есть привести данные к одному масштабу для их сопоставимости и возможности сравнения, иначе они будут недостоверными.

После получения достоверной отчетности необходимо ее «прочитать» или оценить: финансовую устойчивость предприятия (по структуре отчета о финансовом положении предприятия или балансу, поочередно сравнивая по порядку цифр разделы актива, а также сумму собственного капитала с заемным); ликвидность баланса и платежеспособность предприятия (по структуре оборотного капитала); прирост активов, степень развития предприятия, качество менеджмента (в сравнении чистых активов с уставным капиталом); устойчивость деятельности (возможность покрытия краткосрочных обязательств и продолжения деятельности); креди-

тоспособность предприятия (дебиторская задолженность с этой точки зрения должна быть выше кредиторской); дивидендную политику (или долю начисленных процентов в чистой прибыли за период). Необходимо не только определить показатели, но и проследить их динамику.

Данная методика позволяет провести анализ исключительно по количественным характеристикам. Инвестиционная привлекательность же характеризуется не только устойчивостью финансового состояния, уровнем финансовых результатов, но и конкурентоспособностью выпускаемой продукции, степенью рискованных вложений, возможностью активизации инновационной деятельности, менеджментом и имиджем предприятия. Все эти элементы необходимо учитывать при ее оценке.

Поэтому, на наш взгляд, более комплексной и объективной оценкой инвестиционной привлекательности предприятия является балльная методика оценки инвестиционной привлекательности с использованием совокупности количественных и качественных показателей, объединенных в семь групп:

1. Оценка области деятельности организации и рынка выпускаемой продукции по следующим показателям: доля и сегмент рынка, чувствительность продукции к изменениям конъюнктуры, а именно ценовым и неценовым факторам спроса, уровень цен, конкурентная среда, наличие в отрасли (либо регионе) зарубежных компаний-конкурентов.

2. Анализ экономического потенциала предприятия – важная составляющая его общей характеристики, так как данный анализ включает такие показатели, как производительность труда, материалоотдача продукции, коэффициент износа основных фондов, уровень инновационной активности и наличие информации и знаний, обеспечивающих организации преимущество перед конкурентами.

3. Анализ источников финансирования хозяйственной деятельности организации проводится с помощью оценки коэффициентов концентрации, маневренности собственного капитала компании и коэффициента оборачиваемости заемного капитала.

4. Анализ и оценка финансовых результатов деятельности организации осуществляется на основе структуры доходов по видам деятельности, уровня рентабельности продаж и рентабельности ак-

тивов, а также соотношения налоговых платежей к выручке от продаж.

5. Анализ организационно-управленческой базы, которая должна соответствовать специфике деятельности компании и быть достаточно гибкой к изменениям внешней среды.

6. Оценка репутации организации и ее менеджмента. Показатели этой группы рассматриваются как нематериальные активы организации, которые могут влиять на ее рыночную стоимость. Здесь немаловажное значение играет кредитная история компании, ее оценка другими участниками рынка - деловая репутация, а также личные качества топ-менеджмента.

7. Анализ объема, структуры и стабильности денежных потоков организации, которые преимущественно должны быть равномерны и стабильны в их поступлении и расходовании.

Для определения этих показателей (всего 30) применяется балльный метод оценки, вариация изменения которой находится в диапазоне от 1 до 3, а затем по средней геометрической выводится оценка инвестиционной привлекательности. Бальная оценка качественных показателей предполагает субъективное определение инвестиционной привлекательности по ним. Однако в предлагаемой методике принцип выставления балла четко определен (3 – рост, улучшение показателей, 2 – на прежнем уровне, 1 - снижение), что исключает возможность субъективного подхода к оценке и неточности выставления баллов по каждому из критериев.

Таким образом, данная комплексная методика позволяет провести более полную оценку и охватить в анализе большее количество показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность, а значит получить более полную и достоверную информацию, что соответственно позволяет инвестору принять правильное, выгодное решение.

Список литературы

1. Гуськова Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами. – М.: ГАСБУ, 2006. – 278 с.
2. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010.

3. Иванов, А. П. Финансовые методы управления инвестиционной привлекательностью компании / А.П. Иванов // Аудит и финансовый анализ. - 2006. - № 1. - С. 124 - 141.
4. Колмыкова, Т. С. Инвестиционный анализ: учеб. пособие / Т.С. Колмыкова. - М.: ИНФРА-М, 2009.
5. Крылов Э.Н., Власова В.М., Егорова М.Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2008. - 192 с.
6. Ройзман, И. И. Сложившаяся перспективная инвестиционная привлекательность крупнейших отраслей отечественной промышленности / И.И. Ройзман, И.В. Гришина // Инвестиции в России. -1998. - № 1. - С. 37 - 39.
7. Сергеев Н.В., Веретенникова И.Н., Яновский В.В. Организация и финансирование инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 400 с.
8. Трясицина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Трясицина Н.Ю. // Экономический анализ. – 2006. - № 18 – 5 с.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Я.Д. Бахман
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Е.А. Приходько***
Сибирский университет потребительской кооперации

Дебиторская и кредиторская задолженность является следствием существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени поступления платежа с момента перехода права собственности на товар [3].

Официальная статистика кредиторской и дебиторской задолженности России говорит нам об актуальности выбранной темы, так например в 2012 году ДЗ составляла 3793 млрд., в 2013 3855 млрд. р, а в 2014 уже составляла 3936 млрд.р. На основании приведенных данных можно сделать вывод, что дебиторская задолженность уве-

личивается, что касается просроченной дебиторской задолженности, то в период с 2008 по 2011 год отмечается как увеличение, так и уменьшение, а с 2012 по 2014 год наблюдался стабильный рост просроченной дебиторской задолженности. Так, просроченная дебиторская задолженность организаций Российской Федерации, наконец, 2014 года увеличилась по сравнению с 2013 годом на 114,9 %, а по сравнению с 2011 годом увеличение произошло на 149,9 %. Кредиторская задолженность также имеет тенденцию к увеличению. В 2011 составляла 1208 млрд.р. , а в 2014 1479 млрд.р. [1].

Приведенные данные говорят о том, что в условиях ограниченности денежных средств, для покрытия своих обязательств организации вынуждены использовать кредиты коммерческих банков.

Целью управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно считать снижение задолженности, поскольку резкое увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности оказывает негативное влияние на организацию.

Задачами управления дебиторской и кредиторской задолженности является:

1. Ограничение допустимого уровня задолженности;
2. Выбор условий продажи для дебиторской задолженности, и выбор условий расчетов с поставщиками для кредиторской задолженности, что будет обеспечивать гарантированное поступление денежных средств за отгруженный товар и в срок уплаченные обязательства;
3. Уменьшение бюджетных долгов и образованию безнадежной дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью означает анализ дебиторов, анализ существующей дебиторской задолженности, разработку кредитной политики, контроль над соотношением дебиторской и кредиторской задолженностью [1].

В управлении дебиторской и кредиторской задолженности имеются как слабые, так и сильные стороны. Сильная сторона - грамотное управление и своевременный расчет, т.е. организация, приобретает денежные средства для расширения производства и впоследствии сможет рассчитаться с кредиторами. Слабая сторо-

1. [1] http://www.gks.ru Федеральная служба государственной статистики

на – это то, что финансовый менеджер при расчете платежеспособности организации может допустить ошибку, что в будущем повлияет на выплату задолженности.

Разработка политики управления дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии предполагает процесс прохождения следующих этапов:

1. Анализ дебиторскую и кредиторскую задолженности в предшествующем периоде, основной задачей этого этапа является оценка уровня и состава дебиторской задолженности, а также эффективность инвестирования в нее финансовых средств;

2. Формирование принципов кредитования по отношению к покупателям. На этом этапе решается два основных вопроса: в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит и какой тип кредитной политики следует принять [2];

3. Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному кредиту;

4. Формирование системы кредитных условий;

5. Формирование мероприятий и стандартов для оценки кредитоспособности покупателей;

6. Формирование процесса инкассации дебиторской задолженности;

7. Построение эффективного контроля за движением и своевременной уплаты дебиторской задолженности.

8. Рассматривается оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности ;

9. Изучается состав дебиторской и кредиторской задолженности по отдельным её видам;

10. Оценка эффекта прироста кредиторской задолженности и убытка дебиторской задолженности организации;

11. Обеспечение контроля за своевременностью начисления дебиторской задолженности и выплаты средств в отдельных видах кредиторской задолженности.

Апробируем предложенную выше методику на материалах завода ОАО «СЖБ» - сбор железо – бетона. Организация занимается изготовлением материалов для железных дорог.

Результаты анализа состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности за 2013 – 2014 год показали, что в струк-

туре дебиторской задолженности наибольший удельный вес составляет задолженность покупателей, а к концу анализируемого периода ее доля еще увеличилась на 6,8 %. Вместе с тем произошло снижение прочей задолженности с 1,2 до 0,9. Авансы выданные имеют положительную тенденцию к снижению. Так в 2014 году по сравнению с 2013 сумма авансов сократилась на 6,5 %. Обнаруженная тенденция ставит компанию в зависимость от финансового состояния партнеров.

В составе и структуре кредиторской задолженности в рассматриваемом периоде произошли изменения. Сумма кредиторской задолженности с 2013 на 2014 год сократилась на 989 325тыс. руб. В то время, как большинство показателей, формирующие кредиторскую задолженность увеличились. Произошло явное снижение кредиторской задолженности перед поставщиками и заказчиками на 1 043 705 тыс.р. Это может свидетельствовать о том, что поставщики применяют жёсткую кредитную политику либо о том, что компания досрочно выполнила свои платежные обязательства. Незначительные изменения произошли в разделе с персоналом организации, снижение составило 10 082 тыс. р. Увеличение задолженности перед налоговыми органами на 48 971 тыс. р. может свидетельствовать о повышении налогового риска компании.

Анализ деловой активности свидетельствует, что ситуация с 2012 по 2014 год практически не менялась. Оборачиваемость дебиторской задолженности и практически не увеличилась, 0,1 %, это совсем не изменяет ситуацию с оборачиваемостью.

Оценивая управление дебиторской и кредиторской задолженностью ОАО «СЖБ» сбор железо - бетона, можно сделать вывод, что сумма кредиторской задолженности имеет тенденцию к снижению. Это значит, что предприятие постепенно рассчитывается с долгами, но оборачиваемость кредиторской задолженности незначительно увеличивается, о чем свидетельствует увеличение закупок в кредит.

В качестве мероприятий по улучшению управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно предложить следующие меры:

1. Уменьшение длительности отсрочки платежей по дебиторской задолженности, введение скидок при своевременной оплате товаров. Эти меры поспособствовали снижению уровня дебитор-

ской задолженности, что привело к росту показателя денежных средств в активе. Следовательно, у предприятия появляются денежные средства для погашения кредиторской задолженности.

2. Составлен платежный календарь организации. Это позволило выявить проблемы с платежеспособностью организации, отследить сроки уплаты кредиторской задолженности и поступления денежных средств, и привело к балансу между кредиторской и дебиторской задолженностью.

Таким образом, основываясь на полученных данных и приведенных выше теоретических обоснованиях, можно заключить, что в организации имеются некоторые проблемы с управлением дебиторской и кредиторской задолженностью. Предложенные нами мероприятия могут улучшить состояние дебиторской и кредиторской задолженности и в дальнейшем улучшить платежеспособности организации.

Список литературы

1. Большой энциклопедический словарь. Редакторы: И. Лапина, Е. Маталина, Р. Секачев, Е. Троицкая, Л. Хайбуллина, Н. Ярина. Издательство: АСТ, Астрель, 2015.
2. Финансовый менеджмент: учебник А. М. Ковалева, 2014.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под. ред. Е.С. Стояновой.- 6-е изд. М.: Изд-во «Перспектива», 2012 год. http://www.gks.ru Федеральная служба государственной статистики.

ЛОКАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В.А. Большаков
Научный руководитель: ***Т.В. Нутрихина***
Сибирский государственный университет путей сообщения

Трудовым кодексом Российской Федерации [1] устанавливаются только минимальные требования к заработной плате и системе оплаты труда: заработная плата должна быть справедливой (зависящей от качества и количества затраченного труда), быть не

ниже минимального размера, установленного федеральным законом [2] (если она выполняется в пределах установленных норм труда и в условиях, на которые рассчитаны нормативы) и, в случае отклонения от установленных нормативов, включать соответствующие надбавки и доплаты.

Однако система оплаты труда, включая размеры тарифных ставок (окладов), доплат и надбавок компенсационного и стимулирующего характера (в том числе системы премирования) согласно с. 135 Трудового кодекса РФ устанавливаются локальными и договорными актами. К локальным источникам, принимаемым в пределах одного работодателя, относятся локальный нормативный акт (принимается работодателем с соблюдением процедуры учёта мотивированного мнения выборного представительного органа работников предприятия, если таковой орган имеется) и коллективный договор (принимается представителями сторон — работников и работодателя — в установленном ими порядке). К договорным актам помимо их локального вида — коллективного договора — относятся соглашения (принимаются на более высоком уровне, чем работодатель, в рамках определённой территории или отрасли/отраслей) и трудовые договоры (заключаются индивидуально с каждым работником при вступлении в трудовые правоотношения). В частности, региональным или отраслевым соглашением может быть установлен более высокий минимальный размер заработной платы: если присоединение работодателя без его ведома к отраслевому соглашению не предусмотрено, то к региональному — прямо установлено (когда работодатель не успел мотивированно отказаться в установленный срок — ч. 8 – 9 ст. 48 Трудового кодекса РФ). Необходимо отслеживать соответствующие публикации и своевременно реагировать на них надлежащим образом.

Работодатель, соблюдающий установленные ограничения и минимальные требования, полностью свободен в установлении системы оплаты труда.

В частности, можно устанавливать минимальные возможные оклады (с учётом дифференциации размера заработной платы в зависимости от качества и количества затраченного труда) и максимально возможную поощрительную часть, выплата (невыплата) которой полностью или частично может быть обусловлена любыми

обстоятельствами, которые работодатель посчитает важными (в том числе, никак не связанными с виной работника и выполненной нормой труда). Это позволяет, с одной стороны, обеспечить стимулирование работника на качественное и добросовестное исполнение возложенных на него обязанностей, обеспечивая развитие предприятия в нужном направлении, и, с другой стороны, позволит сэкономить значительные средства при недостижении работниками установленных показателей.

Кроме того, в регионах, где тарифы на электроэнергию значительно различаются в буднее и иное время (ночью, в выходные и праздничные дни), энергозатратное производство может сэкономить, установив особый режим труда и отдыха. Например, при двусменной работе по графику сменности с посменным предоставлением выходных дней или при односменной работе с рабочей неделей со вторника по субботу: минимальная доплата за работу в ночное время составляет 20 %, а экономия на оплате электроэнергии может составлять до 50 %: исходя из соотношения этих затрат в себестоимости производимой продукции предприятие может достигнуть её снижения.

Некоторые работодатели стремятся не принимать на работу пенсионеров, достигших не только общего, но и специального пенсионного возраста. Однако экономически эта стратегия не является оправданной. Во-первых, эти люди воспитаны на других моральных ценностях и духе коллективизма, а потому стремятся избегать конфликтов и ответственно относятся к порученной им работе. Во-вторых, в отличие от молодых специалистов, у них нет ни стремления успевать за всеми новыми веяниями в моде и технике, ни обязанности содержать семью, зато есть постоянный источник дохода — пенсия. Потому нет необходимости устанавливать высокие размеры заработной платы и значительно тратиться на системы стимулирования качественного и производительного труда. В результате те работодатели, которые осознают указанные преимущества этой категории работников, получают возможность снизить себестоимость производства товаров, работ, услуг и повысить конкурентоспособность своего продукта на рынке.

Противоправные способы «экономии» на производстве (завышение установленных норм труда, отсутствие официального

оформления трудовых отношений с работниками, нарушение установленных минимумов оплаты труда, в частности, при отклонении от условий, на которые рассчитаны нормативы, в том числе оплаты ночных, сверхурочных и работ в выходные, праздничные дни, необеспечение надлежащих условий труда и так далее) в случае обращения работника за защитой в юрисдикционные органы обернутся значительными незапланированными расходами. Основная форма юридической ответственности за нарушение трудового законодательства — штраф. В административно праве предусмотрено, что он применяется отдельно к виновному должностному лицу организации и к юридическому лицу в целом. Ка правило, размер штрафа, взимаемого с должностного (физического) лица значительно меньше, чем с организации в целом, но и сумма этих штрафов не для всех предприятий кажется устрашающей. Однако она может резко возрасти, так как наказание может быть применено за каждое нарушение (в частности, в отношении каждого работника): такие траты могут привести даже к закрытию бизнеса.

Таким образом, знание трудового законодательства и отличительных особенностей различных категорий работников позволяет, с одной стороны, избежать лишних расходов (применения к предприятию штрафных санкций) и, с другой стороны, в рамках локального регулирования оплаты труда и режима труда и отдыха решать задачи финансового менеджмента по оптимизации финансовых затрат организации.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. 2001. № 256.
2. О минимальном размере оплаты труда: федеральный закон от 219.06.2000 № 82-ФЗ (ред. от 02.06.2016) // Российская газета. 2000. № 118.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ БЮДЖЕТА Г. НОВОСИБИРСКА

А.А. Бутау, Е.А. Бутау
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент С.П. Пономарева***
Сибирский университет потребительской кооперации

11 ноября 2016 года состоялось публичное слушание бюджета г. Новосибирска на 2017 год и на плановый период 2018—2019 годов. Планируемые доходы бюджета г. Новосибирска на 2017 год составят 36100 млн. руб., расходы соответственно – 36900 млн. руб. Следовательно, дефицит бюджета на 2017 год планируется в размере 800 млн. руб. (точнее 789,3 млн. руб.). На 2018 - 2019 годы прогнозируется также бюджетный дефицит соответственно по годам в размере 747,4 млн. руб. и 1017,2 млн. руб. [3].

Если проанализировать состояние бюджета г. Новосибирска в динамике за период 2015-2019 годы, то можно установить постоянное превышение расходов над доходами, т.е. дефицит бюджета. Так, в 2015 году фактический дефицит составил 2044,9 млн. руб. (соответственно доходы - 34408,4 млн. руб., расходы - 36453,3 млн. руб.). В 2016 году планируемый дефицит составит 1616,2 млн. руб. (соответственно доходы - 35125 млн. руб., расходы – 36741,2 млн. руб.).

Основная причина дефицита местных бюджетов, в том числе г. Новосибирска – это их слабая доходная база. Так, в Федеральный бюджет уходит с территории Новосибирской области следующие налоги: налог на добавленную стоимость (НДС) – 100%, налог на прибыль предприятий – 2,0%, акцизы с 50,0% до 100,0%, водный налог - 100,0%, государственная пошлина (по федеральной регистрации).

В бюджет Новосибирской области поступают следующие налоги: налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – 70,0%, транспортный налог - 100,0%, налог на прибыль предприятий - 18,0%, госпошлина за регистрацию на недвижимое имущество - 100,0%. Налоговая база доходов г. Новосибирска низкая. Так, в бюджет г. Новосибирска НДФЛ до 2014 года поступал в размере 40,0%, а с 2014 года поступления этого налога в городской бюджет сократи-

лись до 30,0%, то есть сокращение на 10,0% от сборов НДФЛ на территории Новосибирской области. Это означает, что 3,5 млрд. руб. идет в доходы бюджета Новосибирской области и на эту сумму сокращаются доходы бюджета муниципалитета г. Новосибирска. Эта переадресация части НДФЛ, как пояснили власти Новосибирской области, связана с тем, что с 2012 года затраты города на содержание сферы здравоохранения в размере 3,2 млрд. руб. легли на расходы областного бюджета. Возник конфликт интересов. В этом конфликте видны проблемы межбюджетных отношений.

Кроме того, в доходы бюджета города поступают такие налоги, как единый налог на вмененный доход, акцизы на нефтепродукты, налог на имущество физических лиц (100,0%), патенты – (100%). Неналоговые доходы г. Новосибирска: аренда и продажа земли, аренда нежимых помещений, продажа квартир, штрафы, санкции, возмещение ущерба.

Причина дефицита местных бюджетов также и в том, что расходная часть местных бюджетов очень высокая и отражает жизненный уровень населения – это финансирование в основном социальной сферы города, его дорожного и коммунального хозяйства. Планируемая структура расходов г. Новосибирска на 2017 год следующая: от 58,0% - до 59,0% расходной части бюджета (по разным оценкам) будет направлена в образовательную сферу, на финансирование национальной экономики – 9,0%, социальной политики – 9,0%, физкультуры и спорта 2,0%, культуры и кинематографии – 3,0%, обслуживания государственного и муниципального долга – 4,0%, жилищно – коммунального хозяйства - 6,0%.

В целом расходы социальной сферы г. Новосибирска составят в 2017 году 25,3 млрд. руб. Их доля в общем объеме расходов, по нашим расчетам, составит 69,0% (мэрий г. Новосибирска заявлено финансирование этого направления в доле от общего объема расходов - 71,0 %) Это защищенные статьи социально – экономического развития г. Новосибирска, которые могут быть истрачены только по назначению и включают зарплату бюджетникам, уплату налогов, коммунальных платежей, социальные выплаты гражданам и т. д. [3].

В отличие от федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ покрытие дефицита местных бюджетов ограничено внутрен-

ними источниками, а также кредитами банков, размещением муниципальных займов ценных бумаг, бюджетными кредитами других бюджетов бюджетной системы РФ [2]. Так, для покрытия расходов бюджета в 2017 году городская власть г. Новосибирска рассчитывает на безвозмездные поступления: дотации, субсидии, субвенции и иные межбюджетные трансферты. Мэрией планируется получить в 2017 году межбюджетных трансфертов на 13,0 млрд. руб., рост по сравнению с 2016 годом на 290,0 млн. руб., при этом целевые субсидии планируется сократить на 670,0 млн. руб. В бюджете развития г. Новосибирска на 2017 год из 1,5 млр. руб., межбюджетные трансферты составят 600,0 млн. руб. или 40,0% от всего объема бюджета развития [3], поэтому бюджет развития нужно укреплять.

Таким образом, основная часть (до 90,0%) доходов бюджета изымается в вышестоящие бюджеты, а затем местные власти просят центр виде межбюджетных трансфертов пополнит их бюджеты и сократить дефицит. Если этого не происходит, то сокращается финансирование социальной сферы города, поднимаются тарифы по коммунальным услугам, не повышается, а иногда и снижается минимальный прожиточный минимум населения области. Уровень расчетной бюджетной обеспеченности жителей г. Новосибирска ниже, чем в столичных городах и в целом по России. Так, по данным Министерства Финансов уровень расчетной бюджетной обеспеченности жителей г. Москва на 2016 год составил - 2,772, Московской области соответственно - 1,241, Ленинградской области соответственно - 1,324, г. Санкт- Петербург - 1,897, этот уровень для жителей Новосибирской области составил только - 0,890, при среднем уровне по РФ - 1,0 [4].

Расходы социальной сферы г. Новосибирска на одного жителя города составили в 2015 году – 15,1 тыс. руб., на 2017 год планируется рост этого показателя до размера в 15,7 тыс. руб. (25300млн. руб.:1616,8 тыс. чел.). При этом численность населения г. Новосибирска в 2015 году возросла за счет естественного а в 2017 году этот прирост планируется увеличить на 17,9 тыс. чел. [3] Темпы прироста в 2015 году за счет миграции были в 2,6 раза выше, чем за счет естественного прироста. Это соотношение будет сохраняться и в будущем. Так, в 2017 году темпы прироста по это-

му соотношению увеличатся в 3,2 раза. Миграция осуществляется в основном жителями Средней Азии и Казахстана.

В заключение можно отметить, что проблемы бюджетов муниципальных образований взаимосвязаны и с доходами, и с расходами. Расходная часть местных бюджетов существенно превосходит доходную. Прежде всего, местные бюджеты должны ориентироваться на прочную финансовую базу, которая, в основном, предопределяется законодательством. Это не исключает наращивание собственного налогового потенциала местной властью и активизации их налоговой инициативы. Проблема экономической самостоятельности муниципальных образований занимает первостепенное место, потому, прежде всего, нужно обеспечить экономический рост, усилить независимость и сбалансированность местных бюджетов, которые в совокупности формируют основание российской бюджетной системы.

Кроме того, бурное развитие информационных технологий и появление частных денег [1] ставит большие проблемы перед налоговой системой в целом и местными бюджетами.

Список литературы

1. Пономарева С.П., Лаптев А.В. Эволюция, проблемы и перспективы развития центральных банков//Финансы и кредит. - 2011. - №3(435). – С.14-17.
2. Финансы: учебник/коллектив авторов; под ред. Е.В. Маркиной.- 3-е изд., стер. – Москва : КНОРУС, 2017.- 424 с.- (Бакалавриат).
3. Режим доступа: http://novo-sibirsk.ru/news/69870/
4. Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=76042

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.С. Елачева
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Е.А. Приходько***
Сибирский университет потребительской кооперации

В статье рассматриваются цели и задачи политики управления оборотным капиталом промышленной организации, выявляются факторы, влияющие на разработку и реализацию политики управления оборотным капиталом, а также предлагаются методические подходы к его управлению.

Оборотный капитал можно определить как часть капитала предприятия, вложенного в его оборотные (текущие) активы, которые возобновляются с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, и как минимум, однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла [4].

Особенностью оборотного капитала является то, что он не расходуется, не потребляется, а авансируется в различные виды текущих затрат хозяйствующего субъекта [3].

Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают современные организации изменять свою политику по отношению к оборотному капиталу, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности его использования.

Актуальность управления оборотным капиталом организации заключается в том, что любому хозяйствующему субъекту для успешной работы необходимо рационально использовать оборотные средства таким образом, чтобы после покрытия всех издержек компания имела положительный результат.

Главная цель управления оборотным капиталом заключается в определение оптимального объема и структуры оборотных средств, а также источников их финансирования.

Задачи управления оборотным капиталом:

1. Расчет min достаточных средств для авансирования оборотных активов с целью бесперебойной и ритмичной работы организации.

2. Ускорение оборачиваемости оборотных средств на каждой стадии оборотного капитала.

Проблемы политики управления оборотным капиталом организации ОАО «Завод им. Кузьмина» заключаются в большом количестве нерационально используемых запасов, просроченной дебиторской задолженности и маленьком объеме притока денежных средств.

Для решения поставленных задач необходимо разработать методику управления оборотным капиталом организации.

Предложенная методика основывается на следующих показателях:

1. Чистый денежный поток - данный показатель определяет финансовое состояние предприятия и его способность повышать свою стоимость и инвестиционную привлекательность;

2. Чистая кредитную позиция – это разница между суммой кредитов, полученных предприятием, и величиной денежных средств;

3. Ликвидный денежный поток, или изменение в чистой кредитной позиции, является дефицитом сальдо денежных средств, возникающим в случае полного покрытия всех его долговых обязательств по заемным средствам [2].

В качестве объекта апробации выступает ОАО «НМЗ им. Кузьмина», предмет – оборотный капитал предприятия.

В первую очередь рассчитали чистый денежный поток за 2012 год он был равен: 5799, что говорит о наращении денежных средств или их притоке.

Чистая кредитная позиция ОАО «НМЗ ИМ. КУЗЬМИНА»: на 31 декабря 2011 г. составила: 5 012 264 тыс. руб.; на 31 декабря 2012 г составила: 5 277 255 тыс. руб. Это говорит нам, о том, что сумма долга на конец отчетного периода увеличилась на 264 991 тыс. руб., что говорит об ухудшении чистой кредиторской позиции компании и усиление ее зависимости от заемного финансирования.

Для расчета ликвидного денежного потока воспользуемся данными баланса за отчетный период, проанализировав изменения суммы обязательств и денежных средств с начала до конца отчетного периода. Так, если краткосрочные обязательства организации ОАО «НМЗ им. КУЗЬМИНА» уменьшилась с 4 958 854 тыс. руб. до 3 775 149 тыс. руб., а долгосрочные обязательства выросли с 62 849 тыс. руб. до 1 515 161 тыс. руб.; за этот период сумма денежных средств увеличилась с 9439 тыс. руб. до 13055 тыс. руб., можно определить ликвидный денежный поток организации ОАО «НМЗ им. КУЗЬМИНА» за 2012 год: - 264991 тыс. руб..

Это означает, что ликвидный денежный поток организации ОАО «НМЗ им. КУЗЬМИНА» отрицательный и еще раз доказывает ухудшение чистой кредитной позиции.

В качестве мер по улучшению управления оборотным капиталом было предложено:

– снижение затрат (возможно сократить затраты на материалы и сырье, чтобы снизить расходы можно поискать новых поставщиков, или пересмотреть условия контрактов с действующими поставщиками);

– снижение дебиторской задолженности (ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности, ускорение востребования долга, определение скидок или надбавок для различных групп покупателей);

– увеличение притока денежных средств (прежде всего это возможно путем увеличения объема продаж, ускорением инкассации дебиторской задолженности и открытии «кредитной линии» в банке, что ускорит поступление денежных средств на расчетный счет).

Данные меры позволят повысить ликвидный денежный поток и кредитную позицию.

Список литературы

1. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: Учебник / Т. В. Кириченко. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 484 с.
2. Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г., Гроссу В.С. – Финансы организации (предприятий): Учебник. – М.:ИНФРА-М,2015.-528 с.

3. Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие, - М.:ИНФА-М, 2013.-332 с.
4. Чараева М.В., - Финансовый менеджмент: учебное пособие,-2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. - 240 с.

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.С. Жандарова
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.В Колоскова***
Сибирский университет потребительской кооперации

В статье рассмотрены проблемы управления государственным долгом Новосибирской области. Была изучена бюджетная статистика официальных данных, проведён анализ структуры государственного долга, его динамики за период 2011–2015 гг. Доказана необходимость усиления научной базы при составлении и реализации долговой политики субъекта РФ - Новосибирской области.

В современных условиях, при острой нехватке средств в региональных бюджетах, при росте их дефицитов растут и объёмы государственного долга, эта проблема становится очень актуальной, большое внимание уделяется путям их снижения. Возникновение бюджетного дефицита обусловлено потребностью расходования средств в большей степени, чем позволяют финансовые ресурсы бюджета. Чаще всего возникновение дефицитов вызвано двумя причинами: 1) нерациональной экономической и/или финансовой политикой; 2) финансированием крупных инвестиционных программ. Таким образом можно сказать, что причины дефицитности бюджетов носят как субъективный (нежелательный) характер, так и объективный (обусловленный прогрессом в обществе) характер. При этом в обоих случаях увеличение государственного долга со временем может стать весьма опасной проблемой для правительства региона [1].

Для финансирования бюджетного дефицита используется привлечение дополнительных денежных средств, причём как из финансовой системы, так и из реального сектора экономики, а так-

же и внешнеэкономических источников. К основным источникам финансирования бюджетного дефицита субъектов Федерации относят:

– государственные ценные бумаги;

– кредиты кредитных организаций;

– бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы;

– государственные гарантии субъекта Российской Федерации;

– кредиты международных финансовых организаций (суверенный долг).

Управление государственным долгом – совокупность мероприятий Правительства региона по определению условий привлечения средств, их размещению и возвращению, обеспечению необходимой платежеспособности субъекта Федерации. Такие государственные меры предусматривают подготовку к выпуску и размещение государственных ценных бумаг, эффективное направление заемных средств на приоритетные цели, осуществление обслуживания и погашения государственного долга [4].

Таким образом, долговая политика – это важная часть общей финансовой стратегии и тактики государственных органов управления, предусматривающая: разработку стратегии государственных внутренних и внешних заимствований, установление обоснованного лимита объёма государственного долга, определение продолжительности долгового цикла, выбор наиболее приемлемых форм финансирования долга, а также возможностей его обслуживания и реструктуризации в условиях экономического кризиса [4].

Долговая политика субъектов Федерации в России регулируется законодательными актами: Бюджетным кодексом РФ (БК РФ), законом «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг», законом «О рынке ценных бумаг», Концепцией долговой политики региона. Все виды задолженности регионального бюджета фиксируются в Долговой книге региона, которую ведёт Министерство финансов и налоговой политики.

Исследование фактологической базы вопроса по материалам Новосибирскстата показало, что структура государственного долга НСО по годам неоднородна и, как правило, представлена кредита-

ми, полученными от кредитных организаций, и бюджетными кредитами, привлеченными из других бюджетов бюджетной системы РФ [2].

Государственный долг Новосибирской области на 1 января 2016 года достиг рекордного значения в 46,7 млрд руб., что составило чуть менее 5% от ВРП (валового регионального продукта) области, произведённого за 2015 год. Это считается низкой долговой нагрузкой на региональном уровне.

Отличительной особенностью государственного долга НСО в 2011 году являлось то, что он на 100% был представлен одним видом обязательств (государственными ценными бумагами – облигациями), являющимися публичными и низко затратными инструментами. К концу 2013 года данные обязательства были полностью погашены и до конца 2015 г. Правительством НСО не использовались.

В период с 2012 по 2015 гг. государственный долг НСО активно финансировался за счет кредитов, полученных от кредитных организаций и привлеченных из других бюджетов бюджетной системы РФ. Так, кредиты, полученные от кредитных организаций за четыре года в относительном выражении увеличились более чем в 6 раз и составили на конец 2015 года 5700 млн. руб. Основные и постоянные кредиторы области – ПАО «ВБРР» г. Москва, ПАО «Сбербанк России», ПАО «Банк ВТБ» [2].

В 2014 и 2015 гг. Правительство НСО прибегло к использованию таких источников финансирования, как выпуск государственных гарантий, причем в 2015 году их было выпущено на 100 млн. руб. больше, чем в 2014 г.

Ни в один из исследуемых периодов не были использованы одновременно все виды долговых обязательств субъекта Федерации.

Основную долю в структуре долга в настоящее время занимают: а) кредиты Минфина РФ по низкой процентной ставке, которые выступили спасительной мерой для регионов в период спада и кризиса в экономике, и б) государственные ценные бумаги (облигации).

В целом предоставленные бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы позволяют сделать вывод об усилении зависимости деятельности Правительства НСО от внешних ис-

точников финансирования, что позволяет предположить рост будущих расходов на обслуживание долговых обязательств.

Несмотря на значительную динамику государственного долга, области за пять последних лет, оснований усомниться в сбалансированности долговой политики региона и говорить о снижении его возможностей по качественному обслуживанию долговых обязательств нет. Так считают руководители финансового департамента Правительства НСО, мотивируя это тем, что высокий уровень долга сам по себе не является свидетельством неустойчивого финансового состояния. Скорее, рост государственного долга в данном случае может говорить о наметившихся тенденциях развития региона, так как объем госдолга к концу 2015 г. не превышает объема собственных годовых доходов бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений (105865,5 млн. руб.), в соответствии со статьей 107 Бюджетного кодекса РФ.

В системе управления государственным долгом региона снижение стоимости обслуживания долга выступает стратегической задачей долговой политики, а в более широком понимании – всей бюджетно-налоговой политики. Эта задача согласуется не только с чисто фискальными интересами, но и с потребностями стимулирования инвестиционной активности, а также с долгосрочной максимизацией благосостояния населения региона, поскольку экономия текущих затрат по обслуживанию долга означает снижение налогового бремени для будущих поколений.

Следует обратить внимание на возможности расширения круга используемых долговых инструментов и в том числе таких нетрадиционных для практики управления государственным долгом, как производные контракты. Финансовый рынок очень динамичен и поэтому привлечение новых инструментов позволит заполнять всевозможные сегменты рынка (открытие новых рынков, как правило, улучшает возможности индивидуальных инвесторов). Также в целях минимизации стоимости обслуживания госдолга можно использовать схемы хеджирования от валютного, процентного, политического и прочих рисков. В этой связи эффективным инструментом управления госдолгом могут стать так называемые своповые соглашения. Они могут заключаться с отечественными и зарубежными институтами и предусматривать обмен потоков процент-

ных выплат по различным инструментам долга. Такой подход позволяет варьировать структуру государственных обязательств без существенных транзакционных издержек. Вообще более гибкий механизм привлечения-погашения-страхования финансовых ресурсов может дать мультипликативный эффект, т.к. речь идёт об инвестициях в государственные расходы.

Наличие эффективной системы управления государственным долгом субъекта Федерации является важным предварительным условием создания такой структуры долга, которая отражает предпочтения органов государственного управления, касающиеся желаемого соотношения между риском и затратами, и в целом помогает региону свести к минимуму его уязвимость по отношению к экономическим и финансовым потрясениям.

Резюмируя промежуточные результаты проведённого исследования, можно сказать следующее. Повышению эффективности управления государственным долгом Новосибирской области, как и других субъектов РФ, могут способствовать меры:

1. Организация прозрачного и полного учета государственного долга по всем видам обязательств и операциям с ними (в настоящее время все обязательства учитываются по их номинальной стоимости).

2. Обеспечение нормативного закрепления показателей долговой устойчивости региона для оценки состояния внешнего и внутреннего долга [2].

3. Разработка и внедрение системы показателей оценки эффективности управленческих решений в сфере управления государственным долгом субъектов Федерации на государственном уровне, критериев и механизмов оценки эффективности заемной и долговой политики регионов (аудит эффективности) [1].

4. Создание научно обоснованной и действенной системы оценки и предупреждения негативного воздействия рисков, возникающих в процессе управления государственным долгом субъекта РФ [3].

5. Разработка системы мер ответственности за эффективность принимаемых решений при осуществлении политики заимствований и управления государственным долгом субъектов Федерации.

Список литературы

1. Колоскова Н.В. О необходимости аудита эффективности использования бюджетных средств в Новосибирской области / Н.В. Колоскова, Е.Б. Дуплинская // Экономика и предпринимательство. 2015. №5 (ч.1). с. 253-256.
2. Слепов В.А. Государственный долг – иллюзии и реальность // Экономист. 2011. № 4.
3. Рубцов Б.Б. Современные тенденции развития и антикризисного регулирования финансово-экономической системы: монография / Б.Б. Рубцов, П.С. Селезнев – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 180 с.
4. Чернецов С.А. Развитие финансовой системы Российской Федерации: учеб. пособие – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 320 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ТРУДА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ВУЗА

В.В. Исаков

Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор О П. Зайцева***

Сибирский университет потребительской кооперации

В сфере государственного управления модернизация систем оплаты труда является важной составляющей процесса реформирования.

Управление затратами вуза, в том числе расходами на заработную плату – комплексная проблема. Это фактор, влияющий на финансовое состояние учреждения, а также инструмент реального повышения мотивации труда персонала и достижения одного из критериальных показателей при мониторинге эффективности вузов (целевые соотношения средней заработной платы работников учреждений и средней заработной платы в субъектах Российской Федерации).

Цель статьи – обобщение принципов и методических подходов к анализу и управлению затратами на оплату труда в рамках финансового менеджмента учреждения высшего образования.

В учреждениях формируется принципиально новая система оплаты труда, отличающаяся от коммерческой сферы своими механизмами, последовательностью, согласованностью с другими инструментами финансового менеджмента. Модернизация системы оплаты труда в учреждениях осуществляется с 2013г. поэтапно и на основе государственной программы, обновляемого нормативного регулирования, методических рекомендаций по разработке и внедрению на федеральном, региональном и местном уровнях качественно новых систем оплаты труда сотрудников государственных и муниципальных учреждений.

К основным принципам внедрения новых систем оплаты труда и совершенствования управления затратами на оплату труда автор относит:

– более точный и полный учет сложности труда персонала образовательных учреждений в разрезе его категорий, обоснованное установление базовых окладов по профессиональным квалификационным группам. Это связано с тем, что интеллектуальный труд преподавателей сложнее поддается оценке трудозатрат и нормированию;

– актуализация профессионально-квалификационных требований к работникам, норм и нормативов по труду;

– внедрение профессиональных стандартов в бюджетной сфере с учетом современных требований к качеству образовательных услуг;

– взаимоувязанность динамики оплаты труда и конкретных показателей качества/объёма оказываемых государственных (муниципальных) услуг на основе введения последовательной системы отраслевых показателей эффективности от федерального уровня до конкретных учреждения и работника;

– использование при оценке достижения конкретных показателей качества и количества оказываемых услуг независимой системы оценки качества работы учреждений, включающей определение критериев эффективности, и введения публичных рейтингов их деятельности;

– заключение новых трудовых договоров с работниками учреждений, сформированных по принципу эффективного контракта;

– сбалансированное управление затратами на оплату труда с целью формирования качественного состава персонала вуза, обеспечения необходимой его ротации и эффективности труда, соответствия мировым (российским, региональным) критериям результативности труда.

Необходимость внедрения новых систем оплаты труда в вузах объективно предопределена, особенно в условиях недофинансирования и оптимизации сети вузов в регионах, непрерывных структурных изменений и пересмотра организационных моделей образовательных учреждений. Новизна и недостаточная разработанность темы подтверждается тем, что система контрактных отношений стала вводиться в государственных вузах г. Новосибирска лишь с 2014 г.

Сложность оценки степени результативности новых систем оплаты труда вызвана ограниченностью информационной базы, её конфиденциальным характером по данной проблематике. Для анализа тенденций в оплате труда использована публичная бухгалтерская отчетность государственных вузов, информация официальных сайтов вузов, результаты мониторинга эффективности вузов, информация системы менеджмента качества вузов и другая доступная информация.

Новым направлением анализа является оценка сравнительной динамики соотношения средней заработной платы преподавателей вузов и средней заработной платы в субъектах Российской Федерации [1].

Имеющаяся информация позволила сравнить среднюю заработную плату одного преподавателя государственных вузов г. Новосибирска со средней заработной платой по промышленности города и выявить постоянное превышение первого показателя, табл. 1 [2, с. 17]. Для повышения точности и корректности расчета следует находить данное соотношение в сравнении со средней региональной заработной платой.

Таблица 1

Динамика средней зарплаты

Год	Средняя зарплата, руб.		Соотношения средней заработной платы одного преподавателя со средней заработной платой по промышленности, %	Примерные, индикативные значения соотношения, %
	Одного преподавателя	В промышленности г. Новосибирска		
2015	44135	28105	157	133
2014	41780	27267	153,2	125
2013	36900	26300	140,3	110
2012	30625	23131	132,3	84

Другим новым направлением анализа расходов на оплату труда выступает оценка мотивации труда, которая рассматривается как новый и недостаточно изученный объект экономического анализа, важный элемент учетно-аналитической системы государственного учреждения высшего образования. Цель анализа мотивации труда – провести диагностику системы мотивации, используемой в образовательном учреждении, для повышения эффективности её применения в управлении персоналом.

Значение оценки мотивации персонала состоит в том, что на её основе получают достоверную и крайне необходимую в управлении информацию: о результативности либо недостаточности мотивации, возможностях исправления или формирования новой системы мотивации, об эффективности сложившегося уровня и структуры оплаты труда, его основной и переменной (вариативной) частей.

Следует оценить эффективность каждого элемента этой системы для выбора наиболее значимых. Например, дать ответ на вопрос, в какой мере способствовали соответствующие выплаты повышению публикационной активности (научного и методического характера), росту уровня цитируемости научных трудов преподавателя вуза, ускорению исследований в аспирантуре (докторантуре) и завершения работы над диссертационным исследованием.

Для оценки результативности внедрения в управление персоналом вуза механизма эффективного контракта потребуется разработка новых показателей, как в целом по учреждению, так и в расчете на одного преподавателя, а также тщательное обоснование и прогнозирование финансовых ресурсов для обеспечения его реализации [3].

Таким образом, трудовые ресурсы, персонал вуза — это решающий и самый активный фактор в образовательной сфере. Эта сфера относится к трудоёмким. Совершенствование анализа и управления затратами на оплату труда способствует созданию прозрачного финансового механизма в образовательных учреждениях, а также развитию кадрового потенциала персонала вузов, повышению привлекательности образовательной сферы для молодого поколения.

Список литературы

1. Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 - 2018 годы: Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2012 № 2190-р (ред. от 14.09.2015).
2. Материалы к докладу председателя Совета ректоров Пустового Н.В. на годичном собрании высшей школы Новосибирска: НГТУ. – 2016. - с. 21.
3. Зайцева О.П. Проблемы развития аналитической функции финансовой службы вуза / Экономика образования. – М.: 2006. - № 1.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В.Е. Лисун

Научный руководитель: ***канд. экон. наук В.А. Першиков***

Сибирский университет потребительской кооперации

На современном этапе развития финансового менеджмента, для эффективного управления финансами организаций нужно четко представлять его формирование и знать, как в дальнейшем использовать его в разных направлениях. Ведь финансовый менедж-

мент - это процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий. Поэтому пользователи финансовой отчетности должны разбираться в показателях и понимать, какие факторы могли повлиять на тот или иной показатель, как это исправить и достичь наилучшего результата [1].

Тенденции становления сегодняшнего менеджмента:

• новые способы и технологии нынешнего менеджмента, отработанные в коммерческих предприятиях;

• составляются и образовываются современные направления менеджмента;

• существенный рост дает культура предприятий.

С помощью разных видов стратегий, за счет которых объединяются процессы роста эффективности использования человеческого труда, повышается и сама эффективность деятельности в менеджменте. Ведь объединение деятельности людей в социально-экономических системах, начинается с формирования идеи и цели. В процессе управления компанией стратегическая цель является главным ориентиром ее развития [3].

Культура предприятия с каждым годом становится все выше по сравнению с факторами конкурентоспособности и прибыльности организации любой формы собственности. Ведь именно культура несет во внутреннюю среду компании благосостояние и успех ее работникам, для которых важно поднятие интеллектуального уровня с помощью общения. Или же наоборот, культура может стать причиной неэффективной работы сотрудников и компании в целом.

Обязательные составляющие осуществления соединяющих процессов в предприятии представляет миссия предприятия, стратегия ее развития, видение, результативное управление деятельностью предприятия, четкое формулирование целей и задач организации, которые обеспечивают ее прогрессивное развитие. Не редко миссия выражает социальное предназначение организации и говорит о том, в чем заключается деятельность предприятия, чем она желает заниматься. Основной целью миссии является мобилизация людских ресурсов для достижения необходимых намерений. Ощущение единства цели как на уровне компании, так и на уровне от-

дельных подразделений, отвечающих за реализацию бизнес процессов является одним из важных факторов, мотивирующих людей к сотрудничеству в компании. Предназначением миссии выступает четко выраженная единая цель.

Нужно приглашать как можно больше сотрудников в создание стратегии развития, за счет этого будет повышаться результативность интеграционных процессов в организации. В текущее время методы формирования стратегии не стоят на месте, а постоянно изменяются для того что бы стать лучше. Существуют такие методы, основанные на использовании:

• соразмеренных систем показателей для сотрудников компании, так и организации в целом;

• стратегических карт [2].

Распространение моделей, концепций и методов управления, стали еще одной тенденцией и показали свою результативность в коммерческих компаниях, на некоммерческие компании. Такие определения как видение, миссия и стратегия развития стали свободно применяться и в бюджетных организациях, в органах муниципальной и региональной власти и правительственных учреждениях.

Существует множество проблем, с которыми может встретиться компания в нынешнем финансовом менеджменте:

• тотальная конкуренция;

• ограниченность используемых ресурсов;

• нестабильная внешняя и внутренняя среда;

• неравноценное распределение человеческими ресурсами

• важные перемены в структуре человеческих ресурсов;

• возвышение роли использования новейших информационных технологий в управлении.

• создание и использование современными мировыми компаниями новых технологий управления.

При создании эффективных систем управления предприятиями необходимо пользоваться этими условиями. Некоторые специалисты в области менеджмента говорят о том, что в мире менеджмента происходит настоящая революция. Современный подход к менеджменту основательно отличается от общепринятых представлений о процессе управления, основанном на жестком контро-

ле сверху донизу, разделению труда и специализации, присущих функциональному подходу в управлении [5].

От эффективности управления человеческими ресурсами зависят многие факторы, а именно успех их работы в условиях постоянного изменения параметров внешней среды и высокой конкуренции. Менеджеры по управлению человеческими ресурсами все больше участвуют в жизни компании, произошло увеличение роли работников в этой сфере деятельности.

Усложнение взаимоотношений между внешней и внутренней средой компании осуществляется из-за объединения управления и производства.

На макроэкономическом уровне управления следует учитывать мировые процессы, они связаны со становлением мировой экономической системы и обострением противоречий с внешней средой и интересами будущих поколений.

Все большее уважение во вселенной завоевывает учение устойчивого развития, оно требует переоценки системы ценностей, которые находятся в основе целеполагания. Общепринятые ценностные условия общины частного расходования поступают в несоответствие с требованиями сбалансированного с внешней средой развития и самого человека и экономики в целом.

Социальная ответственность менеджмента и бизнеса получает всеобщее признание как народом в целом, так и отдельными людьми, работающими в предприятиях. Поэтому в управлении предприятием главным становится стратегия, являющаяся не только инструментом обоснования, выработки и реализации долгосрочных целей и задач производственного, научно-технического, организационного и социального характера, не только фактором, регулирующим деятельность организации по достижению намеченных целей, но одновременно и средством связи предприятия с внешней рыночной средой [4].

Ориентация на новые условия и факторы развития нашла отражение в принципах менеджмента, формулировка которых показывает возросшую роль человека, его профессионализма, личностных качеств, а так же системы взаимоотношений людей в организациях.

Список литературы

1. Гусаров Ю.В., Гусарова Л.Ф. Теория менеджмента: Учеб. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 263 с.
2. Кисляков Г.В., Кислякова Н.А. Менеджмент: основные термины и понятия. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 176 с.
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 2011. - 704 с.
4. Переверзев М.П., Шайденко Н.А., Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебник.-2-е изд.,доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 330 с.
5. Теплова Т.В. Финансовые решения: Стратегия и тактика: Учебное пособие / Ин-т "Открытое общество". - М.: Магистр, 2011. - 263 с.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ КОМПАНИЯХ ПО СИСТЕМЕ СТАНДАРТОВ УПРАВЛЕНИЯ FERMA

М.И. Матей

Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор О.П. Зайцева***

Сибирский университет потребительской кооперации

Состояние энергетической отрасли характеризуется значительными рисками и факторами, которые препятствуют эффективному функционированию отрасли. Поэтому необходимость создания системы управления рисками предопределена. Существует множество научных подходов по созданию системы управления рисками, такие как Стандарты управления риска FERMA (Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров), «Концептуальные основы управления рисками организаций COSO», Стандарт по управлению рисками ISO/IEC 31010:2009 и др.

Цель статьи – оценка возможности создания и составляющих системы управления рисками в энергосбытовых компаниях, основанной на стандартах управления рисками FERMA. Система управления рисками в энергосбытовых компаниях включает классификацию рисков, анализ факторов риска (карта рисков), их оценку, разработку мероприятий по минимизации рисков (план и мониторинг рисков) и улучшения финансового состояния с применени-

ем методик управления рисками [1]. Рассмотрим каждую составляющую системы управления рисками в отдельности.

1. Классификация рисков**.** Риски, возникающие в процессе деятельности, по происхождению делятся на три группы:

- операционные риски, возникающие в процессе ведения деятельности, а, именно, связанные с законодательством, составом совета директоров, культурой и деловой репутацией;
- финансовые риски, возникающие в процессе возможных событий в финансовых (курс валют и пр.), кредитных (процентная ставка, кредит и пр.), страховых, налоговых отношениях и отношениях, связанных с субъектами, которые способны оказать значимое влияние на финансовые показатели компании;
- стратегические риски, возникающие во внешней среде, оказывающие влияние на финансовые результаты компаний: конкуренция, изменения рынка, отраслевые изменения.

2. Анализ факторов риска. Риски, которым подвержена компания, могут быть как внутренними, так и внешними. Внутренние факторы связаны с деятельностью структурных подразделений внутри компании, которые оказывают влияние на показатели финансовой деятельности: денежный поток, кассовые разрывы, информационные технологии, бухгалтерский учет, текучесть персонала, планирование основных показателей деятельности (полезного отпуска, товарной продукции, величина сбытовой надбавки, уровень оплаты и пр.). Внешние факторы связаны с внешними заинтересованными сторонами: акционерами, контролирующими органами, потребителями, организациями ОРЭМ.

Согласно Стандартам управления рисками FERMA анализ рисков включает: идентификацию - процесс выявление подверженности организации риску и определение ответственного за данный риск, описание - подробное описание выявленных рисков и измерение в количественной, качественной или смешанной вероятности наступления события и его возможных последствий [1].

Информацию по анализу факторов риска удобнее представлять в карте рисков с описанием оценки и вероятности риска. Карта рисков включает источник фактора, фактор риска, наименование риска, последствия и вероятность риска, куратора риска, чаще всего, это руководитель по направлению деятельности.

Основные значимые риски энергосбытовых компаний:

1. Кредитный риск прочих внешних контрагентов (дебиторской задолженности покупателей электроэнергии). Внешний источник риска, так как рисковое событие зависит от внешних заинтересованных сторон. Фактор риска - неисполнение потребителями своих обязательств (банкротство потребителя, разногласия с потребителем по величине платежа, невозможность введения ограничения потребления электроэнергии). Последствия - рост дебиторской задолженности по оплате электроэнергии /привлечение кредиторской задолженности на покрытие кассовых разрывов.

2. Риск принятия регулятором неблагоприятных тарифно-балансовых решений. Это внешний источник риска, так как рисковое событие зависит от внешних заинтересованных сторон. Фактор риска - **с**нижение полезного отпуска/ограничения при тарифном регулировании. Последствия - утверждение тарифов на уровне, не обеспечивающем получение необходимой валовой выручки.

3. Риск снижения объема реализации электроэнергии и мощности (полезный отпуск). Внешний источник риска, так как рисковое событие зависит от внешних заинтересованных сторон. Фактор риска - выход потребителей на оптовый рынок самостоятельно, либо через компанию-конкурента/климатические условия. Последствия - снижение объема полезного отпуска.

4. Риск вынесения судебного акта, не отвечающего интересам компании. Также внешний источник риска, так как рисковое событие зависит от внешних заинтересованных сторон. Фактор риска: в отношении любых контрагентов - введение процедуры банкротства и установление очередности погашения обязательств должника Последствия - невозможность получения денежных средств без соблюдения очередности их погашения/полная невозможность получения денежных средств.

3. Оценка риска. Оценка риска может быть произведена с точки зрения уровня толерантности, который представляет собой пороговое значение вероятности наступления и значимости рискового события, при котором компания способна извлечь денежные средства из текущей деятельности для устранения рискового события. В соответствии с уровнем толерантности риски подразделяются на : умеренные - риски, ущерб от которых является не суще-

ственным и значительно ниже уровня толерантности; значимые - риски, ущерб от которых достигает уровня толерантности; критические - риски, ущерб которых выше уровня толерантности. Оценка риска необходима для принятия решения о вероятности наступления рискового события и значимости риска для компании, в соответствии с которой буду определены мероприятия по управлению риском или снижению последствий.

4. Разработка мероприятий по минимизации рисков (план мероприятий и мониторинг рисков). Приоритетами в управлении рисками является максимальное снижение негативного влияния рисков на результаты деятельности, поэтому после этапа оценки рисков расставляются приоритеты и разрабатываются мероприятия по минимизации рисков. Методология планирования управления рисками формируется на основе четырех классических методов реагирования на риски: избежание – отказ от деятельности, ведущей к увеличению риска; снижение – действие по уменьшению вероятности наступления риска или минимизация ущерба; передача – минимизация ущерба или наступления риска посредством страхования, хеджирования, аутсорсинга; принятие – отказ от этих действий. Формирование мер реагирования и минимизации рисков включает выбор метода реагирования, анализ доступных инструментов, качественную оценку полноты покрытия риска за счет реализации мероприятий и составление их плана с дальнейшим мониторингом рисков [2].

Строго регламентированной формы плана мероприятий по управлению рисками по стандартам управления рисками FERMA нет, поэтому каждая энергосбытовая компания разрабатывает его самостоятельно. Традиционно в плане мероприятий обозначен куратор риска, наименование риска, последствие при наступлении рискового события и наименование мер по управлению рисками.

Так, кредитный риск прочих внешних контрагентов (дебиторской задолженности покупателей электроэнергии) приведет к росту дебиторской задолженности по оплате электроэнергии / привлечение КЗ на покрытие кассовых разрывов в таком случае необходимо: проведение переговоров с руководством предприятия-должника и представителями органов исполнительной власти; введение ограничений режимов электропотребления на объектах по-

требителя-должника; заключение соглашений о реструктуризации задолженности; взыскание задолженности в судебном порядке.

Эффективность управления рисками невозможна без постоянного мониторинга и своевременного оповещения. Создание Системы управления рисками в энергосбытовых компаниях, установление политики, направленной на минимизацию рисков должны оказать благоприятное воздействие на развитие энергосбытового бизнеса в России.

Список литературы

1. Стандарты управления рисками FERMA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version. Дата обращения - 14.11.2016 г.
2. Методика управления рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/metodika-upravleniya-riskami. Дата обращения - 14.11.2016 г.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

С.В. Матура, А.Ю. Познанская
Научный руководитель: ***доцент В.А. Суровцева***
Сибирский университет потребительской кооперации

Малый бизнес в нашей стране медленно, но растет, приобретая опыт, и получает место в экономической структуре. Малый бизнес является неотъемлемым элементом современной рыночной экономики, что способствует высокому уровню и качеству жизни. Малые предприятия очень гибко реагируют на изменения положения на рынке. Быстрый оборот ресурсов, высокая динамика роста делают экономику более стабильной, насыщают рынок товарами и услугами, формируют конкурентную среду. Малый бизнес может решить проблему занятости, создания новых рабочих мест. Это актуально в современных условиях рынка.

Современное состояние малого бизнеса в России (на 01.01.2016) характеризуется: нестабильной отраслевой структурой

значительной плотностью в розничной и оптовой торговле - 42,3 %, операциях с недвижимостью, аренде и услугах - 28,4%. Неравномерность экономического развития Российской Федерации находит свое отражение в распределении малых предприятий: в Центральном федеральном округе - 77,6%, в Северо-Кавказском федеральном округе - на 8,6% [2].

Доля малого бизнеса в ВВП остается низкой, около 23%. Создание малого бизнеса по большей части зависит от его возможностей финансирования.

В настоящее время финансирование малого бизнеса осуществляется тремя основными источниками: собственный капитал, бюджетные средства и кредиты.

Данные показывают, что собственные источники финансирования для дальнейшего развития имеют не все малые предприятия. Число убыточных предприятий малого бизнеса на 01.01.2016 составляет 191,668 с суммой убытка 336 млн. рублей. Удельный вес убыточных малых предприятий в их общем числе составила 19,6%. При этом по отраслям имеется следующее распределение:

– строительство – 11,8%;

– транспорт – 6,2%;

– промышленность – 9,5%;

– сельское хозяйство – 5,7%;

– оптовая и розничная торговля – 48,4% [1].

В период с 2012 по 2016 год доля убыточных предприятий малого бизнеса начиная с 2013 года имеет тенденцию к снижению, что расценивается как положительный фактор повышения финансовой устойчивости малых предприятий.

Энергичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием для непрерывного функционирования и развития экономики.

Следует указать тот факт, что при относительно низких инвестициях, малый бизнес приносит большую отдачу, чем крупные фирмы.

Инвестиции в основной капитал малых предприятий в 2015-2016 гг. увеличиваются. Тем не менее, несмотря на это, малые предприятия в России на современном этапе в своей работе сталкива-

ются с недостаточной материально-технической и финансовой базой ресурсов.

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства "Опора России" провела исследование, с целью проанализировать финансирование малого бизнеса. 50,4% респондентов считают, что основной источник финансирования для малого бизнеса – это собственные средства, 20,5% опрошенных подчеркнули, что это личные активы владельца предприятия, 16,7% респондентов отметили, что это банковские кредиты. Это означает, что финансирование малых предприятий, использующих кредит, охватывает лишь небольшую часть, в большей степени, малые предприятия вынуждены полагаться на свои собственные силы. Основными причинами, которые препятствуют бизнесу получить кредит, являются :

– высокие процентные ставки (37,4 %);

– невозможность предоставить залог в объемах, требуемых банком (34,7 %);

– неспособность представить финансовые документы, требуемые банком, и условия кредита слишком короткие (18 %) [1].

Программа микрокредитования направлена на сокращение лимитов финансирования, установленных коммерческими банками к заемщикам. Маленькие фирмы, как правило, не в состоянии обеспечить минимальную требуемую сумму залога или просят слишком «малые» кредиты.

Микрокредит в значительной степени успешно преодолевает эти пределы (лимиты), так как нижний предел размера кредита не существует, а верхний составляет 2635 тыс. долл. США, залог служит ключом к любым ликвидным активам в сумме, эквивалентной размеру кредита плюс процент от сделки [2].

Программа кредитования малого бизнеса предназначена для предприятий с численностью работников до 50 человек и направлена на поддержку компаний в реальном секторе, которые испытывают потребность в привлечении долгосрочных (2-3 года) кредитов на пополнение основных средств, в том числе приобретение недвижимости для производственных целей. Таким образом, кредитный лимит выше 125 тыс. долл. США, а кредитные ставки несколько ниже, чем в микрокредитной программе.

С 1 января 2012 года количество зарегистрированных малых предприятий составило 953,1 тыс., что на 7,0% выше, чем на 1 января 2011 года и на 8,0% выше по сравнению с аналогичным периодом на 1 января 2010 года. Количество предприятий малого бизнеса на 100 тысяч. жителей достигло 656,6 единиц, увеличившись по сравнению с 1 января 2010 года на 48,8 единиц [1]. Рост в целом по стране сопровождался увеличением во всех федеральных округах, за исключением Центрального федерального округа. Максимум показателей, отмечен в Северо-Западном и Южном федеральных округах.

Государственная программа поддержки малого бизнеса - это распределение средств для финансирования бизнес-проектов. Это может быть одноразовый платеж, например, приобретение оборудования и эпизодические в соответствии с проектом. Требования к кандидатам очень высоки. На поддержку могут рассчитывать компании, участвующие в определенных видах деятельности.

Обычно это производство, сфера коммунальных услуг, социальных услуг или инновационных и нанотехнологий.

Средства должны быть потрачены на конкретные цели, а расходы подтверждены документально. Государство может финансировать подключение к электросетям, финансирование оборотного капитала, модернизацию или другие аналогичные мероприятия, что приводит к увеличению производства. Кроме того, государственная программа поддержки малого бизнеса предусматривает еще и поощрение. Предприятия и индивидуальные предприниматели, которые начинают вести бизнес, имеют льготные условия по аренде помещений льготных условиях, находящихся в собственности государства. В настоящее время имеются специальные технологические парки, инкубаторы и кооперативы, условия присутствия в них определяются региональными администрациями. Для новых предприятий и тех, кто собирается зарегистрировать компанию, организуются бесплатные консультации, информационная поддержка в различных правовых и финансовых вопросах.

В дополнение к федеральным программам поддержки малого бизнеса в каждом субъекте Российской Федерации есть региональные и областные программы. О х наличии и условиях можно узнать местных муниципалитетах.

Список литературы

1. Электронный портал издательского дома Библио-глобус. – Режим доступа: https://bgscience.ru/lib/9124/.
2. Дорохова А.Н. Проблемы финансирования малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sibac.info/studconf/econom/v/29887.

МОШЕНИЧЕСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Д.О. Смирнов

Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент С.А. Али-Аскяри***

Сибирский университет потребительской кооперации

Развитие экономической деятельности в России в период финансовых санкций приводит к снижению уровня жизни населения, что закономерно отражается на росте числа мошеннических проявлений в сфере экономики. Принимаемые меры государством по их предотвращению не приводят к сокращению данного вида преступления. В современных условиях мошенники приспосабливаются к новым формам и методам хозяйственной и предпринимательской деятельности.

Цель нашего исследования – проанализировать правонарушения при осуществлении закупок товаров, работ и услуг.

Законодатель в Уголовном кодексе РФ разместил «мошенничество» в разделе «Преступления в сфере экономики», и таким образом это преступное деяние изначально отнесено к «экономическим». Подробно мошенничество в экономической сфере исследуют в своих работах отечественные учены: Г.А. Матусовский, Т.Л. Ценова, А. М. Яковлев, В. Е. Мельникова, Т. Д. Дмитренко, В.Д. Ларичев и другие.

Г.А. Матусовский, Т.Л. Ценова, считают, что экономическое мошенничество – это противоправные действия, направленные на присвоение товаров, денежных средств, а также внешне завуалированное присвоение, изъятие или обращение чужого имущества ли-

бо имущественных или неимущественных прав в свою пользу либо в пользу других лиц, совершаемое в процессе осуществления предпринимательской или хозяйственной деятельности [2].

Мы согласны с точкой зрения представленных авторов, однако суть данной группы правонарушений заключается в том, что виновные лица получают доход посредством нарушений, сложившихся в практике и узаконенных нормах ведения хозяйственной либо предпринимательской деятельности.

Наряду с категорийнным аппаратом экономического и хозяйственного преступления и преступности также используется понятие «преступление экономической направленности»: Указание МВД России от 28. 01.1997 № 1/1157 «О порядке определения экономической направленности выявляемых преступлений» [1]. В эту группу преступлений включено и мошенничество.

На наш взгляд, под экономической направленностью рассматриваемых преступлений следует понимать систему доминирующих мотивов, устремленность, сосредоточенность преступных действий лиц в тех или иных сферах экономической деятельности. Характер большинства преступлений в сфере экономической деятельности требует определенного уровня развития, образования и серьезного осмысления.

Анализ правонарушений, выявленных уполномоченными органами, позволяет признать, что примерно одна треть уголовных дел открывается по фактам хищений и растраты бюджетных средств с применением мошеннических схем.

Как показывает обзор экономических преступлений за 2016 год, в России самыми распространенными видами мошенничества являются незаконное присвоение активов (72%), мошенничество в сфере закупок товаров и услуг (33%), взяточничество и коррупция (30%) и киберпреступность (23%). По результатам опроса, 48% респондентов отметили, что их компании столкнулись с экономическими преступлениями за последние два года, 30% отметили, что их компании пострадали от коррупции и взяточничества, и 95% считают, что риск мошенничества наиболее высок на этапе отбора поставщиков при осуществлении закупок товаров и услуг [3].

На наш взгляд, один из эффективных инструментов снижения риска мошенничества во взаимоотношениях заказчика с поставщи-

ками по поставке товаров, выполнению работ и услуг, основывается на принципе осмотрительности, требованиях законодательных и нормативных актов. Основными инструментами являются наличие: имущества и объема материальных ресурсов у контрагентов, управленческого и технического персонала, основных средств, производственных активов, транспортных средств, складских помещений.

На стадии предварительного контроля данные инструменты позволят заказчику выявить возможности исполнения контракта в полном объеме с вероятностью снижения риска возникновения мошенничества.

Список литературы

1. О порядке определения экономической направленности выявляемых преступлений: Указание МВД России от 28. 01.1997 № 1/1157.
2. Демьяненко Л. И. Криминологический анализ мошенничества в сфере финансово-экономической деятельности. Вестник МГЛУ. Выпуск 8(641) 2012 с. 4-78.
3.Российский обзор экономических преступлений за 2016 год. http://www.pwc.ru/ru/forensic-services/publications/resc-2016.html.

ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДОГОВОРНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ С ПАРТНЁРАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

К.Ю. Толстов
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.В. Колоскова***
Сибирский университет потребительской кооперации

В статье раскрыты финансовые аспекты организации и совершенствования межхозяйственных связей компании «Русский свет» со своими контрагентами, определены подходы к оптимизации договорных отношений в координатах кредитной политики организации.

В условиях рыночной экономики актуальным является вопрос эффективной организации и поддержания рациональных, стабильных хозяйственных связей коммерческой организации с деловыми партнёрами – поставщиками и заказчиками. Решение указанного вопроса выступает необходимым условием успешной работы организации, реализующей продукцию. Экономический спад и финансовый кризис в стране только повышают остроту проблем рационализации хозяйственных связей в сфере торговли, так как добавляется финансовая волатильность (неустойчивость бизнеса и колебания показателей рентабельности).

Система хозяйственных отношений с потребителями товаров представляет собой совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятия с контрагентами и занимает особое место в ряду инструментов коммерческой деятельности предприятия, так как она прямо и косвенно влияет на эффективность использования финансовых ресурсов предприятия [3].

В этой связи обратим внимание на один из действенных способов управления финансовыми ресурсами компании, такой как кредитная политика, состоящая из научно обоснованных мер, направленных на активизацию сбыта продукции посредством предоставления коммерческого кредита. Рассмотрим пример из практики компании ООО «Русский свет», занимающейся оптовыми и розничными продажами электрических приборов и энергетического оборудования. Компания имеет несколько филиалов по всей России.

Целями принятия решений о кредитной политике компании является создание устойчивого конкурентного преимущества организации на рынке, стимулирование роста объёмов продаж, получение прибыли от продаж, а также повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность [2].

Так как компания работает с различными контрагентами, такими как мелкие розничные магазины, монтажные бригады, специализированные сетевые магазины, строительные компании, крупные промышленные холдинги, то количество сотрудников ООО «Русский свет», занятых сбытом, превышает 2000 человек. В таких условиях насущным является вопрос: каким образом и на каких принципах управлять продажами компании?

Предлагается структурировать всех заказчиков и произвести деление контрагентов на шесть групп кредитного риска. Рассмотрим эти группы по нарастанию степени риска неоплаты товаров в установленный договором срок.

К первой кредитной группе относятся крупные коммерческие предприятия, доля государственного участия в которых составляет более 50%. Данная кредитная группа считается самой безопасной и поэтому требует минимального пакета документов с максимальным сроком отсрочки платежа и лимитом задолженности.

Во вторую группу кредитного риска входят крупные организации, осуществляющие продолжительное количество времени коммерческую деятельность, располагающиеся и зарегистрированные в помещениях, находящихся в собственности компаний. Для данных организаций можно предложить достаточно высокие уровни лимита и отсрочки платежа, при относительно небольшом пакете документов.

Третья группа кредитного риска включает в себя относительно молодые организации и компании, занимающие помещения по договору аренды. Для них следует предусмотреть минимальные сроки отсрочки и значительно меньшие объёмы товарного лимита, при достаточно большом пакете документов.

Четвертая группа риска включает в себя индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Для них следует предусмотреть особый пакет документов, ещё более жесткие условия по отсрочке платежа и лимиту задолженности.

К пятой группе риска относятся негосударственные коммерческие организации, фактический и юридический адреса которых не совпадают, и фактическое местонахождение не устанавливается. Для данной группы надо предусмотреть максимальный пакет документов, а решение по лимиту задолженности и количеству дней отсрочки принимать индивидуально и только в лице коммерческого директора компании «Русский свет».

В шестую группу риска входят все клиенты, готовые закупать продукцию на условиях полной предварительной оплаты, для них лимиты и сроки не устанавливаются.

Итак, представим числовые параметры кредитной политики, вернее, только её части, приемлемой для ООО «Русский свет» на данным этапе развития.

Группа «1» – максимальный лимит 5 млн. руб., отсрочка – 45 дней;

Группа «2» – 3 млн. руб., 30 дней;

Группа «3» – 1 млн. руб., 21 день;

Группа «4» – 500 тыс. руб., 14 дней;

Группа «5» – по решению Коммерческого директора;

Группа «6» – 0 руб., 0 дней.

Все условия, превышающие стандартные, в индивидуальном порядке согласовываются с коммерческим директором ООО «Русский свет», следовательно, он несёт персональную ответственность.

Предложенная модель позволяет сформировать единое понимание всеми сотрудниками сбыта полномочий принятия решений по товарному кредитованию клиентов, а для того чтобы в данном бизнес-процессе более рационально использовался ресурс рабочая сила, необходимо сделать привязку товарного оборота к расчету заработной платы. Это будет стимулировать сотрудников отдела сбыта отстаивать минимальный период отсрочки (в идеале предоплату) и обеспечивать своевременное погашение покупателями и заказчиками дебиторской задолженности.

На этом кредитная политика организации не заканчивается, а только начинается, поскольку важно не столько обосновать меры по финансовой безопасности в реализации хозяйственных связей, сколько найти методы стимулирования расширения продаж. Для этого следует разработать специальные скидки покупателям и заказчикам, увязать их величину со сроками оплаты и объёмом покупки. В этой связи можно предложить контрагентам систему накопления бонусов, предусматривающих предпраздничные покупки и т.п. [1]. Хороший маркетинговый приём – размещение рекламы компании «Русский свет» на сайтах крупных организаций – покупателей её продукции.

Из проведённого исследования следует вывод: регулирование межхозяйственных отношений организаций должно осуществляться на договорной основе и с применением финансовых рычагов и

стимулов. При этом важно выстраивать долгосрочные взаимовыгодные связи с покупателями, постоянно расширяя продажи, но и не упускать из виду необходимость оптимизации внутренних бизнес-процессов, заинтересовывая персонал в применении гибких, иногда трудоёмких, схем работы с партнёрами организации.

Список литературы

1. Брег С.М. Настольная книга финансового директора [Электронный ресурс] / Стивен Брег; пер. с англ. – 10-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 606 с.
2. Сутягин В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / Сутягин В.Ю., Беспалов М.В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 216 с.
3. Метелев С.Е. Финансы торговых организаций: учебное пособие / С.Е. Метелев, В.П. Чижик – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015 – 200 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК СОТРУДНИКОВ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.О. Харченко

Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент С.А. Самусенко***

Сибирский федеральный университет

В период глобального динамичного интереса организаций к человеческим ресурсам возникает необходимость их объективной оценки не только с позиции объёма вложений в человеческий капитал, но и объёма вбираемого индивидом человеческого капитала.

Человеческий капитал организации определенно влияет на конкурентоспособность и стоимость предприятия, определяя возможность эффективного использования факторов производства.

Наибольшее распространение в настоящее время получили нефинансовые (натуральные) и финансовые (стоимостные) методы измерения человеческого капитала.

По определению Л. Туроу, стоимость человеческого капитала представляет собой произведение цены производственных способностей на качество этих способностей [1].

На микроуровне жизненный цикл человеческого капитала можно разделить на две стадии:

- первая – инвестиционный период (формирование ресурса);
- вторая – эксплуатационный период (использование ресурса).

Поскольку стадия формирования – это долгосрочный стратегический процесс накопления соответствующих производительных характеристик, то можно выделить несколько этапов этого процесса. Начальный этап – социализация личности. Эволюция данного этапа представлена получением определенных навыков и умений в период зарождения, базового развития и профессионального совершенствования в учреждениях среднего и высшего профессионального образования. Основной этап характеризует формирование компетенций и их использование в профессиональной среде. Заключительный этап характеризует снижение трудовой активности, лишение профессиональных навыков, уход сотрудника на пенсию.

Лишь в период формирования профессиональных компетенций, организации аккумулируют все средства и направляют их на накопление специфического человеческого капитала. Далее фирмы ждут отдачи от созданного человеческого ресурса, обладающего необходимым уровнем подготовки. Однако уже на основном этапе возможен дисбаланс в стоимости человеческого капитала (возможно как ее увеличение, так и снижение). Это зависит от того, занимается ли организация переподготовкой и повышением квалификации персонала, связана ли работа со сферой физического труда и т.д.

Оценка трудового вклада в развитие организации всегда персонифицирована и служит основой кадровой политики на предприятии.

Для выхода на «новый уровень» предприятию необходимы «новые сотрудники» [2].

Экономический анализ человеческих ресурсов как актива на сегодняшний момент является малоизученным пространством. Он требует создания системы коэффициентов и показателей, которые позволят осуществлять разнообразные аналитические расчеты по

отношению к человеческому капиталу наряду с остальными ресурсами экономической деятельности предприятия.

В связи с этим авторами была создана эконометрическая модель в статистической системе Gretl, демонстрирующая влияние индивидуальных характеристик работника на его профессионализм. В выборку попали данные о персонале одного из предприятий энергетической отрасли Красноярского края АО «Карусель» (название изменено по требованию руководящего аппарата).

На «человеческий капитал» сотрудника влияют, на наш взгляд, четыре составляющие:

− материальные факторы (заработная плата, бонусы, надбавки, ДМС и т.д.);

− нематериальные факторы (опыт, профессиональный стаж, наличие специальных сертификатов, аттестатов, должность, продвижение по карьерной лестнице и т.д.);

− условия труда (обеспечение техническими средствами и удобствами для персонала, индивидуальность работы, гендерный состав коллектива и т.д.);

− личностные характеристики (наличие семьи, детей, иждивенцев, личного автомобиля, собственного жилья, кредитов, удаленность от места работы и т.д.).

Гипотезы о влиянии данных факторов основаны на тщательном анализе и выделении соответствующих показателей из общей массы различных характеристик сотрудников в рамках авторского подхода.

В качестве искомой переменной был выбран коэффициент профессиональной эффективности работника организации:

$PEF = LE \cdot (1 + E/4 + A/18)$, где:

LE− оценка уровня образования, при этом присваиваются следующие численные значения 0,15 - незаконченное среднее образование; 0,60 − среднее образование; 0,75 − среднетехническое и незаконченное высшее образование; 1,0 − высшее образование по специальности; ***E*** − стаж работы по специальности. Показатель делится на 4, поскольку опытным путем установлено, что стаж в 4 раза меньше влияет на результативность труда, чем образование; ***A*** − возраст. Показатель делится на 18, поскольку опытным путем установлено, что влияние возраста на результативность труда в

18 раз меньше, чем влияние образования. При этом верхний предел возраста, который принимается для мужчин, − 55 лет, а для женщин – 50 [3].

Для установления корреляционных зависимостей был выбран МНК (метод наименьших квадратов с высокой точностью), применение которого позволило обнаружить нестандартные эконометрические связи. Путем последовательного исключения незначимых объясняющих переменных из модели, возведения операндов в квадрат и логарифмирования факторов (для устранения мультиколлинеарности и гетероскедастичности) было получено итоговое оцененное уравнение регрессии:

$$PEF=-1,73+0,0001s+0,063prom-2,86lw-1,15m+$$
$$+1,043BO-0,0046h^2+1,37\ln pr,$$

где:

- *s (salary)* – заработная плата;
- *prom (promotion)* – процент надбавок в заработной плате;
- *lw (loyalty wage)* – бинарная переменная, бонусная выплата;
- *m (mortgage)* – бинарная переменная, ипотека или кредит;
- *BO (before organization)* – количество мест работы, предшествующих настоящей профессиональной позиции;
- *h (hospital)* – количество дней нахождения на больничном (в среднем за год);
- *pr (probation)* – продолжительность испытательного срока в неделях.

Полученные оценки состоятельные, несмещенные и эффективные, а стандартные ошибки рассчитаны корректно. Коэффициент детерминации равен 0,829834 (83%), что указывает на высокую объясняющую способность полученной модели.

В результате проделанной работы авторами частично подтверждены выдвигаемые гипотезы. Установлено, что половая принадлежность, семейное положение, количество детей никак не отражаются на качестве работы сотрудников, так как большинство рассмотренных работников обладают схожими характеристиками по данным признакам. Совершенная коллинеарность условий труда также подтверждает слабое влияние на зависимую переменную. Материальная составляющая модели характеризуется разнона-

правленным эффектом. Это объясняется тем, что у многих людей существует бессознательное отчуждение от повышения собственного заработка, поскольку присутствует психологическая установка «деньги - это трудно», «деньги - это опасно». Наибольшее воздействие на результирующий показатель оказывают переменные, определяющие навыки, опыт, умения и квалификацию сотрудника.

Полученная модель обязывает организацию признавать высокую ценность человеческих активов, проводить их экономический анализ и выявлять каналы стимулирования сотрудников, являющихся ключевыми звеньями в формировании конкурентных преимуществ компании.

Список литературы

1. Симкина Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике. Санкт-Петербург, СПбГИЭА, 2000, 152 с.
2. Щетинин В.П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки// МЭ и МО, 2003. № 8.
3. Пушкарёв Н.Н., Троицкая Е.В., Толстоброва Е.В. Кадры управления: Учебное пособие для слушателей и студентов Академии/ Под общ. ред. канд. экон. наук, проф. Троицкой Е.В. – М.: АП «Наука», 2007. – С. 23 - 25.

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

И.С. Чернова

Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор С.Д. Надеждина***

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью оказывает влияние на устойчивое финансовое положение организации (предприятия), поэтому важное значение имеет создание в рамках внутреннего контроля системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью представляет часть общего управления оборотными активами предприятия, связанного с оптимизацией размера задолженности, обеспечением инкассации и формированием на этой основе оптимальной кредитной политики.

Основной целью управления кредиторской задолженностью является обеспечение своевременного начисления и выплаты средств, не допуская просрочек и, как следствие, штрафных санкций.

К проблемам управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации можно отнести отсутствие:

– достоверной информации о реальных сроках погашения обязательств организациями (дебиторами и кредиторами);

– регламента работ с просроченной задолженностью (с момента возникновения до ее полного погашения) с пошаговым инструктажем ответственных на каждом участке;

– мониторинга наличия и движения задолженности;

– механизмов прогнозирования возникновения и погашения.

Мероприятия, позволяющие оптимизировать дебиторскую задолженность:

– выявление причин её возникновения и состояния (классификация задолженности по срокам, анализ с использованием коэффициентов оборачиваемости и доли сомнительных долгов);

– разработка и систематический пересмотр кредитной политики (сроки и порядок погашения, стандарты кредитоспособности, условия предоставления кредита) [1];

– ранжирование покупателей и заказчиков с точки зрения минимизации риска по группам в соответствии с их платежеспособностью. В зависимости от того, насколько кредитоспособен и надежен покупатель, условия договора (в том числе в отношении предоставляемой скидки, размера партии поставок, форм оплаты и др.) могут меняться [2, 3, 4]. Рейтинг присваивается на определенный период, по истечении которого должен пересматриваться (на наш взгляд, раз в месяц);

– предусмотрение системы скидок и штрафов. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товаров (работ, услуг). Так, при полной предоплате скидка может составлять 7% от стоимости поставки, при частичной предоплате (более 50%) - скидка 5%, в случае рассрочки платежа на семь дней и более -

скидка не предусматривается. Система начисления штрафов и пеней за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна предусматриваться в договоре;

– разработка механизма ускорения перевода дебиторской задолженности в иные формы оборотных активов [5]. В настоящее время популярным является такая форма рефинансирования задолженности дебиторов как факторинг.

Управление кредиторской задолженностью организации характеризуется рядом особенностей. Кредиторская задолженность относится к привлеченным источникам финансирования деятельности. Задерживая погашение обязательств, организации получают возможность снижения суммы налога на прибыль организаций, подлежащей уплате в бюджет.

Величина кредиторской задолженности и ее оборачиваемость в днях определяют продолжительность финансового цикла.

Рост кредиторской задолженности при нормальных условиях хозяйствования может свидетельствовать о росте расходов организации, связанных с объемом производства и реализации.

Увеличение кредиторской задолженности, не обусловленной наращиванием экономического потенциала, снижает ликвидность и отрицательно воспринимается кредиторами. Рост кредиторской задолженности может оцениваться отрицательно и при затоваривании. В этом случае необходимо для её оценки использовать, наряду с абсолютными, относительные показатели.

Мероприятия, позволяющие оптимизировать кредиторскую задолженность организации:

– отслеживание сроков оплаты (разработка системы контроля за своевременным начислением и погашением обязательств, составление календаря предстоящих платежей). Соблюдение сроков платежей исключает штрафы и пени, предусмотренные в договоре;

– ранжирование поставщиков с целью минимизации рисков, последствий отказа в поставке товаров (работ, услуг) и коммерческом кредите;

– прогнозирование суммы кредиторской задолженности, оценка влияния ее прироста (снижения) на размер необходимых оборотных средств при реализации финансовой политики; опреде-

ление потребности в дополнительных источниках финансирования деятельности;

– урегулирование обязательств с контрагентами различными способами (перечисление денежных средств, передача активов, взаиморасчеты, реструктуризация задолженности, исковое заявление и судебное разбирательство).

Для осуществления прогнозирования возникновения дебиторской и погашения кредиторской задолженности можно рекомендовать формирование расчетно – платежного баланса, на основе которого определять приток и отток денежных средств в виде возникающей и погашенной дебиторской и кредиторской задолженности в процессе расчетов с контрагентами.

Список литературы

1. Надеждина С.Д., Сандаков А.А. Методический подход к формированию кредитной политики как инструмента управления и контроля дебиторской задолженности организаций // Вестник НГУЭУ. – 2016. - № 3. – С. 120 – 136.
2. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. – 2015. - №2. – С. 272 – 274.
3. Надеждина С.Д., Сандаков А.А. Система контроля дебиторской задолженности в организациях пищевого производства // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2014. - №3 (10). – С. 32-36.
4. Белоножкова Е. Ю., Игнатенко А. А. Управление дебиторской задолженностью // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2011. – С. 88-90.
5. Надеждина С.Д., Сандаков А.А. Единая учетная система отражения информации о дебиторской задолженности в управлении международными компаниями в России // Известия Байкальского государственного университета. - 2016.- Т.26, № 5.- С. 758-766.

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Р.Е. Шумаков
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент О.И. Эргардт***
Алтайский Государственный Университет

Развитые фондовые рынки и рынки капиталов являются одним из необходимых условий нормального функционирования рыночной экономики. Проблема оценки стоимости акций будет всегда актуальна в условиях рынка.

Ричард Брейли и Стюарт Майерс в своей книге «Принципы корпоративных финансов» приводят такую модель оценки акций: текущую стоимость акций они определяют как приведенную стоимость будущих дивидендов. Эта модель исходит из модели оценки любой инвестиции путем дисконтирования денежных потоков. Такой подход может показаться несколько некорректным, ведь инвесторы, покупая акции, рассчитывают не только на получение дивидендов, но и на курсовой рост акции. Однако авторы развевают это заблуждение, математически показывая, что цена акции в текущий момент зависит как от дивидендов, так и от цены акции в будущем.

$$P_0 = \frac{DIV_1}{1+r} + \frac{DIV_2}{(1+r)^2} + \cdots + \frac{DIV_H + P_H}{(1+r)^H} = \sum_{t=1}^{H} \frac{DIV_t}{(1+r)^t} + \frac{P_H}{(1+r)^H}$$

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{DIV_t}{(1+r)^t}$$

где: P_0 – текущая цена, DIV_1, DIV_2 и.т.д. – дивиденды определенного периода, r – доходность сопоставимых по риску ценных бумаг (ставка дисконтирования), P_H – цена последнего периода.

Также авторы демонстрируют, что в длительной перспективе все большую долю текущей приведенной стоимости акции будут составлять дисконтированные дивиденды и эта доля стремится к 100% [1, с. 58-59]. Таким образом, цена акции, в которую деньги инвестируются на неопределенный срок, действительно равна сумме дисконтированных дивидендов.

Также стоит ознакомиться с вариациями приведенной выше формулы в контексте определенных условий. Например, при постоянстве дивидендов текущая цена акции определяется простым делением дивиденда на ставку дисконтирования. В случае возрастания дивидендов на постоянный процент текущую цену акции можно вычислить по модели Гордона [8]:

$$P_0 = \frac{DIV_1}{r - g}$$
$$DIV_1 = DIV_0(1 + g),$$

где: P_0 – текущая цена, DIV_1 – дивиденд следующего года, r – доходность сопоставимых по риску ценных бумаг (ставка дисконтирования), g – темп роста дивидендов.

Модель Гордона можно переформулировать через коэффициент реинвестирования прибыли и балансовую рентабельность. Дополнительным ограничением в этой модели служит только то, что компания развивается исключительно за счет собственных средств. Несложно доказать, что b*ROE есть темп роста дивидендов, а E1*(1-b) – дивиденд следующего года.

$$P_0 = \frac{E_1 \times (1 - b)}{r - b \times ROE},$$

где: E_1 – прибыль последующего периода, b – коэффициент реинвестирования прибыли, r – ставка дисконтирования, ROE – балансовая рентабельность.

Стоит заметить, что организация не всегда может наращивать дивидендные выплаты одинаковыми темпами всю свою жизнь. При постоянстве нормы дивидендных выплат (отношении выплаченных за период дивидендов к прибыли за период) темп роста дивидендов напрямую связан с темпом роста прибыли. Очевидно, что не все компании могут рассчитывать на одинаковые темпы роста прибыли на бесконечно долгом промежутке времени. Поэтому в развитие этого подхода к оценке акций, можно построить двухэтапные, трехэтапные модели и т.д., которые будут иметь общую формулу.

$$P_0 = \frac{DIV_0}{r - g_n}\left[(1 + g_n) + X_1(g_1 - g_n) + X_2(g_2 - g_n) + \cdots + X_n(g_n - g_n)\right],$$

где: P_0 – текущая цена, r – ставка дисконтирования, DIV_0 – дивиденд текущего года, g_1, g_2, …, g_n – темпы роста дивидендов, X_1, X_2, …, X_n – продолжительность шага в годах.

Но по сути это-та же модель дисконтированного денежного потока, приспособленная под определенные условия.

А теперь, когда мы рассмотрели основные методики оценки, мы сделаем очень важное замечание. Все они применимы на практике, только если мы исходим из гипотезы эффективного рынка в той или иной степени. Вдобавок, практически вся экономическая наука до начала 21 века строилась на предположении, что люди на рынке рациональны в принятии решений. Но исследования Даниэла Канемана, психолога, получившего в 2002 году Нобелевскую премию по экономике, не согласовываются с такой предпосылкой. Практически всю его работу можно выразить одним предложением: люди в условиях неопределенности действуют зачастую иррационально. Финансовые рынки – не исключение, и применительно к ним эта проблема затрагивалась и ранее. «Рынки могут оставаться иррациональными дольше, чем вы будете оставаться платежеспособными», - эти слова приписывают Джону Мейнарду Кейнсу.

Поясним эти идеи на примере, имевшем место быть в «Черный вторник» 16.12.2014. Основную часть индекса ММВБ представляют экспортеры, для которых выгода девальвации очевидна. Как тогда можно объяснить панику инвесторов в этот день, когда доллар достигал 80 рублей, подорожав чуть ли не на четверть? Индекс ММВБ падал в те минуты на 8,5%. То есть получалась комичная ситуация: потенциальные прибыли экспортеров росли, но акции падали. Такое поведение инвесторов можно расценить не иначе как следствие их иррациональности.

Мы можем привести множество таких примеров, но суть их будет примерно одинакова: участники финансовых рынков нерациональны в принятии решений в условиях неопределенности. Это ставит под сомнение гипотезу эффективности рынков (по крайней мере среднюю и сильную ее формы). Следовательно, предложенные выше модели оценки акций подходят только для определения внутренней стоимости акций, однако не дают никакой информации о том, как будет вести себя цена в ближайшем будущем. В таком контексте в вопрос ценообразования акций на фондовом рынке

снова становится очень актуальным, поскольку не существует каких-либо общепринятых методик или теорий, объясняющих этот процесс в условиях иррационального рынка.

Список литературы

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. - 1008 с.
2. Бригхем. Ю., Гапенски. Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. Учебное пособие в 2-х т./ Пер. с англ. - СПб.: Экономическая школа, 2005 – 1166 с.
3. Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент: [перевод с английского] / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. - СПб.: Лидер, 2010. – 959 с.
4. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов: учеб. пособие / А. Дамодаран. – М.:Альпина Паблишер, 2011. - 1324 с.
5. Свердлов Е.Б. Количественные оценки инвестиционной привлекательности предприятий и проектов // Экономический анализ: теория и практика. - 2005. - № 11. - С. 8-17.
6. Теплова Т. В. Финансовый менеджмент: Управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов / Т. В. Теплова. - М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2000 . - 504 с.
7. Fuller R.J., Hsia C. A Simplified Common Stock Valuation Model // Financial Analysts Journal. - 1984. - Vol. 40. - P. 49-56.
8. Gordon M., Shapiro E. Capital Equipment Analysis: The Required Rate of Profit // Management Science. - 1956. - №3. - P. 102-110.

СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В.С. Абрамова
Научный руководитель: ***старший преподаватель Н.И. Ворническо***
Новосибирский государственный технический университет

Одним из ведущих направлений в сфере государственного финансового контроля является налоговый контроль. Согласно НК РФ налоговый контроль - это деятельность уполномоченных органов за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах [1].

В разных источниках можно найти различные определения понятия налогового контроля. Если обобщить некоторые из них, то можно сказать, что налоговый контроль представляет собой контролирующую деятельность уполномоченных налоговых органов, которая направлена на соблюдение законодательства о налогах и сборах. Уполномоченные органы используют для эффективности деятельности различные методы, не нарушающие права и интересы контролируемых лиц, с целью обеспечения полного и своевременного исполнения последними обязанностей, возложенных законодательством о налогах и сборах РФ.

Несмотря на различные формулировки определения, сам налоговый контроль выполняет определенные задачи:

1. предупреждение налоговых правонарушений и преступлений;
2. выявление фактов нарушения требований налогового законодательства;
3. привлечение к ответственности недобросовестных налогоплательщиков, а также лиц, уклоняющихся от налогов [3].

Выявляя задачи налогового контроля, нельзя отделять их от задач налоговых органов так как, налоговые органы составляют единую централизованную систему контроля за соблюдением за-

конодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему Российской Федерации налогов и сборов [2].

В настоящее время статьей 82 НК РФ регламентированы следующие формы проведения налогового контроля: проверки (выездные, камеральные и т. д.); получение объяснений с налоговых агентов, плательщиков сборов и налогов; проверка данных отчетности и учета; обследование и осмотр территорий и помещений, которые используются для извлечения прибыли (например, офисов, морских и речных портов и т.д.); иные формы (налоговые посты) [5].

По причине наличия определенных трудностей в организации налогового контроля, вопрос поиска возможных способов улучшения контрольной работы налоговых органов выступает весьма актуальным. На сегодняшний день, работа налоговых органов должна быть ориентирована на усиление аналитической части контроля с применением комплексного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности подконтрольных субъектов. Кроме того, помимо применения общепринятых методов налогового контроля, на практике должны разрабатываться новые приемы и средства в проведении контрольных мероприятий [4].

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) статья 82, пункт 1.
2. Абакарова, Р.Ш. Роль налогового администрирования в обеспечении налоговой безопасности / Р.Ш. Абакарова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 12. – 126 с.
3. Крохин Ю. А. «Налоговое право». Учебник (3-е издание), М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С. 267.
4. Удалов Р.В. Управление экономическими системами. Тенденции и перспективы развития налогового контроля в России [Электронный ресурс] / Электронный научный журнал. – 2014. – Режим доступа: http://uecs.ru/marketing/ item/1506-2012-08-24-05-59-31.
5. Тибирьков А.А. Налоговый мониторинг – новая форма налогового контроля // Налоги и налоговое планирование. – 2015. – № 2.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ

А.А. Аларушкин

Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор М.К. Черняков***

Сибирский университет потребительской кооперации

Очевидно, что устойчивое развитие внешнеэкономической деятельности региона - как Республики Алтай, так и остальных субъектов Российской Федерации - требует создания качественного аппарата управления, а также четкого разграничения деятельности в сфере стратегического управления внешнеэкономических связей и разумного менеджмента и маркетинга в данной сфере со стороны самих предприятий. Законодательные и исполнительные органы субъектов Российской Федерации призваны осуществлять выше указанные меры [1].

Управление внешнеэкономической деятельностью республики осуществляют: Департамент внешней торговли Министерства экономического развития и инвестиций Республики Алтай, Центр туризма, предпринимательства и инвестиций Республики Алтай, органы таможенной службы.

На мой взгляд, с учетом рассмотрения аналогичных структур и органов местной власти в других субъектах, целесообразно ввести в состав центра развития предпринимательства, инвестиций и туризма помимо экспортного отдела отдел информации и планирования внешнеэкономической деятельности региона, а также отдел контроля экспортно-импортных операций, в состав обязанностей которых входило бы следующее [2]:

- обеспечивать координацию деятельности смежных органов управления, а также предприятий, организаций, которые участвуют в ВЭД;
- проводить экспертную оценку предложений, которые поступают как от российских, так и от иностранных стран-партнеров;
- разрабатывать перспективные и текущие планы в области ВЭД и контактов с зарубежными партнерами (проводить совещания, конференции, семинары, визиты, презентации, переговоры);

- искать иностранных партнеров, определять способы реализации сотрудничества участников.

Таким образом, можно утверждать, что между органами управления ВЭД региона, которые осуществляют контроль над внешнеторговыми операциями, существует незначительная, но все же несогласованность полномочий. А это снижает эффективность регулирования ВЭД региона в целом [3].

Для того, чтобы повысить эффективность управления ВЭД в Республике Алтай, на мой взгляд, в функции департамента внешней торговли Министерства экономического развития и инвестиций следует включить на дополнительной основе следующее:

1.Разработку и координацию использования механизма кредитования экспортных инвестиционных проектов.

2.Организацию участия Республики Алтай в международных программах научно-технического развития;

3.Совместное создание с министерствами и ведомствами каталога инвестиционных проектов и программ, которые отвечали бы международным требованиям. В дальнейшем эти каталоги передавались бы заинтересованным фирмам, инвесторам и финансовым структурам;

4. Организацию Представительств Республики Алтай в странах-партнерах (Китай, Монголия, Казахстан, Корея);

Такие доработки в организацию управления ВЭД существенно повысили бы эффективность ВЭД выбранного субъекта.

Другой важный орган регулирования внешнеэкономической деятельности региона, который действует в других субъектах Российской Федерации - это Управление уполномоченного МТ и МИД РФ. Однако в Республике Алтай деятельность такого органа не представлена. В соответствии с «Положением» уполномоченные ими управления и ведомства входят в систему министерства торговли РФ и взаимодействуют с его подразделениями, другими внешнеэкономическими организациями, торговыми представительствами России за границей, и соответственно работают под его руководством. Данное управление является юридическим лицом.

Этот орган осуществляет систематический контроль и регулирование ВЭД в регионе в соответствии с законодательством, выдает лицензии на импорт и экспорт товаров, осуществляет кон-

троль за их реализацией; проводит организацию соответствующих конкурсов и аукционов. Это управление проводит учет и ведет региональный реестр участников, при этом содействуя развитию в регионах различных форм торгово-экономического сотрудничества. Так как компаниям достаточно тяжело получать информацию, например, об изменениях в правилах, касающихся таможенного процесса. Информация приходит, в основном, от тех организаций, которые уже непосредственно сталкивались с этими изменениями, поэтому необходимо наладить процесс получения заинтересованными лицами достоверной информации об изменениях.

Совершенствование процесса управления внешнеэкономической деятельности региона безусловно во многом определяет, благоприятен ли климат для иностранных инвестиций в регионе. И несомненно одним из главных путей развития и совершенствования методов регулирования ВЭД региона, а вследствие и эффективной деятельности в данной сфере является отлаженная работа государственных органов и подразделений в данной области, в частности, четкое разделение полномочий.

Проанализировав ВЭД региона, мы выявили следующие основные проблемы:

1. Аграрно-сырьевая направленность экономики региона, где полностью отсутствует комплекс перерабатывающих отраслей, что, в свою очередь, предопределяет существенную дотационность бюджета Республики Алтай.
2. Низкая конкурентоспособность производимых в регионе товаров по сравнению с товарами, изготовляемыми за рубежом.
3. Снижение экспортного потенциала.
4. Низкая транспортная доступность.
5. Плохой инвестиционный климат.
6. Недоработана региональная законодательная база.

Таким образом, проанализировав все вышеуказанные проблемы и предложенные меры, применим в нашем исследовании следующую группировку [4]:

1. Финансово-экономические меры.
2. Совершенствование правовой базы и правовая поддержка.
3. Развитие транспортных узлов.

Также наряду с другими мерами необходимо проводить выставки и презентации за рубежом продукции, производимой в Республике Алтай, активизировать сотрудничество с зарубежными торговыми представительствами в соответствие с географическими приоритетами развития ВЭД региона.

Список литературы

1. Вахитова Т.М. Тенденции развития внешнеэкономических связей региона в контексте современных процессов глобализации. Режим доступа [http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4431] 21.11.2016.
2. Москвин В.А. Стратегическая конкурентоспособность России на фоне мировой экономики // Внешнеэкономический бюллетень. -2013. -№ 11.-С. 20-25.
3. Черняков М.К., Чернякова М.М. Повышение конкурентоспособности выпускников Сибирского университета потребительской кооперации на рынке труда Новосибирской области.- Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал. (Выпуск 4(11)/2014). – Новосибирск: 2014.- С. 47-57.
4. Черняков М.К., Чернякова М.М. Методология экономического прогнозирования / Вестник Сибирского университета потребительской кооперации.- № 4, 2013.- С. 44-48.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АССОРТИМЕНТНЫХ ПРОГРАММ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

А.Б. Асинцева

Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.Н. Овчинникова***

Новосибирский государственный технический университет

Возрастание конкуренции в отрасли торговли и высокий уровень неопределенности стимулирует предприятия повышать эффективность деятельности. Успешность торгового предприятия напрямую определяется эффективностью ассортиментной программы. Ценовая политика конкурентов, звенность товародвиже-

ния, законодательные изменения, покупательная способность клиентов, желаемый уровень рентабельности – только часть факторов, существенно влияющих на деятельность предприятия. Как неотъемлемый элемент внутренней среды торговой организации ассортиментная программа испытывает воздействие всего комплекса факторов, что приводит к изменению показателей её эффективности. Проведенные нами научные исследования показывают, что недостатком существующей методики оценки эффективности ассортиментных программ является отсутствие возможности комплексного учета факторов воздействия. Таким образом, научная работа направлена на совершенствование методики путем формирования системы показателей, фиксирующей изменение эффективности ассортиментной программы под действием различных причин.

На первом этапе исследовано понятие «эффективности ассортиментных программ», которое предполагает увеличение финансовых результатов (эффекта) при уменьшении затрат имеющихся ресурсов. Нами выделен социальный аспект эффективности, который выражается через уровень потребительской удовлетворенности и рассматривает ассортиментную программу с позиции потребителя. В контексте социальной эффективности ассортиментная программа формируется таким образом, чтобы максимально полно отвечать требованиям клиентов при минимальных затратах предприятия, что обеспечит прирост финансовых результатов.

Оценивая эффективность ассортиментных программ, разные авторы предлагают рассчитывать различные показатели, в числе которых показатели рентабельности, оборачиваемости, относительной экономии ресурсов и пр. [1]. Все эти показатели не упорядочены и не приведены в единую, математически обоснованную систему, что препятствует оценке эффективности ассортиментной программы в полном объёме. Кроме того, отсутствуют показатели, отражающие социальный компонент эффективности ассортиментной программы. Нарушается взаимосвязь торгового предприятия и потребителей, не учитываются их запросы и предпочтения. Это может привести к снижению финансовых результатов предприятия (за счет оттока потребителей) и создает угрозу дальнейшему функционированию. Выделенные проблемы необходимо преодолеть,

формируя систему показателей эффективности ассортиментных программ.

Как отмечено ранее, факторы внутренней и внешней среды влияют на ассортиментную программу торговой организации. Следствием воздействия факторов является изменение ее эффективности, что отражается динамикой соответствующих показателей. Так, представляется важным произвести отбор факторов, влияющих на эффективность ассортиментных программ, произвести их систематизацию и определить наиболее значимые. Для выполнения этой задачи нами использован метод экспертных оценок, в котором участвовал административно-управленческий персонал розничных и оптовых торговых предприятий.

Для применения метода экспертной оценки факторов внутренней и внешней среды разработана и распространена анкета с пояснениями. Шкала оценки: от 0 – совершенно не значимый фактор до 10 – крайне значимый фактор. После получения анкет осуществлена их обработка. Рассчитанный коэффициент конкордации составил 70%, следовательно, мнения экспертов характеризуются высокой степенью согласованности. В завершении, рассчитаны средние оценки влияния факторов как среднее медианное значение.

Метод экспертных оценок способствовал определению наиболее значимых факторов внешней и внутренней среды, влияющих на эффективность ассортиментных программ. В частности, значимыми факторами макросреды являются: ужесточение закона «О торговле и торговой деятельности» (8 б.), инфляционные процессы (8,5 б), изменение покупательной способности (9 б), динамика валютного курса (7,5 б) и пр. В числе значимых факторов микросреды выделены: появление новых конкурентов (9,5 б), увеличение числа потребителей (9 б), ценовая политика конкурентов (8 б), уровень наценки посредников (7 б). Значимыми факторами внутренней среды экспертами выделены: возможность внедрения новинок (9 б), качество товаров (8 б), уровень торговой наценки и структура затрат (7 б).

Далее выделенные факторы предполагалось увязать с показателями эффективности ассортиментных программ, раскрывающих влияние данных факторов. Распределение осуществлено на основании взаимосвязи: «влияние фактора – изменение эффективности –

динамика показателя». Например, фактор макроокружения «уровень инфляции» вызывает дисбаланс между ценами на товары и денежными доходами населения (покупательной способностью). При прочих равных условиях потребитель может отказаться от приобретения подорожавших товаров, либо переключиться на приобретение более дешевых аналогов конкурентов. Такая тенденция может привести к сокращению выручки по ключевым товарным группам, рентабельности продаж, уровню торговой наценки.

Рассматривая каждый показатель, мы осуществили их упорядочение по трем группам факторов влияния: макроокружение, микроокружение и внутренняя среда. Далее к перечисленным показателям добавлен индекс удовлетворенности потребителей, отражающий социальную компоненту эффективности ассортиментной программы. После этого мы рассчитали показатели на примере данных бухгалтерского и управленческого учёта торгового предприятия ООО «Декна Новосибирск» за 2014 – 2015 гг. С количественной точки зрения расчет множества показателей (общее число – 41) затрудняет аналитическую работу и скорость принятия управленческих решений. С качественной точки зрения, не все показатели объективно отражают эффективность при изменившихся условиях хозяйствования. Следовательно, из всего комплекса необходимо выделить наиболее существенные показатели. Определение таких показателей является сложной задачей с множеством входных параметров, для которой применяются методы системного анализа. Сравнительная характеристика показала существенные преимущества аналитических методов. Данные методы являются математически обоснованными и практически исключают влияние субъективных факторов, что повышает надежность результатов.

В работе применена методика определения интегральной оценки по комплексу показателей проф. Н. В. Шаланова. Сущность методики в том, что наиболее значимыми являются показатели, которые при обычных условиях деятельности предприятия изменяются не существенно, т.е. являются относительно стабильными [2]. В результате применения данного метода на примере ООО «Декна» сформирована система показателей, достоверно отражающих эффективность ассортиментной программы торгового предприятия.

Таким образом, использованный аналитический метод системного анализа способствует повышению достоверности оценки эффективности ассортиментных программ. Сформированная система показателей включает только существенные показатели, которые отражают комплексное воздействие факторов внутренней и внешней среды на эффективность ассортиментной программы. Практическая значимость научной работы в том, что планомерная оценка и контроль существенных показателей может являться основой для принятия управленческих решений в области ассортиментной политики для торгового предприятия «Декна Новосибирск» и повышения его эффективности.

Список литературы

1. Овчинникова Н. Н., Асинцева А. Б. Формирование ассортиментной политики торговых предприятий на основе оценки эффективности ассортиментных программ // Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы (IPEG-2016): сборник научных трудов / под ред. П. А. Неверова, Б. А. Аманжоловой – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «SociosféraCZ», 2016. – С. 77 – 80.
2. Шаланов Н. В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика : математические методы и модели. Экономические аспекты : монография / Н. В. Шаланов. – Новосибирск : Изд – во НГТУ, 2008. – 288 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Ю. Бурдуковская
Научный руководитель: ***старший преподаватель В.В. Бородкина***
Сибирский федеральный университет

В последние годы в России наблюдается очень сложная, нестабильная экономическая ситуация. Кризис, западные санкции, неустойчивость рубля – все это оказывает непосредственное влияние на деятельность российских компаний.

В данных условиях предприятию необходимо уметь реально оценивать свое финансовое положение. Для этого проводится анализ финансового состояния, который позволяет оценить преимущества и недостатки данной организации, а также принять оптимальные решения при планировании дальнейшей деятельности компании.

Понятие «анализ финансового состояния» часто приравнивают к такому понятию, как «финансовый анализ», однако это не совсем правильно. Многие ученые экономисты, такие как О.Боулин, Дж.Мартин, Д.Скотт, пишут разном значении данных терминов, об их разной смысловой нагрузке. Так, например, доктор экономических наук, профессор В.В.Ковалев под финансовым анализом понимает «все разделы аналитической работы, входящие в систему финансового менеджмента». Анализ финансового состояния же является более узким понятием и «ограничивается анализом бухгалтерской отчетности» [1]. Он входит в состав комплексной диагностики предприятия и выступает в качестве информационной базы при планировании финансовой политики компании.

Задачами данного анализа являются [2]:

– исследование экономических явлений, факторов и причин, обусловивших их;

– объективная оценка эффективности хозяйственной деятельности;

– научное обоснование бизнес-планов, контроль за ходом их выполнения;

– выявление внутрихозяйственных резервов, изучение и обобщение конкретного опыта;

– выявление резервов, неиспользованных возможностей роста производства и снижения себестоимости продукции.

Чтобы решить вышеперечисленные задачи исследуют динамику абсолютных и относительных финансовых показателей. Для этого проводят структурный анализ активов и пассивов, анализ показателей рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности активов и баланса.

Анализ финансового состояния особенно важен в компаниях энергетической направленности, так как они должны обеспечивать надежное, безопасное и бесперебойное энергоснабжение. При этом

важно учитывать специфические особенности данной отрасли. К ним относятся: непрерывный характер производства, тесная взаимосвязь со всеми отраслями экономического хозяйства, влияние на социальную и экологическую среду общества, территориальное несовпадение между основными центрами производства и потребления энергии, неравномерность производства и потребления в течение суток, месяца, года.

Рассмотрим основные показатели финансового состояния предприятия энергетической отрасли на примере ПАО «МРСК Сибири», занимающегося передачей и распределением электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской и Омской областей.

Одной из основных групп показателей финансового состояния компании является анализ имущества организации и источников его формирования. Имеющееся у предприятия имущество, активы, в которые вкладывается капитал и доход, получаемый от них, непосредственно влияет на финансовое состояние предприятия и его устойчивость.

Рассматривая в динамике показатели ПАО «МРСК Сибири», можно отметить, что общая стоимость его имущества за 2015 год изменилась незначительно (+4,5%). Отмечая рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 0,8%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является негативным показателем.

Рост величины активов организации связан, в основном, с увеличением дебиторской задолженности на 50,6%, а также ростом задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, основных средств и запасов на 16,5%, 15,5% и 15% соответственно. Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по краткосрочным заемным средствам (на 67,6%) и кредиторской задолженности (на 24,1%).

Чистые активы организации на 31.12.2015 значительно (на 187,5%) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых ак-

тивов организации. Однако необходимо отметить снижение чистых активов на 2% за год. Несмотря на нормальную относительно уставного капитала величину чистых активов, их дальнейшее снижение может привести к ухудшению данного соотношения.

Не менее важными характеристиками финансового состояния являются показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Финансовая устойчивость организации характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный расширенный процесс производства и реализации продукции на основе роста прибыли. Платежеспособность характеризует возможности организации своевременно расплачиваться по своим обязательствам [3].

Коэффициент автономии организации на 31 декабря 2015 г. составил 0,44 пункта. Полученное значение показывает, что ввиду недостатка собственного капитала (44% от общего капитала) организация в значительной степени зависит от кредиторов. За год произошло слабое уменьшение коэффициента автономии (на 0,01 пункта).

Коэффициент финансовой стабильности характеризует долю источников финансирования, используемых организацией длительное время. Он составляет 59% и находится в пределах рекомендуемого значения.

Говоря о платежеспособности, следует отметить довольно низкий показатель текущей ликвидности (0,66%). Это значит, что располагаемых ликвидных средств недостаточно для покрытия даже текущих обязательств. Снижение коэффициентов ликвидности в 2015 году обусловлено ростом краткосрочных обязательств компании.

Для оценки финансовых результатов предприятия используют показатели прибыли, убытков и рентабельности (убыточности). По итогам 2015 года чистый убыток ПАО «МРСК Сибири» составил 0,2 млрд. рублей, в следствие чего убыточность составила 0,8%. Руководство в годовом отчете акционерам объясняет получение таких результатов несбалансированностью тарифов на уровне регионов. Наиболее сложная ситуация с тарифным регулированием сложилась в Красноярском крае и Кемеровской области. Здесь региональные регуляторы, стремясь ограничить для

конечных потребителей рост цен на электроэнергию, сформировали тарифно-балансовые решения, которые не могли обеспечить покрытие необходимых расходов предприятия [4].

Таким образом, анализ финансового состояния позволяет оценить финансово-хозяйственную деятельность предприятий и обозначить основные проблемные участки, в отношении которых требуется принятие соответствующих решений.

В частности, в отношении ПАО «МРСК Сибири» возможно сделать вывод о неудовлетворительном уровне результатов финансово-хозяйственной деятельности по итогам 2015 года. При этом основными проблемами являются зависимость от привлеченных средств, рост дебиторской и кредиторской задолженности.

Список литературы

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения): учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 432 с. – ISBN 5-98032-487-9.
2. Шеремет А.Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Институт профессиональных бухгалтеров России: информационное агентство «ИПБ-БИНФА», 2005.
3. «Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций» (утв. Госкомстатом России 28.11.2002). Электронный ресурс: http://www.consultant.ru/
4. Официальный сайт ПАО «МРСК Сибири». Электронный ресурс: http://www.mrsk-sib.ru/

ИННОВАЦИОННЫЙ И ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ: ОСОБЕННОСТИ И ВЗАИМОСВЯЗЬ

Е.С. Буркова
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор С.Д. Надеждина***
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Инновационный аудит – новое понятие в российской экономике. Некоторые авторы считают, что инновационный аудит - это оценка системы управления инновационным процессом как процессом преобразования креативной идеи в инновацию [1].

Другие, чье мнение мы разделяем, полагают: инновационный аудит - совокупность мероприятий по оценке инноваций [2].

Инновационный аудит основан на трех аспектах проверки: экономической, организационной и технологической.

Экономический аспект отражается в деятельности аудиторов, включающей проверку формирования затрат и финансовых ресурсов.

Организационный и технологический аспекты включают оценку организационных и технологических ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности. Данные функции возложены на технико-технологический аудит. В организационный аспект входят оценка уровня организационной и управленческой деятельности; анализ технологической оснащенности организации, занимающейся инновационной деятельностью. Технологический аспект предусматривает анализ выполнения технологических требований к инновационной деятельности, анализ соблюдения норм технической документации.

Технико-технологический аудит, по нашему мнению, независимая проверка соответствия организации производственного процесса и структуры производства нормам технической документации с целью оптимизации технологических процессов, повышения качества выпускаемой продукции и эффективности инновационного предприятия.

Технико-технологический аудит направлен на оценку конкретной инновационной деятельности, а инновационный аудит имеет цель оценивать непосредственно экономические данные инновационной деятельности.

Взаимосвязь инновационного и технико-технологического аудита проявляется в применении аналогичной методики [3].

Данные виды аудита могут осуществляться как одновременно, так и по отдельности, дополняя друг друга достоверной информацией для принятия обоснованных управленческих решений.

Список литературы

1. Арабян К.К. Российский аудит в условиях инновационного типа социально-экономического развития // Аудиторские ведомости. – 2011. - № 4. – С. 12-19.
2. Керимов В.В. Сущность, значение и отдельные аспекты инновационного аудита // Транспортное дело России. – 2012. - №5. – С. 25-28.
3. Надеждина С.Д. Лукьяненко В.М. Методические аспекты анализа финансового состояния малых инновационных предприятий // Актуальные проблемы учета и налогообложения: Материалы второй международной научно-практической конференции.- Новосибирск: СибУПК, 2013. – С. 79 – 85.

МАНИПУЛИРОВАНИЕ ОТЧЁТНОСТЬЮ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

С.А. Капустин

Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Е.В. Наговицина***

Сибирский университет потребительской кооперации

Научная работа посвящена актуальной в современном мире и в России проблеме, так как наблюдается рост субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Манипулирование отчётностью – это преднамеренное искажение или сокрытие информации о финансовом положении фирмы. Такое манипулирование проявляется не только из-за желания приукрасить отчётность в целях повышения инвестиционной привлекательности и кредитоспособности, но и скрыть факты хищения, а также снизить суммы налогооблагаемой базы. Перечисленные факторы являются основными для субъектов МСП.

Данного рода манипулирование совершается над объектом, представляющим определённую ценность и стимулирующим интерес как мошенника, так и заинтересованных лиц. Возможности для совершения правонарушения возникают при недостаточности контроля, а также под влиянием общей среды, внешнего фона и тона высшего руководства.

В большинстве случаев руководство субъектов МСП прибегает к разным схемам искажения либо умышленно, либо от незнания (если в АУП нет квалифицированного работника бухгалтерии):

- завышение выручки;
- занижение расходов;
- некорректная оценка активов или обязательств;
- другие общеизвестные области для манипулирования.

Для этого мошенники используют финансовую (учётную) систему своих предприятий: изменение настроек бухгалтерской системы, регулирующих оценки или представляющие собой алгоритмы расчётов финансовых показателей (настройка справочных цен; ставок амортизации; метода списания товаров, подхода к формированию резерва) или фальсификация бухгалтерской информации в системе. Искажение финансовых показателей может осуществляться также путём фальсификации ручных проводок в момент трансформирования данных РСБУ и подготовки финальной финансовой отчётности по МСФО.

Наиболее распространенным способом искажения финансовой отчётности, который является основным для снижения налоговых отчислений, выступает вывод прибыли в специально созданные организации, но, зачастую, в субъектах МСП роль специально созданной организации играет сам руководитель, берущий денежные средства на не целевые расходования, вследствие чего, бухгалтерам приходиться нарушать законодательство для сокрытия данного рода информации. Например, сокрытая выручка – выручка, которая не нашла отражения в учёте или скрытая под видом неосуществлённых хозяйственных операций.

Способов и примеров, связанных с манипуляцией финансовой отчётности множество, а при осуществлении хозяйственной деятельности субъектами МСП они становятся ещё более доступными.

По данным ресурсного центра малого предпринимательства на 10.11.2016 г. зарегистрировано 5788483 субъектов МСП [5]. Оборот (выручка) субъектов МСП от реализации товаров (работ, услуг) по состоянию на 01.01.2015 г. составлял 41867,5 млрд. руб., а прибыль была равна 1354085 млн. руб. (за вычетом убыточных фирм) [6].

При этом, в сфере экономической деятельности за период январь – октябрь 2016 г. было совершено 31088 преступлений, что свидетельствует о количественном снижении данного вида правонарушений [7]. Кроме этого за указанный период был отмечен рост налоговых поступлений по налогу на прибыль, акцизам и НДС [6].

Отметим, что в условиях изменяющейся конъюнктуры рынка и отведения значительной роли субъектам МСП Правительством РФ, недопустимы манипуляции финансовой отчётности. Это говорит о том, что контроль за деятельностью субъектов МСП должен быть выведен на новый более качественный уровень.

Список литературы

1. Когденко В.Г. Корпоративное мошенничество: анализ схем присвоения активов и способов манипулирования отчетностью // Экономический анализ. Теория и практика.- 2015.- №4(403).- С. 2-11.
2. Рютов И., Никомаров А. Мошенничество с финансовой отчетностью // МСФО на практике.- 2011.- № 5.- С. 5-10.
3. Сардарова Б. Манипулирование финансовой отчетностью, схемы и способы выявления // Финансовый менеджмент.- 2007.- № 3.- С. 15-18.
4. Штефан М.А., Быкова Д.А. Аудит мошенничества: понятие и сущность // Аудиторская деятельность.- 2012.- № 40(238).- С. 19-25.
5. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rcsme.ru/ru/statistics. (Дата обращения 10.11.2016 г.).
6. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn54/. (Дата обращения 10.11.2016 г.).

7. Министерство внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://xn--b1aew.xn--p1ai/. (Дата обращения 10.11.2016 г.)

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Л.М. Коваленко
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.В Колоскова***
Сибирский университет потребительской кооперации

В статье раскрыты основные понятия управления денежными потоками организации, методы их оценки. Выявлены основные проблемы управления денежными потоками в современных условиях и факторы, которые влияют на их движение.

Для организаций коммерческого сектора обеспечение своей финансово-хозяйственной деятельности денежными средствами является непростой задачей, если учитывать, что денежные средства нужно самостоятельно извлекать из оборота капитала в достаточном количестве, а при полной их нехватке - привлекать из финансовой системы на условиях возвратности, платности, срочности. Управление денежными потоками организации является актуальным направлением науки «финансовый менеджмент», оно требует ведения постоянной работы по учёту, анализу и планированию денежных потоков.

Осуществление практически всех видов финансовых операций предприятия генерирует определенное движение денежных средств в форме их поступления или расходования. Это движение денежных средств функционирующего предприятия во времени представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием «денежный поток» [1].

Теоретические аспекты исследования денежных потоков предприятия касаются таких важных вопросов, как оценка движения денежных средств, понятия «положительный денежный поток (приток)», «отрицательный денежный поток (отток)» и «чистый денежный поток», планирование и оптимизация денежных потоков пред-

приятия. При этом излишек денежных средств может привести к их обесцениванию, а их дефицит – к перерыву в основной деятельности, ухудшению финансового состояния и даже банкротству.

С научной точки зрения, важным является выбор оптимальных методов оценки денежных потоков, обеспечивающих максимальную гибкость в системе управления предприятием. Известно, что в хозяйственной деятельности случаются разные ситуации, связанные с коммерческими и некоммерческими предпринимательскими рисками. Чтобы обезопасить предприятие от «безденежья» в самый неподходящий момент, необходимо постоянно держать на контроле величину чистого денежного потока и оценивать его структуру, ликвидность и доходность. Считаем важным правильно увязать величину каждого вида денежного потока с оборачиваемостью соответствующих структурных элементов капитала организации. Это даст возможность более оперативно управлять денежными потоками.

Важная роль рационального управления денежными потоками предприятия определяется основными положениями [4]:

– денежные потоки обслуживают всю финансовую деятельность предприятия;

– денежные потоки обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития;

– денежные потоки способствуют повышению ритмичности осуществления операционного процесса предприятия;

– денежные потоки позволяют сократить потребность предприятия в заемном капитале;

– денежные потоки являются важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия;

– денежные потоки обеспечивают снижение риска неплатежеспособности предприятия;

– денежные потоки позволяют предприятию получать дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами [2].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что грамотное управление денежными потоками предприятия необходимо для обеспечения финансового равновесия и финансового профицита в процессе развития предприятия путем сбалансирования объемов

поступления и расходования денежных средств и их согласования во времени. Для раскрытия реального движения денежных средств на предприятии, оценки синхронности поступлений и платежей, а также увязки величин полученных финансовых результатов с состоянием денежных средств, необходимо выделение и анализ всех направлений поступления, а также выбытия денежных средств.

Основными методами расчета величины денежного потока являются прямой, косвенный и матричный методы [3].

Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по счетам предприятия, он детально раскрывает движение денежных средств на его счетах, что дает возможность делать оперативные выводы относительно достаточности средств для уплаты по счетам текущих обязательств.

Косвенный метод основан на анализе статей баланса и отчета о финансовых результатах, и позволяет показать взаимосвязь между разными видами деятельности предприятия, а также установить взаимосвязь между чистой прибылью и изменениями в активах.

Матричный метод оценки денежных потоков позволяет решить задачу организации рационального использования денежных средств для финансирования активов предприятия с учетом «золотого правила финансирования».

Апробируем рассмотренные выше методы оценки движения денежных средств на материалах Новосибирского филиала АО «ТК Мегаполис», осуществляющего оптовую торговлю табачными изделиями.

Оценка движения денежных средств Новосибирского филиала АО «ТК Мегаполис» прямым методом выявила отрицательное значение чистого денежного потока за 2015 год в сумме 153337 тыс. руб., свидетельствующее об оттоке денежных средств по основной деятельности, и в сумме 12847 тыс. руб. по инвестиционной деятельности предприятия. Основной приток денежных средств за 2014-2015 годы обеспечила финансовая деятельность.

По данным анализа движения денежных средств, рассчитанного косвенным методом, было установлено, что основной причиной расхождения полученного чистого финансового результата и чистого потока денежных средств явилось увеличение дебиторской задолженности на 52114 тыс. руб., повлекшее отток денежных средств. Дополнительный приток денежных средств в рамках опе-

рационной деятельности был обеспечен за счет увеличения кредиторской задолженности на сумму 88060 тыс. руб. и прочих текущих активов на 87463 тыс. руб. Полученная чистая прибыль в сумме 164159 тыс. руб. была направлена на финансирование возросших оборотных активов. Отток по инвестиционной деятельности в сумме 12847 тыс. руб. за 2015 год был обусловлен приобретением долговых ценных бумаг. Финансирование инвестиционной деятельности Новосибирского филиала АО «ТК Мегаполис» в 2015 году осуществлялось в основном за счет привлечения долгосрочных заемных средств.

Оценка денежных потоков матричным методом показала, что внеоборотные активы, долгосрочные финансовые вложения обеспечены нераспределенной прибылью предприятия. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы обеспечены исключительно заемными источниками финансирования, такими как долгосрочные и краткосрочные кредиты, а также кредиторской задолженностью. Отрицательным фактором является использование кредиторской задолженности для краткосрочных финансовых вложений.

Из оценки движения денежных средств Новосибирского филиала АО «ТК Мегаполис» различными методами можно сделать вывод, что политика предприятия в области управления денежными потоками сводится к следующему: предприятие вкладывает свободные денежные средства в краткосрочные финансовые вложения и в покупку ценных бумаг. Руководство предприятия при получении кредитов и займов отдаёт предпочтение долгосрочному кредитованию.

В качестве мероприятий по улучшению управления денежными потоками Новосибирского филиала АО «ТК Мегаполис» предлагаю следующие меры:

1) для увеличения притоков денежных средств по операционной деятельности провести реструктуризацию дебиторской задолженности, разработать систему скидок для покупателей;

2) для уменьшения оттока денежных средств осуществлять взаимозачеты и вексельные расчеты; заключать долгосрочные контракты, предусматривающие скидки или отсрочки платежей;

3) использовать в планировании денежных потоков план движения денежных средств и платежный календарь, что позволит управлять ликвидностью предприятия, избегать кассовых разрывов и нарушения обязательств перед контрагентами.

При управлении денежными потоками Новосибирского филиала АО «ТК Мегаполис» необходимо поддержание главной целевой установки, а именно обеспечение постоянного финансового равновесия организации, для этого нужно решить следующие основные задачи:

1. Формировать достаточный объем денежных средств организации в соответствии с потребностями её предстоящей хозяйственной деятельности.

2. Оптимизировать распределение сформированного объема денежных ресурсов организации по видам хозяйственной деятельности и направлениям использования, добиваясь наибольшей рентабельности.

3. Обеспечивать рациональную структуру капитала, позволяющую генерировать необходимую величину чистого денежного потока.

4. Поддерживать постоянную платежеспособность предприятия.

5. Максимизировать чистый денежный поток, обеспечивающий заданные темпы экономического развития предприятия на условиях самофинансирования.

6. Обеспечивать минимизацию потерь стоимости денежных средств в процессе их хозяйственного использования на предприятии.

Итак, можно сделать вывод: в процессе стратегического управления денежными потоками коммерческой организации все поставленные задачи должны быть взаимоувязаны, это сложно, но необходимо для получения оптимального значения финансового результата. Таким образом, реализация предложенных выше мероприятий позволит более эффективно управлять денежными потоками Новосибирского филиала АО «ТК Мегаполис» и улучшит показатели ликвидности баланса.

Список литературы

1. Власов А.В. Концепция управления денежными потоками в системе финансового менеджмента организации // Финансовый

вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. № 4. С. 32-37.
2. Грызунова Н.В. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация / Н.В. Грызунова, М.Н. Дудин, О.В. Тальберг // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. № 1. С. 67-72.
3. Семенов В.И. Сравнение методов оценки денежных потоков по балансу. // Справочник экономиста. – 2015. № 5. С. 36-49.
4. Лукасевич И.Я. Управление денежными потоками: учебник / И.Я. Лукасевич, П.Е. Жуков. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 160 с.

ВЫБОР СПЕЦРЕЖИМА КАК ИНСТРУМЕНТА МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.С. Кожемякина
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент В.Я. Зиннер***
Сибирский университет потребительской кооперации

В условиях продолжающегося кризиса и усиления рыночной конкуренции любая организация должна стремиться внедрять различные новации, как правило, требующие финансовых вложений. Источниками финансирования проектов развития могут быть как заемные, так и собственные средства. Заемные финансовые средства, как правило, платный ресурс, имеющий стоимость в форме банковского процента или отчислений от прибыли по различным договорам сотрудничества и совместной деятельности. Поэтому организация в первую очередь должна посмотреть на свои имеющиеся источники финансирования – прибыль, амортизационные отчисления, а также на возможные другие, которые появляются при вскрытии имеющихся резервов. Такие резервы могут появляться, в том числе за счет оптимизации специальных налоговых режимов. Руководству организации необходимо ежегодно возвращаться к данному вопросу, в связи с происходящими изменениями в налоговом законодательстве и структуре бизнеса организации. Минимизируя объемы выплачиваемых налогов в рамках

существующего законодательства, предприятие получает дополнительные источники финансирования различных инновационных проектов.

Налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, принудительно взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований [1]. Наряду с общим налоговым режимом Налоговым кодексом РФ установлен ряд специальных налоговых режимов для предприятий. Специальным налоговым режимом определен особый порядок исчисления, периоды платы, тарификация, условия, случаи применения и уплаты. Четкая регламентация данных правил изложена во второй части Налогового кодекса Российской Федерации.

В системе законодательства Российской Федерации к специальным налоговым режимам относят:

1. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)
2. Упрощенная система налогообложения (УСН)
3. Единый налог на вмененный налог (ЕНВД)
4. Упрощенная система налогообложения на основе патента (ПСН).

Система налогообложения при ЕСХН:

Данный налог предусмотрен для предпринимателей, занимающихся аграрным бизнесом. Налогоплательщиками данного налога являются производители сельскохозяйственной продукции. Использовать данный налог, не вправе лица и предприятия не производящие данные товары или если доля от реализации данной продукции составляет менее 70 % в общем объеме доходов от реализации, включая первичную переработку сырья. Данный налог заменяет собой уплату налога на прибыль организации, налога на имущество организации и налога на добавленную стоимость (НДС).

Система налогообложения при УСН:

Упрощенная система налогообложения является самой распространенной в малом бизнесе из возможных видов специальных налоговых режимов. В текущем году налоговые ставки составляют 6 %, если предприятие облагает налогом доходы, и 15 %, если

предприятие облагает налогом доходы, уменьшенные на величину расходов. Для применения данной системы численность работников предприятия не должна составлять более 100 человек, единый предельный размер дохода составляет 79,74 млн. рублей, а также не может применяться микрофинансовыми организациями. Данный налог заменяет собой уплату такого же перечня налогов, что при ЕСХН [2].

Система налогообложения при ЕНВД:

Ранее данный вид налога являлся обязательным, в 2015 и 2016 годах стал налогом на усмотрение налогоплательщика, по желанию. Применение данного типа налога в основном практикуется наряду с общей системой налогообложения, ставка составляет 15 % от величины вмененного дохода. Распространяется на ветеринарные услуги, операции с недвижимостью, автотранспортный бизнес и рекламу.

Система обложения при ПСН:

Патентная система одна из наиболее «молодых» из всех специальных налоговых режимов. Данная система предполагает собой использование только индивидуальными предпринимателями. Заменяет собой НДФЛ, НДС и налог на имущество физических лиц, ставка данного налога составляет 6 %.

Рассмотрим практику применения и целесообразность данных видов налоговых режимов в Тогучинском районном потребительском обществе.

Данная организация зарегистрирована в октябре 2002 года в городе Тогучине Новосибирской области. Основным видом деятельности является розничная торговля, кроме торговли транспортными средствами и мотоциклами, ремонта бытовых изделий и предметов личного пользования. Численность персонала в 2015 году составляла 86 человек. Количество учредителей - 997. Среднегодовой темп роста товарооборота составил 116,8 % за период с 2011 по 2015 годы, а средний темп роста прибыли составил 109 %. В данной организации с 1 января 2011 года используется упрощенная система налогообложения. Организация полностью подходит для применения данного вида налога. Доля участия в уставном капитале других предприятий в ней не превышает 25 % , не имеется филиалов и представительств.

Объектом налогообложения райпо являются «доходы минус расходы» следовательно, ставка данного налога составляет 15 %. В числовом выражении это составляет 433 тыс. руб. В случае, если бы объектом налогообложения были доходы, ставка - 6 % , величина налога составляла бы 521 тыс. рублей, что на 88 тыс. рублей превышает выбранный предприятием объект налогообложения (данные взяты из справки к балансу за 2015 год).

Выплаты по данной системе, выгодны данному предприятию за счет экономии средств. Чистая прибыль предприятия составила 1436 тыс. руб. При обычной системе пришлось бы уплатить налог на имущество в размере 31,59 тыс. рублей, налог на прибыль 287,2 тыс. руб. и НДС в размере 258,48 тыс. руб. Что в совокупности составляет 577, 27тыс. рублей налога или на 144,27 тыс. рублей организация бы заплатило больше. Из данных расчетов можно сделать вывод о том, что данная система налогообложения больше подходит для Тогучинского райпо и увеличивает размер прибыли, остающийся в распоряжении организации.

ЕНВД - налог также используемый райпо с 1 января 2005 года. За 2015 год размер налога выплаченный государству составлял 538 тыс. рублей. При пересчете на общую систему налогообложения это сумма была бы больше на 129, 6 тыс. рублей.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что Тогучинское райпо весьма рационально подошло к вопросу о выборе режимов налогообложения. Приоритет отдан упрощенной системе налогообложения и единому налогу на вмененный доход. Это дало возможность сохранить около 274 тыс. рублей, полученных в результате разницы между фактически выплаченными и возможными налогами, исчисленными по общей системе налогообложения.

В дальнейшем получаемую дополнительную прибыль от применения выбранных специальных режимов налогообложения можно распределять на модернизацию используемого оборудования, либо восстановление замороженных производств заготконтор, либо наладить сбор папоротника в одном из структурных подразделениях.

Сбор папоротника проходит меньше месяца и в небольших количествах. Так, можно наладить сравнительно масштабное производство и, учитывая имеющуюся сырьевую базу, начать сотруд-

ничество с крупными пищевыми компаниями, что позволило бы райпо выйти на новый уровень развития. В дальнейшем можно также рассматривать применение еще одного специального налогового режима – единый сельскохозяйственный налог.

Практика применения специальных налоговых режимов за 9 месяцев 2016 года подтверждает порядок объемов налогообложения, что и в 2015 году с намечающейся тенденцией увеличения прибыли, остающейся в распоряжении райпо в размере 10%.

Таким образом, своевременный, обоснованный ежегодный анализ практики применения системы налогообложения с учетом изменения налогового законодательства, структурных сдвигов в деятельности, позволяет выбрать специальный налоговый режим или их сочетание, снижающих налоговую нагрузку на предприятие, высвобождая финансовые ресурсы для реализации инновационных проектов.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Кукреш К.В., Левкина Е.В. Основные направления совершенствования системы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований.-2015.-№8-С. 18-25.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В СВЯЗИ С СОВЕРШЕНИЕМ СДЕЛОК МЕЖДУ ВЗАИМОЗАВИСИМЫМИ ЛИЦАМИ

А.А. Кононова
Научный руководитель: ***старший преподаватель Н.И. Ворническо***
Новосибирский государственный технический университет

Налоговая система РФ соответствует общепринятому в мировой практике уровню. Но, тем не менее, остаются вопросы, которые требуют дальнейшей проработки и идеализации. К таким вопросам относится формирование согласованного правового режима налогообложения взаимозависимых лиц. Взаимоотношения

между взаимозависимыми лицами достаточно специфичны, поэтому необходимо учитывать этот факт при формировании правового аспекта данных сделок.

Контроль за трансфертным ценообразованием выделен в отдельную категорию налоговых проверок с 1 января 2012 г. Для того чтобы выделить особенности проведения налогового контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами, в первую очередь, необходимо определить, какие лица относятся к названной категории.

В соответствии с НК РФ взаимозависимые лица – это лица, отношения между которыми могут влиять на условия и результаты сделок, совершаемых этими лицами. Полный список взаимозависимых лиц указан в ст.105.1 Налогового Кодекса РФ.

Налоговые проверки между взаимозависимыми лицами проводятся только федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов. ФНС РФ является главным уполномоченным лицом, в компетенции которого входит принятие решения о проведении такой проверки. Особенность налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами заключается в том, что такой вид проверки не является ни выездной, ни камеральной.

Контроль проводится в отношении контролируемых сделок – сделок между взаимозависимыми лицами, а также приравненных к ним с учетом особенностей, которые предусмотрены НК РФ. Одним из критериев отнесения сделки к контролируемой является денежный показатель. Для этого за прошедший календарный год рассчитывается сумма полученных доходов по сделкам с взаимозависимыми лицами. Доход должен превышать 1 млрд. руб., однако в 2012 г. лимит был равен 3 млрд. руб., а в 2013 – 2 млрд. руб.

Еще одной особенностью является возможность заключения между ФНС РФ и налогоплательщиком соглашения о ценообразовании. Эта специфика позволяет налогоплательщику минимизировать налоговые риски. Госпошлина за рассмотрение соглашения о ценообразовании ФНС составляет 1,5 млн. руб.

При заключении такого соглашения налоговые органы используют помимо Налогового кодекса также и договоры Российской Федерации об избежание двойного налогообложения, а также

Руководство ОЭСР по трансфертному ценообразованию для международных компаний и налоговых администраций.

Соглашение начинает действовать с первого января года, следующего за годом, в котором было подписано соглашение о ценообразовании.

Такое соглашение могут заключать налогоплательщики, которые отнесены к категории крупнейших налогоплательщиков. Еще одним условием является срок заключения такого соглашения, который не может быть более 3х лет. Соглашение о ценообразовании дает возможность налоговому органу и налогоплательщику до начала фактического исполнения сделки определить рыночную стоимость, которая используется для исчисления налоговых обязательств.

Подводя итог, стоит отметить то, что со стороны правительства РФ наблюдается строгий контроль за сделками между взаимозависимыми лицами. Столь пристальное внимание должно обеспечить максимально полную и правильную уплату налогов указанными лицами. В интересах организаций следить за правильностью использования цен, их сопоставимостью с рыночными, поскольку штраф за недоплату налогов составляет 20% от невнесенного налога.

Список литературы

1. Вольвач Д.В. Практика применения в России новых правил налогового контроля цен в сделках между взаимозависимыми лицами // Экономика. Налоги. Право. – 2014. - №1. – С. 4-10.
2. Заяц А.С. Подходы к определению термина «Налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами» // Уникальные исследования XXI века. – 2015. - №5. – С. 301-307.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ АГРОКЛАСТЕРНОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

Н.В. Кулешов
Научный руководитель: ***канд. геогр. наук, доцент Н.В. Савченко***
Новосибирский государственный аграрный университет

Рассматриваются основные аспекты формирования агропромышленных кластеров в РФ, проблемы их организации и возможные перспективы развития.

Сельскохозяйственный сектор является одной из самых важных составляющих экономики, наиболее подверженных внешним изменениям. Актуальность данной темы обуславливается необходимостью образования кластеров в сфере агропромышленного комплекса (АПК) для повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских сельскохозяйственных организаций.

Цель – выделить основные проблемы, возникающие при формировании агропромышленных кластеров.

Задачи:

1) Изучить теорию и практику состояния вопроса.

2) Выявить проблемы, сдерживающие образование агропромышленных кластеров в регионах России.

3) Определить возможные перспективы развития теории агрокластеров.

В момент проведения экономических реформ 90-х годов XX века и первого десятилетия XXI века сельскохозяйственные организации в РФ лишились действенной господдержки, дешевых ресурсов, столкнулись с массовой закупкой сельскохозяйственной продукции перекупщиками по низким ценам, отсутствием приемлемой рыночной инфраструктуры. Всё это сделало невозможным вести расширенное производство, что окончательно снизило инвестиционную привлекательность отечественных организаций АПК.

Усугубило ситуацию вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО), где по правилам страна должна сни-

зить таможенные пошлины для импортных продуктов, что привело к снижению конкурентоспособности отечественных товаров.

Однако у России есть право увеличить объемы господдержки сельскохозяйственных производителей вдвое в течение шести лет, чего до сих пор не происходит.

Индекс производительности в сельском хозяйстве по данным Росстата снизился с 103,2 % в 2010 г. до 100,9 % в 2014 г. и продолжает снижаться, несмотря на российские антисанкции.

Количество исправных тракторов в 2015 г. насчитывало 463 664 ед., в 2016 г. 455 393 ед., в Сибирском федеральном округе 73 488 ед. и 71 217 ед. соответственно. Аналогичная ситуация касается и обеспечения сеялками и культиваторами [2].

Преимущества кластерного подхода заключаются в региональном аспекте, поскольку кластеры формируются, прежде всего, в регионах. Таким образом, потенциал всей страны может быть задействован в инновационном процессе. Это исключительно актуально для Российской Федерации, учитывая ее значительную территорию и региональные различия, в особенности экономические.

По мнению экспертов, на сегодня процессом кластеризации охвачено более 50 % экономик ведущих стран мира [2].

Суть агропромышленных кластеров заключается в создании стратегии территориального развития, акцентируя внимание на локальных конкурентных преимуществах региона. Основной целью такой политики является обеспечение конкурентоспособности региональной экономики на отечественном и мировых рынках. Также кластеры способствуют увеличению производительности фирм и отраслей, формируют базу для разработки и внедрения инноваций.

Основоположник теории кластерного развития экономики М. Портер считает кластер географически объединенную группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков и организаций, которые связаны с ними, действуют в конкретной сфере и дополняют друг друга, но при этом конкурируют друг с другом [3].

Основными задачами агропромышленного кластера России является продвижение продукции предприятий-партнеров на региональном и российском рынках, углубление кооперации между предприятиями малого и среднего бизнеса и воплощение совмест-

ных проектов в сфере закупок, производства и сбыта продукции, развитие торговых марок, привлечение российских и зарубежных инвесторов и многие другие. Решение данных задач выведет развитие сельского хозяйства на качественно новый уровень [2; 4].

Необходимость формирования кластеров как инструмента инновационного развития отечественного АПК в долгосрочной перспективе уже рассматривается во многих законодательных актах на уровне Правительства и Министерства сельского хозяйства РФ, в частности в проекте «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.»

Формирование агропромышленных кластеров в России сталкивается со следующими проблемами:

1. До сих пор не сформирована качественная нормативно-правовая база.

2. Недостаточно эффективная господдержка сельхозпроизводителей.

3. В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции и продовольствия на 2013-2020 гг. предусмотрено финансирование территориальных кластеров молочного и мясного направлений за счет средств федерального бюджета для субсидирования на частичное возмещение затрат по формированию кластеров, о других кластерах не упомянуто.

4. Отсутствует методические рекомендации и инструктивные документы по формированию агрокластеров.

Это способствовало появлению интегрированных агропромышленных формирований, которые представляют собой объединение предприятия по общему виду деятельности на основании договора о совместной деятельности. Эти формирования малоэффективны.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г. речь идет о создании сети территориально-производственных кластеров: туристско-рекреационных, нефтегазохимических, транспортных; кластеров тяжелого, химического, сельскохозяйственного, энергетического машиностроения и приборостроения; кластеров по производству медицин-

ской техники, продукции металлургии и химической промышленности; космической отрасли; энергопромышленных и лесопромышленных кластеров; биоресурсного кластера, основу которого составят добыча и переработка водных биологических ресурсов и марикультуры [1].

Специфической особенностью формирования агрокластеров в России становится интеграция субъектов вокруг динамично развивающегося перерабатывающего предприятия. Потерявшие финансовую самостоятельность сельхозорганизации для своего самосохранения переходят в подчинение к такому предприятию.

При оценке возможности применения кластерных технологий в развитии АПК российских регионов, должен быть обязательно применен системный подход. Нужно выявить потенциальные кластерные структуры и оценить их перспективы функционирования.

Кластер объединён как географически, так и в рамках единой информационной среды, связанной с внешней. Главное в структуре кластера – распространение инноваций на всю цепочку создания стоимости и единое логистическое окно для взаимодействия с внешней средой.

Итак, для качественного формирования агропромышленных кластеров на территории России необходимо провести следующие мероприятия:

1) Разработка единой нормативно-правовой базы для регулирования процесса кластеризации АПК.

2) Составление методических рекомендаций, опираясь на опыт других государств, при этом учитывая особенности национальной экономики.

3) Сформировать национальную инновационную систему, то есть реформировать существующую экономическую систему так, чтобы перейти к экономическому развитию, основанному на использовании знаний.

4) Провести оценку конкурентных преимуществ в каждом регионе, сформировать качественную рыночную инфраструктуру.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
2. Новосёлов А. С, Савченко Н. В. Формирование региональных инновационных кластеров в Сибири как стратегический фактор управления их социально-экономическим развитием // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических. Сборник научных трудов Международной школы-симпозиума АМУР-2015 12-21 сентября. Севастополь, 2015. – С. 271-276.
3. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Франциско О. Ю. Особенности осуществления аграрной реформы путем институциональных экономических преобразований / О. Ю. Франциско // Экономика России в XXI веке. – Томск, 2014. – С. 145-150.

АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

В.А. Лыжин
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор М.К. Черняков***
Сибирский университет потребительской кооперации

В современном мире все большее значение приобретает грамотная кадровая политика. Большинству предприятий выгодно, чтобы у них работали профессионалы, чтобы было меньше «текучки», чтобы производительность труда в фирме была достаточно высокой. Данная ситуация требует, чтобы вопросами кадров занимались профессионалы, поскольку просто грамотный специалист или руководитель не всегда справляется с данной работой. В данной статье рассматриваются не все аспекты кадровой политики, а только такие важные ее элементы как мотивация, стимулирование и оплата труда персонала [1].

Есть множество различных классификаций для теории мотивации. В первую очередь мотивационные факторы делят на эконо-

мические, психологические и социальные. К экономическим факторам относят материальные блага, получаемые сотрудниками за работу, в частности заработную плату, премии и прочее. К психологическим факторам относят элементы корпоративной культуры, отношения, развивающиеся между сотрудниками и руководствам, благоприятный, или неблагоприятный климат в коллективе. К социальным факторам относят соцпакет, возможность получения больничных и оплачиваемых отпусков и другое. Каждый из приведённых факторов может быть раскрыт более подробно. Мотивирующие факторы не могут работать сами по себе, их необходимо применять в комплексе.

На основе потребностей сотрудников, их ожиданий и устремлений кадровым службам необходимо сформировать мотивационный механизм.

Немаловажным фактором в деятельности сотрудников фирмы является их удовлетворённость своим трудом. Удовлетворённость подразумевает под собой положительные эмоции от выполненной работы. Данный термин довольно субъективный, поскольку у людей разные приоритеты. Невозможно достичь удовлетворенности только высоким уровнем заработных плат, хотя это и важный фактор. Сотрудникам также необходимо чувствовать общественную значимость своей работы, а также осознавать собственный вклад в развитие общего дела, кроме того важную роль играют и социальные факторы. Руководителям и работникам отдела кадров необходимо осуществлять мониторинг удовлетворённости сотрудников. Это является достаточно трудоемким процессом, поскольку требует индивидуального подхода, но как правило для мониторинга удовлетворённости используют различные анкеты [2].

Также как мотивирующий фактор можно рассматривать обучение персонала, которое способствует повышению квалификации сотрудников, что влечёт за собой увеличение функциональных возможностей персонала и, как результат, повышение оплаты труда.

Более простыми в некоторой степени являются вопросы стимулирования и заработной платы. Поскольку данные способы экономической мотивации предусмотрены законодательством Российской Федерации [2].

К стимулированию, как правило, относят надбавки, премии, проценты от продаж. Можно встретить и другие способы стимулирования, так, например, сотрудники могу стать совладельцами организации, в таком случае организация продает своим сотрудникам часть акций (как правило не более 70 %). Сотрудники оказываются заинтересованы в успехе организации, поскольку они могут получить дивиденды с акций.

Другим способом стимулирования является участие сотрудников в прибыли, в данном случае происходит разделение между сотрудниками и компанией дополнительной прибыли. Таким образом сотрудники оказываются заинтересованы в увеличении объемов производства и получении организацией большей прибыли. При этом в зависимости от организации рассматривается производительность или всей компании или отдельного её участка [6].

Рассмотрим более подробно вопросы заработной платы. Согласно Трудовому кодексу Российской Федерации: «Заработная плата (оплата труда работника) - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты)» [2].

Базовая ставка по заработной плате как правило составляет не более 70-90% общего дохода, получаемого работником, остальное составляют различные поощрительные выплаты. Базовая ставка устанавливается таким образом, чтобы привлечь сотрудников с необходимыми организации квалификационными навыками. Когда сотрудник хорошо себя зарекомендовал, его деятельность на предприятии может рассчитываться по индивидуальной ставке, которая может быть значительно выше базовой.

Выделяют два типы заработной платы: повременная оплата труда и сдельная заработная плата. При повременной оплате труда размер заработной платы зависит от затраченного сотрудником

времени и тарифной ставки. Тарифная ставка определяется в соответствии с квалификацией сотрудника и выполняемыми им функциями. Основой для определения тарифной ставки для первого разряда служит минимальный размер оплаты труда, устанавливаемый государством. При сдельной оплате труда размер заработной платы зависит от количества произведенных товаров или услуг, или от затраченного на них времени. Она исчисляется при помощи сдельных расценок, норм выработки и норм времени.

Заработная плата может различаться по регионам, однако она не может быть ниже минимального размера оплаты труда. Заработная плата сотрудников определяется трудовым договором, где и прописывается размер и сроки выплаты заработной платы. Выделяют три способа исчисления заработной платы: рыночный, на основе договора администрации с работником, коллективный на основе договора администрации с профсоюзом и государственный, на основе определения минимального уровня заработной платы и других параметров правительством [4]. В повышенном размере устанавливается оплата труда работников, работающих на вредных производствах, а также для работников, занятых в особых климатических условиях, если эти условия являются отклоняющимися от нормальных, а также при работе сверхурочно, при работе в ночное время, в выходные и праздничные дни [2]. При работе сверхурочно первые два часа заработная плата начисляется в полуторном объеме, последующие часы в двойном объеме. Двойной объем заработной платы начисляется также при работе в праздничные дни и в ночное время.

Все рассмотренные в данной статье аспекты являются мотивационными факторами в организации работы персонала. Некоторые из них обязательные, как заработная плата и регулируются законодательством Российской Федерации, другие играют дополнительные функции и используются кадровыми структурами организаций для улучшения состояния предприятия и увеличения объёмов прибыли. Предприятиям лучше всего использовать эти факторы в комплексе, чтобы достичь наилучшего результата.

Список литературы

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) / http://www.consultant.ru, дата сохранения: 15.11.2016
2. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016) http://www.consultant.ru, дата сохранения: 15.11.2016
3. Черняков М.К. Априорный анализ теорий мотивации / М.К. Черняков, И.А. Чернякова, // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал. (Выпуск 4(15)/2015). – Новосибирск: 2015.- С. 42-48.

ПРОЦЕДУРЫ СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОЦЕССА ПОЛУЧЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОГО КОНТРОЛЯ В РАМКАХ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Ю.А. Морочко
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор М.А. Вахрушина***
Финансовый университет при Правительстве РФ

В условиях глобализации товарно-сырьевых и денежных потоков на протяжении последних 15 лет в России ведется активное укрупнение бизнеса с целью повышения доли присутствия на региональных рынках, расширения географии деятельности, защиты эффективности бизнеса вследствие снижения уровня естественной конкуренции. Рынок слияний и поглощений Россия является пока еще крайне молодым, так как подобного рода сделки начали осуществляться после распада СССР и, как следствие, появления обширного числа свободных предпринимателей, а также после осуществления приватизации активов, вылившейся в массовое рейдерство.

Именно поэтому научная мысль в области слияний и поглощений в указанный период времени была слаба: первый научный материал, целиком и полностью посвященный слияниям и поглощениям, вышел в свет в 2001 году [3]. Автором данного пособия является практик Иванов Ю.В., впервые в российской практике рассматривающий организационные аспекты трансформации бизнеса. Работа Иванова Ю.В. сфокусирована на определении стратегии трансформации бизнеса (выделении нового, модификации существующего, ликвидации существующего и создания нового модифицированного бизнеса), а также на наборе тактических шагов, необходимых для реализации каждой из этой стратегий, то есть реализации перехода контроля не физического, а операционного.

Кризис 1998 года, по мнению авторов, был первым санационным инструментом для российской экономики, лишившим инвесторов веры в данные официальной отчетности организаций, акционеров – веры в стабильность и предсказуемость результатов хозяйственной деятельности собственных организаций, кредиторов – веры в возвратность выделенных организациям средств. Данная проблематика была широко освещена в работе Шароватовой Е.А. [9]. Произошла диверсификация информационных потребностей пользователей управленческого учета, определились сферы интересов отдельных групп пользователей.

Накануне кризиса 2008 года наблюдался повышенный интерес к процессам слияний и поглощений, а также повышению их эффективности. По мнению авторов, это было обусловлено ростом игроков на рынке товаров и услуг (и как следствие, фактической невозможностью освоения новой клиентской базы без укрупнения и повышения конкурентных преимуществ), а также существенным ростом потребления и общим «перегревом» рынка. Сделки слияния и поглощения при этом чаще всего осуществлялись исключительно с целью снижения естественной конкуренции. Информационной поддержкой инвесторов начал выступать управленческий учет, который постепенно внедрялся в процессы осуществления сделок слияния и поглощения.

Общеизвестно, что научная мысль в области прикладных наук развивается в тесной интеграции с потребностями бизнеса. Финансовый кризис 2008 года обнажил дистантность фактической устой-

чивости компаний и уровней устойчивости, ожидаемых инвесторами и кредиторами. Стремительная череда банкротств и недружественных поглощений снова всколыхнула вопрос доверия в триаде управленец – акционер – кредитор, нивелировав кредит доверия, ранее выданный годовому отчету компаний [8]. Оправившись от волн банкротств, российские компании вплотную занялись поиском, идентификацией, оценкой и минимизацией рисков деятельности своей организации. В российских научных кругах было введено понятие стратегического управленческого учета [1].

Кризисный период был отмечен существенными отклонениями между ожидаемым и фактическим эффектом от сделок слияния и поглощения, одновременно нарастал интерес к организации управленческого учета на предприятии. Указанные обстоятельства послужили мощнейшим стимулом к развитию и совершенствованию инструментария информационно-аналитического сопровождения сделок. Особый интерес вызывала достоверность информации, используемой для формирования суждения о стоимости и ожидаемой доходности бизнеса, – наблюдалась минимизация рисков, связанных с некорректным формированием стоимости активов и завышения цены сделки. Однако ценность и применимость управленческого учета и его инструментов на этом этапе завершается: после приобретения актива покупатель обычно внедряет свои стандартные процедуры, политики и стандарты, после чего отслеживание показателей эффективности компании, заявленных при приобретении, теряет всякий смысл.

Проведенные нами исследования указывают на наличие весьма существенного разрыва между теоретическими и практическими подходами к информационно-аналитическому сопровождению сделок и получению полного операционного контроля над деятельностью приобретаемого общества. Представители научного сообщества продолжают исследовать организационно-процессный аспект осуществления сделок слияния и поглощения (юридическое структурирование, оценка стоимости, формирование справедливой стоимости, финансовое структурирование сделки) [4, 6, 10].

Практики рассматривают аспекты таких сделок через призму эффективности организации управленческого учета в компании, учитывая собственный опыт. Усилия некоторых из них направлены

на повышение достоверности информации, используемой для формирования суждения о справедливой рыночной стоимости приобретаемых активов [7], другая часть продолжает обеспечивать систему защиты компании от недружественных слияний и поглощений [2], а наиболее прогрессивные представители бизнес-сообщества концентрируются на формировании инструментария экономического анализа для контроля над эффективностью осуществления сделок слияния и поглощения, получения полного операционного контроля над приобретаемым обществом и последующей интеграцией [5].

При этом вопрос формирования управленческой отчетности для обеспечения перехода полного операционного контроля над приобретаемым обществом для целей сохранения бесперебойности функционирования, а также в целях последующей интеграции приобретенных активов в структуру бизнеса инвестора не рассматривается в научно-практических изданиях России.

Особое внимание, по мнению авторов, необходимо обратить на принципы обеспечения подготовки к переходу операционного контроля над приобретаемым активом, а также последующей интеграции.

Первым и основополагающим принципом должно стать выстраивание управленческой отчетности для целей обеспечения перехода операционного контроля и последующей интеграции бизнеса на базе бизнес-процессов компании в момент перехода права собственности с последующей корректировкой в соответствии с претерпеваемыми изменениями. Такой подход позволит понять суть процессов и критичные для их исполнения точки, оценить вклад каждого участника процесса в формирование конечного результата. Существенным аргументом в пользу данного принципа выстраивания элементов управленческой отчетности является и то, что элементы формирования себестоимости, а также прибылей и убытков приобретенного бизнеса и их вклад в общую доходность группы компаний зачастую претерпевают значительные изменения. Причиной этому служит синергетический эффект от сделки (достигаемый путем экономии вследствие централизации закупок, сервисного обслуживания оборудования, оптимизации логистических затрат и т.д.), а также изменение внутрикорпоративных про-

цедур, связанное с системой внутренних контролей и другими факторами.

Вторым принципом должна стать параллельная работа по подготовке к сделке, а именно: разработка согласованного сторонами договора купли-продажи активов, подготовка к передаче операционного контроля, проверка потенциальной ненадежности продавца. Для реализации данного принципа особенную важность имеет критерий обеспеченности потенциального покупателя учетной информацией для формирования базовых условий сделки и разработки мероприятий по поддержанию бесперебойности операционной деятельности при переходе права собственности от продавца к покупателю.

Третьим и завершающим принципом является стабильность состава команды, задействованной в сделке, что обеспечит погруженность в бизнес-процессы и повышенную чувствительность к изменению на каждом из участков бизнеса во время подготовки, реализации сделки и последующей интеграции.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета// Международный бухгалтерский учет – 2014. – № 33 (327). – С. 12-23.
2. Зейнуллин С.Б. Противодействие корпорации враждебным слияниям и поглощениям. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2011. – 184 с.
3. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний. Стратегия и тактика трансформации бизнеса.– М.: Альпина Паблишер, 2001. – 256 с.
4. Кондратьев Н.И. Корпоративные слияния и поглощения. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2010. – 232 с.
5. Кукукина И.Г., Соколов Ю.А., Колибаев В.И. Теория и инструменты для контроля корпораций. – М., 2012. – 256 с.
6. Пискунов А.Н. Развитие механизма слияния и поглощения компаний. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2011. – 164 с.

7. Синицын Е., Стерхов А. Проблемы оценки стоимости компаний при слияниях и поглощениях.– М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2011. – 148 с.
8. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет и экономический кризис // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2009. – № 2. – С. 12-19.
9. Шароватова Е.А. Причинно-следственная связь в эволюции развития управленческого учета. – М.: Учет и статистика, 2011.
10. Эскиндаров М.А., Беляева И.Ю., Жданов А.Ю., Пухова М.М. Теория слияний и поглощений. – М.: КноРус, 2013. – 232 с.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.С. Муратов
Научный руководитель: ***канд. эк. наук, доцент Ю.С. Якунина***
Кузбасский государственный технический университет

В современных условиях эффективное управление представляет собой ценный ресурс организации наряду с финансовыми, материальными, человеческими и другими ресурсами. Следовательно, повышение эффективности управленческой деятельности становится одним из направлений совершенствования деятельности предприятия в целом.

Наиболее очевидным способом повышения эффективности протекания трудового производственного процесса является его автоматизация. Трудности, возникающие при переходе на такой вид управления, в основном связаны с его спецификой. Управленческий труд отличается сложностью и многообразием, наличием большого числа форм и видов, многосторонними связями с различными явлениями и процессами. Это, прежде всего, труд творческий и интеллектуальный. На первый взгляд, большая его часть вообще не поддается какой-либо формализации. Поэтому автоматизация управленческой деятельности изначально связывалась только с автоматизацией некоторых вспомогательных, рутинных операций. Но бурное развитие информационных компьютерных

технологий, совершенствование технической платформы и появление принципиально новых классов программных продуктов привело в наши дни к изменению подходов к автоматизации управления производством [1].

Для большинства современных предприятий тема автоматизации деятельности очень интересна и актуальна, так как компьютерные технологии не стоят на месте и развиваются очень быстро. Внедрение такой технологии поможет компании оптимизировать учет и управление компанией, и, самое главное сэкономить достаточное количество времени.

На большинстве предприятий руководящие должности занимают люди среднего возраста, которые привыкли рассчитывать только на себя, на свою интуицию и опыт и отказываться от своего видения они не собираются. Поэтому из-за консерватизма, и страха, большинство компаний отказываются от этой идеи. В компаниях, где руководят молодые, современные, амбициозные директора, этот переход либо уже осуществлен, либо предстоит в скором будущем.

Выделим основные проблемы большинства предприятий, мешающих переходу компаний на новый уровень учета и управления:

1. отсутствие стратегического менеджмента;
2. пока еще низкая квалификация менеджмента в области управления и компьютерных технологий;
3. неразвитость IT-инфраструктуры;
4. необходимость в частичной или полной реорганизации структуры предприятия;
5. необходимость изменения технологии бизнеса в различных аспектах;
6. сопротивление сотрудников предприятия;
7. временное увеличение нагрузки на сотрудников во время внедрения системы.

Если в компании есть такие проблемы или часть из них, то переход на автоматизированный учет управления будет неудачным. Фирма потратит много времени и денег, а нужного итога не добьется [3]. Время не стоит на месте, и решение данных проблем поможет компаниям перейти на новый уровень.

Внедрение любой новой системы осуществляется на определенных принципах, в определенной последовательности, в определенное время. Рассмотрим принципы внедрения новых технологий:

– для начала необходимо привлечь экспертов в данной области, для определенной помощи и консультаций;

– далее нужно провести исследования новой внедряемой технологии;

– и самое главное, что должны использоваться последние из имеющихся технологии в текущий период времени.

Трудности введения новой технологии зависят от задач, для решения которых они применяются [2].

Выделяются исключительные компании, которых не совсем много, перешедших на автоматизированный учет и уже использующих современные компьютерные технологии в своей деятельности. К данной группе относятся следующие виды информационных технологий:

1. Технические средства (ПК, офисная техника, устройства внешней памяти, устройства обеспечения локальной сети и доступа в Интернет). Все эти средства являются инструментом управления массивами информации.

2. Программные средства. К данной группе относятся операционные системы и программные продукты по непосредственному вводу и обработке информации. При этом можно выделить как общие, так и специальные программные продукты. К общим программным продуктам относятся общепринятые, стандартизированные программы, используемые преимущественно на всех предприятиях (MS Office, 1С, программы доступа в интернет и др.).

3. Правильный набор этих технологий, а также их логичное взаимодействие друг с другом, помогут предприятию грамотно выстроить функционирование всех отраслей [4].

4. В скором будущем большая часть компаний перейдет на автоматизированное управление. Так как со временем на руководящие должности переходят более молодые современные директора, с каждым годом появляется все больше и больше компаний консультирующих в данной сфере, и предлагающих лицензионные программные обеспечения. Также постоянно растущая конкуренция вынудит руководителей искать новые методы оптими-

зации деятельности компаний, для того чтобы увеличить долю на рынке, или хотя бы остаться на своей нише. Более того, зачастую новые подходы к управлению предприятиями изначально ориентируются на возможности современных информационных технологий и практически неосуществимы без использования компьютерных систем.

Список литературы

1. Автоматизация деятельности предприятия при помощи IT- технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nauchforum.ru/node/9114 (дата обращения 19.11.16).
2. Внедрение новых информационных технологий на крупномасштабном предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.tssonline.ru/articles2/focus/vnedrenie-novih-informacionnih-tehnologii-na-krypnomasshtabnom-predpriyatii (дата обращения 19.11.16).
3. Внедрение системы автоматизации, основные проблемы и задачи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vpg.ru/main.mhtml?PubID=18 (дата обращения 19.11.16).
4. Информационные технологии в управлении предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nauchforum.ru/ru/node/7901 (дата обращения 19.11.16).

РАЗРАБОТКА ТИПОВОГО БИЗНЕС-ПЛАНА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА «ИНФОБИЗНЕС»

К.Е. Падерина

Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.В Колоскова***

Сибирский университет потребительской кооперации

Статья посвящена исследованию особенностей составления бизнес-плана для предпринимательской деятельности по оказанию информационных услуг через Интернет. Раскрыто само понятие "инфобизнес" и его значение, а также пути реализации данного направления в современных условиях.

Вопросы бизнес-планирования всегда являлись актуальными, поскольку энергичные люди стремятся приложить свои таланты в сфере малого предпринимательства, но не знают, как это сделать, чтобы это было достаточно грамотно и малозатратно. Прежде чем начать свой бизнес, будущий предприниматель должен чётко знать свои интеллектуальные, трудовые и финансовые ресурсы, а также источники их формирования.

Бизнес-план представляет собой описание предполагаемой предпринимательской деятельности и содержит, как минимум, два элемента: описание бизнеса (предпринимательской деятельности) и сам план действий на первоначальном этапе [1].

Выделяют несколько критериев, которые являются основой составления бизнес-плана:

– конкретизация проекта;

– исчерпывающий анализ деятельности (производственно-хозяйственной и коммерческой);

– исследование экономических механизмов, влияющих на осуществление планируемой деятельности [3].

На основании этого можно сказать, что бизнес-план представляет собой стратегию развития предприятия, в которую входят экономическая мотивация и математически просчитанная перспективность деятельности предприятия на рынке.

К основным категориям бизнес-планирования относятся:

– доказательство экономической оправданности направления развития предприятия;

– расчёт возможных результатов деятельности;

– нахождение источника финансирования выбранного направления;

– подбор сотрудников, которые помогут воплотить данный план в практику;

– анализ эффективности начинаемого дела [1].

Все эти категории взаимосвязаны между собой и могут существовать только во взаимодействии.

В наш век, когда Интернет занимает значительную часть жизни каждого человека, а рабочих мест меньше, чем выпускаемых вузами специалистов, появился такой инструмент для самореали-

зации творческой молодёжи, как инфобизнес. Инфобизнес – коммерческая деятельность, которая основана на продаже различной информации посредством Интернета. Безусловно, данный вид бизнеса можно отнести к инновациям, поскольку он обладает всеми её признаками: малая распространённость на рынке, новые свойства и качества продукта, рискованность и др. [4].

Как экономическое явление инфобизнес появился в России относительно недавно и пришёл к нам с Запада, где он существенно развит и имеются даже свои инфо-миллиардеры.

В Интернете можно зарабатывать разными способами. Будь-то обучение или контент-проект, видеоблогинг или оказание услуг – главными составляющими бизнес-плана будут являться персональный компьютер и подключение к скоростной линии Интернет. В зависимости от выбранной деятельности для технического оснащения может понадобиться микрофон и веб-камера, но с развитием технологий и появлением ноутбуков и планшетных компьютеров такая необходимость у их владельцев отпадает.

Прибыль от предпринимательской деятельности в Интернете делится на две категории: 1) та, что мы заработали, оказывая какие-то услуги, и 2) та, которую нам платят рекламодатели за размещение рекламы на сайте, блоге или ю-туб канале. Последняя во многом будет определяться частотой посещения нашего сайта пользователями, т.е. его популярностью.

Можно привести пример успешной деятельности в аналогичном направлении. Российская компания «АБК - Активные Бизнес Консультации» позиционирует себя в Интернете так: «Мы оказываем следующие услуги в сфере бизнес планирования:

– создание бизнес плана, который будет соответствовать международным и российским стандартам;

– разработка технико-экономического обоснования;

– составление инвестиционного меморандума;

– анализ финансово-хозяйственной деятельности;

– маркетинговое исследование рынка;

– продвижение и защита инвестиционного проекта» [http://www.active-consult.ru].

Для примера рассмотрим набросок бизнес-плана молодого экономиста, представляющего свои услуги online. Он будет нашим первым клиентом, покупающим бизнес-план своего дела.

1) Описание бизнес идеи:

продажа экономических информационных услуг Интернет-пользователям.

2) Организация:

Оказание экономических услуг населению посредством информационных технологий без образования юридического лица. Услуги буду предоставлять самостоятельно.

3) Конкурентоспособность:

Бизнес будет успешным ввиду того, что

– население в основном экономически неграмотно;

– целевая аудитория, владельцы малого и среднего бизнеса, не всегда имеют возможность содержать в штате экономиста;

– низкая конкуренция в данной сфере;

– малые затраты;

– не ограничивается территориально.

4) Рискованность:

Бизнес подвержен следующим рискам

– появление новых конкурентов

– изменение в законодательстве РФ (налоги, госрегистрация, требования к контенту сайта).

5) Расходы:

– приобретение персонального ноутбука;

– оплата безлимитного Интернета;

– создание сайта и визитки (обращение в дизайн-студию либо сделать сайт самостоятельно на платном шаблоне с использованием услуг фрилансеров - верстальщика и дизайнера, оплата хостинга и доменного имени);

– затраты на рекламу в Яндекс.Директ.

Предположим, что в первый год по каждой из представленных услуг к нам будут обращаться один раз в месяц, тогда произведённый расчёт доходов и расходов показал гипотетическое получение чистого годового дохода в сумме 450 тысяч рублей. При расходах примерно на уровне 100 тыс. руб., рентабельность затрат составит 450%.

Таким образом, прибыль от реализации данного проекта по предоставлению информационных экономических услуг многократно превышает затраты. И это без учёта раскрутки сайта и получения прибыли от платы рекламодателей.

Для того чтобы сформировать круг клиентов, мы должны чётко знать свою целевую аудиторию. Так как мы предоставляем экономические услуги, то наш сегмент аудитории – это начинающие бизнесмены и предприниматели, у которых нет возможности оплачивать штатных экономиста и бухгалтера, значит, нашими потенциальными клиентами могут стать малые либо средние предприятия, а также индивидуальные предприниматели без высшего экономического образования.

После того, как мы выявили свою целевую аудиторию, можно переходить к поиску потенциальных клиентов. При этом используем способы Интернет-маркетинга:

– свой собственный you tube канал с полезным и востребованным видео-контентом;

– создание и настройка сайта с полезными статьями, отзывами клиентов и услугами;

– оформление личной страницы в социальных сетях со ссылкой в профиле на свой блог;

– настройка граватара и комментирование хорошо посещаемых «трастовых» сайтов (с посещаемостью не менее 1 500 уникальных посетителей в сутки);

– позиционирование себя везде одинаково, продвижение своего имени как бренда;

– продумать своё уникальное торговое предложение (уникальные скидки, сжатые сроки, бонусы и т.д.);

– общение на специализированных форумах или публикация статей на известных тематических интернет-ресурсах;

– покупка баннеров, рекламных строчек на сайтах конкурентов;

– покупка рекламы в Яндекс Директ и Google Adwords;

– создание подписной базы из заинтересованной аудитории;

– проведение бесплатных вебинаров посредством специализированных сервисов или использование прямой трансляции Google с целью формирования доверительных отношений с аудиторией, заявка на экспертность [2].

Таким образом, изложенные рассуждения о возможности предоставления информационных услуг по составлению бизнес-плана для начинающих предпринимателей посредством Интернета можно рассматривать как базу для научного исследования инновационных проектов на стадии планирования и прогнозирования бизнеса.

Список литературы

1. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М.: Юриспруденция, 2013. – 127 с.
2. Щербаков А.И. Инфобизнес как виртуальный фактор экономического роста. // Вестник Кемеровского государственного университета. 2011. № 3. С. 263-266.
3. Брег С.М. Настольная книга финансового директора [Электронный ресурс] / Стивен Брег; пер. с англ. – 10-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 606 с.
4. Минко И.С. Бизнес-планирование инновационных проектов: учебное пособие. – СПб.: НИУ ИТМО; ИХиБТ, 2014. – 171 с.

АУТСОРСИНГОВЫЕ УСЛУГИ НА БУХГАЛТЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Е. В. Прокопова
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Е.Н. Лищук***
Сибирский университет потребительской кооперации

В условиях жесткой конкуренции, усиливающейся глобализации и нестабильной финансовой ситуации на рынке аутсорсинг является таким механизмом, который помогает организации функционировать.

Аутсорсинг нередко называют «феноменом XX в.», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий». Понятие «аутсорсинг» вошло в отечественную практику с 1990-х гг. и получило достаточно большое распространение.

Аутсорсинг (от англ. «outsourcing» - внешний источник) - передача организацией определенных видов или функций производственной предпринимательской деятельности на обслуживание другой ор-

ганизации, специализирующейся в соответствующей области. Существуют и другие трактовки данного понятия. Например, Хейвуд Дж. Б. считает, что «аутсорсинг – это перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [1]. По мнению Г. Форда, «если есть то, что мы не умеем делать лучше и дешевле, чем наши конкуренты, то нет смысла делать это вообще»; такую работы мы должны передать тому, кто справится с ней с заведомо лучшим результатом. Отсюда следует, что основная экономическая цель использования аутсорсинга - снижение издержек.

Одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка аутсорсинговых услуг является аутсорсинг финансовых и бухгалтерских функций, который стал набирать популярность в России, начиная с 2013 г. [2]. Этому послужили изменения в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (далее – Закон). С этого момента малые предприятия вынуждены вести бухгалтерский учет в полном объеме и соответственно формировать и сдавать бухгалтерскую отчетность. Согласно ст. 7 Закона ведение бухгалтерского учета организует руководитель экономического субъекта. При этом он обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта. Однако в большинстве случаев организации - представители малого бизнеса не имеют в штате бухгалтера. В таком случае Закон предусматривает возможность использования аутсорсинга бухгалтерских услуг.

Рассмотрим основные преимущества использования бухгалтерских услуг аутсорсинговой организации. Во-первых, это минимизация затрат у заказчика услуг. В среднем заработная плата бухгалтера на российском рынке труда составляет от 20 до 30 тыс. руб., а главного бухгалтера - от 40 до 60 тыс. руб. Однако оба варианта не выгодны для малого бизнеса: первый - в плане недостатка квалификации ведения бухгалтерского учета, составления бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности, второй - по финансовым соображениям. В случае обращения в аутсорсинговую организацию издержки на ведение бухгалтерских услуг будут иметь не постоянный характер, как при найме в штат собственного бухгалтера, а переменный. По общераспространенной практике стоимость бухгалтерских услуг чаще все-

го варьируется от количества произведенных хозяйственных операций и системы налогообложения.

Результаты исследования данных о стоимости аутсорсинговых услуг на бухгалтерское обслуживание в г. Новосибирске показали, что для организаций, применяющих общую систему налогообложения и имеющих организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью, стоимость аутсорсинговых услуг составляет от 3 000 рублей (до 30 операций в месяц) до 10 000 рублей (от 81 до 100 операций). Для индивидуальных предпринимателей стоимость варьируется от 2 000 рублей (до 30 операций в месяц) до 10 000 рублей (от 81 до 100 операций).

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения (доходы – расходы) и имеющих организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью, стоимость аутсорсинговых услуг изменяется от 2 000 рублей (до 30 операций в месяц) до 10 000 рублей (от 81 до 100 операций). Для индивидуальных предпринимателей стоимость составляет от 1 800 рублей (до 30 операций в месяц), до 10 000 рублей (от 81 до 100 операций).

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения (доходы) и имеющих организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью, стоимость аутсорсинговых услуг находится в пределах от 2 000 рублей (до 30 операций в месяц) до 5 500 рублей (от 81 до 100 операций). Для индивидуальных предпринимателей стоимость варьируется от 1 800 рублей (до 30 операций в месяц), до 5 000 рублей (от 81 до 100 операций).

Оценивая результаты исследования, можно сделать вывод о том, что малому бизнесу выгоднее отдать ведение бухгалтерского учета на аутсорсинг, так как обычно у таких предприятий количество операций не превышает отметку 200.

Во-вторых, для заказчика особый интерес представляет механизм оплаты услуг. Несмотря на установленный аутсорсинговой организацией прайс-лист, клиент, заключающий договор, всегда может согласовать вопросы о снижении цены и пересмотре сроков оплаты. Например, если у клиента возникли финансовые трудности, то аутсорсинговая организация может изменить пункты договора и несколько снизить стоимость бухгалтерского обслуживания. Кроме то-

го, клиент может оплачивать бухгалтерские услуги не каждый месяц, а раз в квартал.

В-третьих, услуги аутсорсинговой организации по бухгалтерскому обслуживанию предоставляются непрерывно, в т.ч. в отпускной период специалиста или во время его нахождения на больничном путем передачи его обязанностей другому сотруднику. В процессе ведения хозяйственной деятельности экономический субъект постоянно несет риски, связанные со штрафами, выставлением инкассо, блокировкой счетов, поскольку штатный бухгалтер может внезапно уволиться. Обращение в аутсорсинговую организацию позволяет такие риски минимизировать.

Несмотря на массовость применения аутсорсинга на Западе, российские организации применяют его достаточно ограниченно. Причиной этому служит ряд факторов: невысокая степень доверия у организаций по отношению к аутсорсерам; недостаточный уровень профессиональных навыков у сотрудников аутсорсинговой организации; проблема сохранения коммерческой тайны; недобросовестность аутсорсера; слабая проработка законодательной базы. Рассмотрим некоторые из них.

Как отмечено выше, с 2013 г. Закон претерпел изменения, которые не только связаны с порядком организации и ведения учета, но и установлением квалификационных требований к главным бухгалтерам, в частности: наличие стажа работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью:

– не менее трех из последних 5 календарных лет - при наличии высшего профессионального образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита;

– не менее пяти из последних 7 календарных лет - в иных случаях;

– отсутствие судимости (неснятой или непогашенной) за преступления в сфере экономики.

Однако в Законе не указано, что аутсорсинговая организация должна полностью состоять из квалифицированных специалистов. Отмечено лишь, что она должна иметь в штате не менее одного работника, отвечающего таким требованиям [3]. Таким образом, требования к квалификации бухгалтера, указанные в Законе, не могут

100 % гарантировать качество представления бухгалтерских услуг аутсорсерами.

В соответствии со ст. 1 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ в перечне прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг указана услуга по постановке, восстановлению и ведению бухгалтерского учета, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, которую можно рассматривать как аутсорсинг. В 2015 году доля доходов от оказания этих услуг составила 43,8 %. Преимуществом обращения в аудиторскую организацию по оказанию услуги по бухгалтерскому сопровождению является то, что в соответствии с п. 9 ст. 11 ФЗ № 307-ФЗ аудитор обязан в течение каждого календарного года начиная с года, следующего за годом получения квалификационного аттестата аудитора, проходить обучение по программам повышения квалификации. Следовательно, данные услуги могут быть оказаны более качественно аудиторской организацией или индивидуальным аудитором, чем аутсорсером.

Слабая проработка законодательной базы связана с тем, что действующие нормативно-правовые акты не содержат юридического определения аутсорсинга. Трудовое и гражданское законодательство РФ также не определяет специальные нормы, регулирующие аутсорсинг. Поэтому при заключении договора клиенту необходимо обращать внимание на содержание договора, в противном случае вся материальная ответственность за ненадлежащее исполнение обязанностей аутсорсинговой организации целиком ляжет на клиента.

Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что в условиях возрастающей конкуренции аутсорсинг является уникальным инструментом, способным снизить издержки организации, принципиально не подрывая ее ключевые бизнес-процессы.

В связи с тем, что данная услуга только начала адаптироваться к российской действительности, имеются проблемы, связанные со спецификой российского законодательства. К сожалению, данную проблему нельзя решить на уровне организаций, необходимо участие вышестоящих исполнительных органов в лице государства. Организации могут лишь обезопасить себя, заключая и внимательно изучая договоры.

Список литературы

1. Епифанова Е.А. Алгоритм принятия решения о передаче бизнес-процессов на аутсорсинг [Текст] / Епифанова Е.А. Новые технологии // – 2011 – №2 – С. 4.
2. Леденева И.Ю. Аутсорсинг как механизм повышения эффективного управления внешнеэкономической деятельностью организаций [Текст] / Леденева И.Ю. Вектор науки ТГУ //Специальный выпуск – 2010. – № 1 – С. 60-64.
3. Сербулов А.В. Аутсорсинг как новая стратегия интеграции и взаимодействия участников строительного бизнеса [Текст] / Сербулов А.В., Михайлова Л.Р. Балтийский экономический журнал// – 2009 – № 1 (3) – С. 106-114.
4. http://proffresh.ru/rates/

ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А.А. Сандаков

Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор С.Д. Надеждина***

Новосибирский государственный университет экономики и управления

В современных условиях функционирования организации (предприятия) прибегают к продаже товаров в кредит, что приводит к отвлечению средств из оборота и образованию дебиторской задолженности. Наличие дебиторской задолженности всегда связано с риском: средства могут возвращаться вовремя или вообще теряться. Несмотря на это, предприятия не всегда могут отказаться от реализации товаров в кредит, учитывая работу конкурентов и стремление увеличить товарооборот и прибыль. Таким образом, дебиторская задолженность является неотъемлемой частью оборотных активов каждого экономического субъекта, требующей тщательного контроля ее возникновения и оплаты.

Своевременность контроля дебиторской задолженности зависит от многих факторов:

– наличия у руководства полной и достоверной информации относительно сроков погашения обязательств контрагентами;

– внедрения и использования четкого регламента работы с просроченной и сомнительной дебиторской задолженностью;

– своевременного и постоянного проведения оценки платежеспособности каждого покупателя и необходимости коммерческого кредитования;

– наличия слишком большого объема задолженности покупателей;

– системы контроля возврата задолженности.

Каждый из вышеперечисленных факторов может привести к появлению проблем и в дальнейшем - к кризисному состоянию организации. Рост дебиторской задолженности также может возникать вследствие использования неэффективной кредитной политики, значительного увеличения объема продаж, отсутствия информации о частичной или полной неплатежеспособности покупателей и т.п. [1].

В условиях рыночной экономики деятельность предприятий нацелена на достижение высоких конечных результатов - рост прибыльности реализации продукции, доходности активов и собственного капитала при условии обеспечения нормативов ликвидности. Необходимо установить приоритеты в выборе критериев оценки эффективности кредитной политики: оптимальная кредитная политика должна быть такой, чтобы в результате ее проведения максимизировать прибыль при условии использования оптимальной комбинации нормативов кредитоспособности, срока кредита, стратегии скидок, особых условий и уровня расходов по инкассации.

Одной из распространенных причин снижения эффективности контроля дебиторской задолженности является нарушение соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью, как правило, приводящее к финансовой нестабильности. В этом случае не избежать привлечения дополнительных источников финансирования, что, в свою очередь, увеличивает риски неоплаты долгов самим экономическим субъектом.

В условиях постоянной инфляции важно контролировать предоставление любой отсрочки платежей контрагентам (дебиторам), т.к. это приводит к снижению ликвидности и неполучению полной стоимости проданных товаров (выполненных работ или

оказанных услуг). Для снижения риска неоплаты необходимо внедрять и расширять систему авансовых платежей.

В процессе ведения коммерческой деятельности наличие сомнительной, просроченной или безнадежной дебиторской задолженности может повлечь наступление трудного экономического состояния. Важным направлением для его предотвращения является повышение уровня контроля путем внедрения в организации специальных отделов или подразделений, отвечающих за состояние дебиторской задолженности. Такая необходимость особенно остро возникает у крупных предприятий [2].

Одним из ключевых элементов в системе контроля является построение детализированной кредитной политики, учитывающей следующие аспекты:

– детальный анализ дебиторской задолженности;
– четкое формирование принципов кредитной политики;
– анализ платежеспособности покупателей;
– внедрение процедуры инкассации дебиторской задолженности;
– использование рефинансирования дебиторской задолженности.

От своевременности контроля дебиторской задолженности зависит финансовое состояние организации и результаты ее деятельности. Отсутствие контроля или его недостаточность ухудшают показатели эффективности предприятия, снижают его ликвидность, рентабельность и платежеспособность, приводя к негативным последствиям [3].

Независимо от размера экономического субъекта каждый из них поддается влиянию финансового кризиса, испытывая его последствия. Для снижения потерь руководство должно постоянно совершенствовать свою политику, внедряя принципиально новые подходы относительно контроля дебиторской задолженности [4].

Достижение полноты и комплексности процесса совершенствования контроля дебиторской задолженности возможно только в случае тесного сотрудничества подразделений предприятия, постоянной проверки существующих и потенциальных клиентов, четкого планирования возможного наличия задолженности и ее непрерывного мониторинга.

Список литературы

1. Надеждина С.Д., Сандаков А.А. Система контроля дебиторской задолженности в организациях пищевого производства // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2014. – № 3 (10). – С. 32-36.
2. Малка Е.В. Внутренний контроль дебиторской задолженности коммерческой организации: теория и практика // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 6. – С. 29-36.
3. Сандаков А.А. Внутренний контроль расчетных операций в системе управления организациями пищевого производства // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – № 10 (132). – С. 133-137.
4. Song Y.Y. Research on Accounts Receivable Control Problem in Stages // Advanced Materials Research. – Trans Tech Publications, 2013. – Т. 629. – С. 968-971.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА АВС-АНАЛИЗА ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

А.А. Сокорев
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.Н. Затолгутская***
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

Тема оптимизации товарных запасов в настоящее время крайне актуальна для организаций потребительской кооперации. При неэффективном управлении ресурсами, излишки запасов обуславливают замораживание денежных средств в запасах, ухудшая показатели ликвидности и деловой активности организации.

Возникновение излишков товарных запасов зачастую связано с ошибками в прогнозировании спроса. Практика показала, что большое количество товарных запасов чаще всего является показателем неэффективного управления ресурсами.

Фактически не только слишком большие, но и слишком малые запасы оказывают негативное влияние на результаты работы организации. Нехватка товарных запасов в условиях жесткой кон-

куренции торговых организаций ведет к потере потенциальных клиентов из-за отсутствия необходимого товара на складе и их переключению на потребление аналогичных товаров, продаваемые конкурентами.

Существует определенный оптимальный размер запасов, при котором организация снижает затраты и наращивает свою прибыль. Денежные средства, вложенные в тысячи единиц запасов, могут вырастать в очень большие цифры. Все, что делается для поддержания уровня запасов предельно низким, может снизить затраты за счет уменьшения выплат процентов и освобождения дорогих мест на складе. Но если уровень запасов слишком низкий, это может привести к затормаживанию продаж, когда товаров не хватает в нужное время. Можно рекомендовать иметь несколько независимых поставщиков для каждого товара: если у одного из них произойдет какая-либо непредвиденная ситуация, это не очень отразится на поступлении товара. Методом наблюдения за операциями с помощью компьютера несложно рассчитать оптимальный уровень запасов для каждого товара [4].

Например, в объектах торговли, имеющих большое количество товаров, большую часть товарных запасов составляют продукты питания, которые имеют ограниченный срок хранения. Поэтому спрогнозировать потребность в товарах на длительный период достаточно сложно. Следовательно, основным фактором, на который обычно ориентируются при управлении запасами, является переменный потребительский спрос. Чтобы управлять широким ассортиментом продукции, используют компьютерную программу, которая дает возможность отслеживать движение товаров с момента поступления их на склад до момента реализации [5]. Для объектов торговли с большим ассортиментом при определения оптимального размера товарных запасов рекомендуется использовать нормативный метод – АВС-анализ.

Сущность этого метода заключается в том, что, в зависимости от стоимости приобретения, все товарные запасы делятся на три категории: А, В, С. Так, 10 % всех статей запасов (А) составляют 73 % всей стоимости, 20 % статей (В) – 19 % и 70 % статей (С) – 8 %. Это означает, что самый строгий контроль должен осуществляться относительно категории А [2].

Поэтому для запасов категории А очень тщательно определяются объемы и периоды заказов. Расходы на заказ и хранение запасов пересматривают каждый раз при оформлении следующего заказа.

Для товарных запасов категории В устанавливают экономические размеры заказов и период выдачи повторного заказа. Переменные величины пересматривают раз в квартал или раз в полгода. Предусматривается получение качественной информации и установление обычного контроля о товарных запасах, что дает возможность вовремя определить основные изменения в использовании товарных запасов.

Что касается категории С, то никаких формальных расчетов не делают. Объем товарных запасов повторного заказа обычно рассчитывают таким образом, чтобы поставки осуществлялись на протяжении 12-24 месяцев. Проверку наличия запасов проводят периодически раз в год [1].

Некоторые торговые организации подразделяют все запасы уже не на три группы, а на четыре, выделяя группу D, к которой относят неликвидные запасы [3].

Метод АВС-анализа применяют как в его классическом варианте, так и с различными дополнениями и изменениями, исходя из особенностей конкретной деятельности. Для определения приоритетов по закупке и выбора метода закупок многие организации классифицируют товары не по их доле в общей стоимости, а по доле в общей массе полученной прибыли или маржинального дохода. Таким образом, денежные средства в первую очередь выделяются на покупку высокорентабельных или быстрооборачиваемых товаров, приносящих компаниям наибольший доход.

Также возможна и дальнейшая классификация товаров в зависимости от сложности их закупок. Классификационным признаком может выступать коммерческий риск невыполнения организацией собственных договорных обязательств вследствие срывов поставок ей товаров. Для дефицитных товарных запасов, относимых к группе А по рентабельности и оборачиваемости, приносящих максимальный доход организации, практически снимаются все ограничения на закупку.

Практика открывает все новые и новые возможности использования универсального АВС-метода, который позволяет не только конкретизировать задачу выбора приоритетов увеличения товарных запасов, но и применять объективное решение по закупке следующей партии. Дальнейшая детализация: расчет размера заказа и норм хранения запасов происходит в организациях по мере накопления достоверной статистической информации и освоения своевременных технологий управления запасами.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что при определении оптимального размера товарных запасов АВС-методом наибольший упор делается на анализ ретроспективных данных и их прогнозирования на основе теории вероятностей. Иначе говоря, нормативный подход пригоден преимущественно в условиях централизованной, директивно-плановой экономики. Однако обработка статистических данных с экстраполяцией их значений на перспективу не всегда может служить достоверной основой для принятия оптимальных решений.

Список литературы

1. Голов С. Ф. Бухгалтерский учет по международным стандартам / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко – К.: Экаунтинг, 2000. – 384 с.
2. Голов С. Ф. Финансовый и управленческий учет / С. Ф. Голов, В. И. Ефименко. – К.: «Автоинтер-сервис», 1996. – 544 с.
3. Научно-популярный журнал «Логистика», 2010, № 4; 2012, № 1.
4. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Кол-дуэлл. Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
5. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис. // Пер. с англ. / Под ред. А. М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ В РОССИИ

А.В. Харонжина
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Л.П. Зенькова***
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) развивают экономику в целом, содействуют пополнению рабочих мест, способствуют внедрению инновационных технологий.

Многие страны стараются привлечь иностранных инвесторов за счет введения различных льгот и преференций. В России также уделяется особое внимание привлечению иностранных инвестиций как эффективному источнику внедрения шестого технологического уклада.

Введение санкций и уход крупных иностранных компаний с рынка привели к оттоку иностранных инвестиций из России, который начался ещё в 2014 году. В 2015 году эта тенденция только увеличилась, в условиях падения цен на нефть и низкого курса рубля. Согласно исследованию ЮНКТАД, посвященному глобальным инвестиционным тенденциям 2015 года, Россия оказалась в аутсайдерах, и должен пройти ещё не один год, чтобы вернуть утраченные позиции [1].

Обычно основным инструментом привлечения ПИИ являются налоговые льготы. Текущая налоговая нагрузка на предприятия в России также ниже, чем в большинстве развитых стран Запада. В России с 2015 года фактически установлен мораторий на любое увеличение налоговой нагрузки на экономику.

Имеются льготы по налогам с иностранцев, вложивших свой капитал на территории России. Так, по ставке 15% облагаются дивиденды, полученные от российских организаций нерезидентами. По ставке 30% облагаются все остальные доходы нерезидентов по ценным бумагам, эмитированным российскими организациями [2].

Несмотря на отмеченные средства привлечения ПИИ, Российская Федерация оценивается мировым экономическим сообществом как страна с непривлекательным инвестиционным климатом.

Это обусловливает необходимость перехода от ресурсодобывающей деятельности к инновационной, поскольку развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей позволит увеличить благосостояние страны.

Однако привлечение иностранных инвестиций – не только благо для экономики. Имеется ряд негативных последствий, в их числе усиление текущей фазы экономического цикла, что в поле зрения ученых пока не попало.

Нами проанализирован перечень основных макроэкономических показателей, характеризующих внешнеэкономические связи Российской Федерации. Анализу на проявление цикличности были подвергнуты динамики прямых, портфельных и прочих иностранных инвестиций. При этом были применены статистические методы (расчет коэффициента корреляции с лаговой объясняющей переменной) и эконометрические методы исследования (построение автокорреляционной функции, преобразование Фурье). Для обработки квартальных данных за период 2000–2016 гг. использовался пакет прикладных прогамм Eviews 7, STATISTICA 8.

По итогам анализа можно сделать вывод, что наиболее выраженная циклическая динамика наблюдается в так называемых прочих иностранных инвестициях в банковскую сферу Российской Федерации, это подтверждается результатами эконометрической процедуры – построением автокорреляционной функции (АКФ) и коэффициентом корреляции значением выше 0,8 Их продолжительность–более 20 лет (цикл Дж.Мура). Следовательно, прочие иностранные инвестиции способны усиливать течение каждой третьей кризисной фазы «делового» цикла продолжительностью 6–8 лет [3].

С точки зрения экономических процессов речь идет о взаимосвязи динамики отдельных отраслей с другими, смежными с ними технологически или интегрированными в единые финансово-промышленные группы, в связи с чем продолжительность кризисной фазы растягивается на более длительный период по сравнению с развитыми странами.

В ходе анализа учитывалось, что в мировой экономике наблюдаются и другие экономические циклы: продолжительностью 3–4 года (циклы Китчина), 10–12 лет (циклы Лабруса). циклы

Кузнеца (16–20 лет). Их взаимное наложение способно создавать сложную нелинейную динамику валового внутреннего продукта (ВВП). Поэтому для выделения, а затем и сравнения частот циклических колебаний в динамике ВВП и иностранных инвестиций в банковскую систему была проведена эконометрическая процедура спектрального анализа (преобразования Фурье). Сравнение построенных периодограмм колебаний позволило выявить, по крайней мере, четыре одинаковых частоты в ВВП и в иностранных инвестициях в банковский сектор России (0,01; 0,06; 0,08; 0,16).

Наличие же других частот в динамике ВВП (0,04; 0,13; 0,22; 0,24; 0,26) свидетельствует о влиянии иных факторов на процесс циклообразования. В связи с этим иностранные инвестиции сомнительно считать причиной циклов, по крайней мере, исключительной причиной. Более реальной является методологическая позиция оценки их роли в качестве фактора-признака модели циклообразования.

Продолжительность и интенсивность влияния иностранных инвестиций на динамику ВВП была исследована с помощью расчета коэффициента парной корреляции с лаговой объясняющей переменной [4].

Более подробный анализ корреляционной связи иностранных инвестиций в банковскую сферу и национального продукта в разрезе прямых, портфельных и прочих инвестиций показал, что самое большое влияние на ВВП оказывают *прямые* иностранные инвестиции, причем угасание эффекта от их воздействия на экономику России наступает медленнее, чем у портфельных, но быстрее, чем у прочих [4].

В целом следует отметить, что влияние иностранных инвестиций в российской банковской сфере слишком велико, просматривается высокая подверженность экономики возможным западным санкциям в денежно-кредитной сфере, шокам со стороны мировой кредитно-денежной системы.

Таким образом, иностранные инвестиции оказывают значительное усиливающее воздействие на протекание каждой третьей кризисной фазы очередного делового цикла продолжительностью 6–8 лет. Так, очередная фаза третьего делового цикла наступит в 2017–2018 году.

Список литературы

1. Мировой рынок инвестиций в 2015 году: Россия потерпела фиаско – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/31718-mipovoy-pynok-investitsiy-v-2015-godu-possiya-poteppela-fiasko.html – Дата доступа: 28.10.2016.
2. Сайт Российского Инвестиционного Агентства – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.investment-in-russia.com/site/ru/ – Дата доступа: 28.02.2016.
3. Зенькова, Л.П. Прямые иностранные инвестиции и их влияние на циклически колебания макродинамики: опыт России и его актуальность для Беларуси / Л. П. Зенькова, А. В. Харонжина – Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. – 2016. – № 2. – С. 156 – 161.
4. Харонжина, А. В. Циклические колебания объемов иностранных инвестиций и их влияние на макродинамику трансформационных экономик: сравнительный анализ А. В. Харонжина, Л. П. Зенькова // Вестник экономической интеграции. – 2015. – № 11–12. – С. 91–99.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ МЕТОДОМ «УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ»

В.М. Черняков
Научный руководитель: ***д-р техн. наук, профессор С.М. Зеркаль***
Сибирский университет потребительской кооперации

Управление по целям – это один из наиболее успешных подходов к управлению эффективностью [1]. Основная цель управления по методу целей (целевое управление) - это сосредоточиться на достижении всех целей. Метод «Управление по целям» направлен на преодоление сопротивления персонала организации в процессе стратегических изменений путем формирования наиболее предпочтительных целей развития рассматриваемой системы управления

организацией, для достижения которых применяются действия, ведущие к изменению текущих процессов в нужном направлении. Установка развития целей является определяющей. Для сформулированных целей разрабатываются действия и формируются ресурсы, прежде всего финансовые, способные переориентировать разработанный процесс на их достижение.

Многие менеджеры и специалисты оценивают метод «Управление по целям» как весьма эффективный управленческий метод принятия решений [1, 2]. Эффективное использование целевого управления позволит организации получить следующие преимущества.

– Производительность сотрудников, которые имеют конкретные цели, гораздо выше производительности работников организации, кому цели не поставлены. Это, в первую очередь, способствует предоставлению сотрудникам самостоятельности и всеобъемлющей информированности о задачах организации, а также их особой роли в их разрешении.

– Возрастает вероятность достижения целей за счет концентрации усилий и менеджеров, и сотрудников на этих общих целях.

– Повышаются результирующие параметры деятельности организации за счет заинтересованности сотрудников в достижении целей. Кроме того, непосредственное участие персонала в формировании целей и возможность распоряжения ресурсами, повышает мотивацию.

– Целевое управление способствует преодолению сопротивления персонала организации в процессе стратегических изменений и дает возможность быстрой реакции на изменения внешней среды, позволяя персоналу точно знать, что от них требуется, что приводит к улучшению общения между руководителем и подчиненными.

Методика «Управление по целям» осуществляется по следующему алгоритму с определением [2]:

1. целей;
2. ключевых показателей эффективности;
3. веса каждой цели;
4. плановых показателей;
5. результативности.

Мы будем проводить создание «дерева целей», «сверху вниз», от общих целей к частному, от их разложения и восстановления.

При оценке результатов исследований использовался метод «снизу вверх» с выходом на глобальные цели. Результаты анализировались неформально с учетом мнения персонала.

Цели корректировались после установления степени прогресса в достижении поставленных целей, которые были выбраны ранее или скорректированы.

Разработка «дерева целей» начинается с разработки долгосрочных целей организации. Долгосрочная цель организации ООО «Флой» заключается в сохранении доли рынка одежды.

При постановке стратегических целей необходимо осуществить процесс отбора и ранжирования важнейших целей, при которых ресурсы должны быть выделены. Мы проводили ранжирование целей, используя экспертные оценки по методу парных сравнений. Эта технология реализовывалась на примере функциональной стратегии для достижения сохранения доли рынка одежды.

Таким образом, наиболее значимыми стратегическими целями для достижения сохранения доли рынка одежды являются [3]:

1. отклонение цен от среднестатистических на конкурентных рынках не более 15%;
2. снижение доли расходов на покупку товаров до 20%;
3. рост объема продаж на 15%;
4. рост объемов реализации на одного работника маркетинговых подразделений;
5. сокращение среднестатистического времени движения заказов клиентов (от спроса до отгрузки) до 30 мин;
6. рост ассортимента;
7. рост уровня удовлетворенности сотрудников организации;
8. рост уровня квалификации и профессионализма сотрудников организации.

На основе построенного «граф-дерева целей», было разработано «дерево стратегий» организации. Предложена стратегия решения актуальных проблем управления организацией. Для организации ООО «Флой» актуальными будут следующие стратегические цели [4]:

1. рыночная стратегия (активизировать работу на старых рынках с традиционными продуктами);

2. продуктовая стратегия (оптимизация традиционного ассортимента, расширение ассортимента товаров и услуг);

3. оперативная (маркетинговая стратегия средних цен, продажа собственных маркетинговых структур; сохранение отношений со старыми поставщиками, поиск и работа с иностранными поставщиками продукции);

4. административная (маркетинг - опора на распределенный маркетинг и собственные исследования; финансы - ориентация на финансовое структурирование организации, финансовое прогнозирование на основе бизнес-модели).

Список литературы

1. Герасимов К.Б. Технология управления индивидуальными целями руководителей // Основы экономики, управления и права, № 5 (17), 2014.- С.51-54.
2. Сайфутдинова Д.А. Соловьева И.А. Совершенствование формирования переменной части заработной платы на основе целевого управления // Интернет-журнал "Науковедение", Вып. 1, 2014.- С.21-29.
3. Черняков М.К. Черняков В.М. Совершенствование системы управления организацией методом «Управление по целям» / Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции (10-11 декабря 2015 г., г. Уфа). В 2-х ч. Ч. I / отв. ред. И.У. Зулькарнай. – Уфа: Аэтерна. – 2015. С. 129-132.
4. Черняков М.К. Черняков В.М. Применение метода «Управление по целям» к системе управления организацией // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2015.- № 3 (14).-С.19-22.

АНАЛИЗ ТЕОРИЙ МОТИВАЦИИ

И.А. Чернякова
Научный руководитель: ***д-р техн. наук, профессор С.М. Зеркаль***
Сибирский университет потребительской кооперации

В общем смысле мотивация может быть охарактеризована как процесс, определяющий энергетическую сторону и направленность поведения [1], который определяет побуждение человека к определенному поведению и тот выбор, который он делает из возможного набора альтернативных вариантов поведения.

Мотивация – это сложный процесс детерминации поведения и мышления человека, его побуждения к определенному поведению и деятельности под воздействием внутриличностных и внешних факторов [2].

С категорией мотивации очень тесно связано понятие мотива. Мотив – это внутреннее побуждение человека к определенному поведению, которое направлено на удовлетворение различных потребностей. Находится оно между потребностью и стимулом.

Еще одной основополагающей категорией мотивации является мотивационный процесс. Данная категория отражает динамичный характер мотивации, который предполагает последовательную смену состояний и действий.

Мотивационный процесс включает следующие стадии:

1. Неудовлетворенная потребность.
2. Напряжение.
3. Побудительные стимулы.
4. Поисковое поведение.
5. Удовлетворенная потребность.
6. Снижение напряжения.

Мотивация, являясь сложной системой, может классифицироваться в различных видах и типах.

Различается потенциальная и актуальная мотивация. Потенциальная мотивация – это побуждение человека сделать что-то, чего-то достичь, мысли об успехе в достижении своего желания. При этом не возникают какие-либо действия со стороны человека. Актуальная мотивация подразумевает наличие у человека конкретно-

го плана действий, реальной силы побуждения, контролирующей его поведение. Между этими двумя видами мотивации существует различие в принятии решения о поведении, каком-либо действии.

Также различают внутреннюю (человек сам себя мотивирует) и внешнюю мотивацию. Внутренняя мотивация предполагает, что человек основываясь на своих потребностях используя сознание, волю и стимулы, сам побуждает себя к тому или иному поведению. Внешняя мотивация предполагает, что человека побуждают извне.

Отталкиваясь от стимулов, которые побуждают человека, мотивацию разделяют на экстринсивную и интринсивную. Экстринсивная мотивация определяется внешними стимулами (денежные вознаграждения, подарки, карьерный рост). Интринсивная мотивация направляется внутренними стимулами (признание, повышение самооценки).

Мотивацию можно измерить некоторыми параметрами. Основными из них являются:

1. Направленность мотивации – выражается в плане деятельности, в характеристике того, чего человек желает достичь. Мотивация направлена на получение стимула, который побуждает человека к различным видам поведения.

2. Интенсивность мотивации – проявляется в степени усердности, с которой человек пытается воплотить свое намерение, добиться цели.

3. Устойчивость мотивации – выражает постоянство в усердии достижения цели.

4. Частотность мотивации – характеризуется частотой действий для достижения цели.

При исследовании системы мотивации с позиций управления персоналом возможны два основных подхода к ее пониманию и структурированию.

1. Личностный (психологический) подход предполагает исследование со стороны мотивации поведения личности. Выделяются два основных фактора мотивации: индивидуальные качества и ситуация. Достоинства данного подхода - связывает сознание и деятельность человека, индивидуальное и социальное. Недостатком будет являться то, что личностный подход рассматривает элементы системы в общем плане, не учитывая основные элементы

управленческого воздействия на мотивационный процесс. Мотивационная ситуация трактуется обобщенно и широко, что мешает управлению мотивационным процессом.

2. Организационно-управленческий подход предполагает рассмотрение мотивационного процесса через призму управленческой деятельности руководства организации и самих работников. Организационно-управленческий подход позволяет выделить структуру мотивации.

Структура мотивации включает в себя:

– субъект мотивации – представляет собой управляющее начало организации, субъектами являются сотрудники, организация в целом, руководители, службы персонала, отделы, коллективы, а также неформальные группы.

– объект мотивации – работники, на которых направлено мотивирующее воздействие.

– ресурсы мотивации – средства влияния на сотрудников, различные стимулы (материальные и нематериальные, личностные) для побуждения к организационной активности.

– механизм мотивации – организационная система взаимодействия субъекта и объекта мотивации. Обеспечивает упорядоченность взаимодействия, стабилизирует и регулирует его.

Существует множество различных теорий мотивации, которые делятся на три категории: первоначальные, содержательные и процессуальные. Данные категории различаются по содержанию, но не являются взаимоисключающими. Многие компании одновременно используют в своей деятельности несколько теорий и подходов, чтобы в лучшей степени реализовывать мотивационный процесс. Основные теории мотивации из каждой категории рассмотрены в следующем разделе.

Первоначальные теории мотивации основывались на анализе опыта поведения людей и применения простых стимулов принуждения, материального и морального поощрения.

«Теория XY» была разработана Фредериком Тейлором в 20-е годы XX века. Позднее, в 60-е года XX века, теория была развита и дополнена Дугласом Мак-Грегором.

«Теория X» исходит из того, что в руководстве должна преобладать негативная мотивация, так как подчиненные рас-

сматриваются как плохие, недобросовестные и безынициативные работники.

«Теория Y» строится на принципах противоположных теории X, предполагая, что работники воспринимают не только материальное вознаграждение. Стремление к реализации своих творческих способностей, самореализации, признанию руководства тоже способны мотивировать работников. Для достижения наибольшей эффективности работы материальные приемы должны сочетаться с нематериальными.

Главным мотиватором «Теории Z» Оучи поведения выступает построенная по клановому принципу корпорация. Признаки таких корпорации: пожизненный наем, медленное продвижение по карьерной лестнице, универсальность квалификаций, коллективный метод принятия решений, эгалитаризм (высокая степень равенства доходов), сглаженность ранговых позиций.

Современные теории мотивации разделяют на содержательные и процессуальные. Содержательные теории опираются на цели работника, отражают потребности, воздействие на которые может побудить к деятельности человека, и выделяют факторы, которые стимулируют эффективную деятельность. Процессуальные теории ориентируются на анализ поведения человека и описывают стимулирование сотрудников как пошаговую последовательность.

Список литературы

1. Зайцева Т.В. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие / Т.В. Зайцева, Г.В. Черняева, Е.В. Батоврина; Под ред. проф. В.П. Пугачева - М.: ИНФРА-М, 2014. - 394 с.
2. Филатова А. В. Сущность и основные теории мотивации эффективности труда персонала / Журнал «Основы экономики, управления и права» 2014.№1(1). С. 126-139.
3. Черняков М.К., Чернякова И.А. Априорный анализ теорий мотивации / Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал 2015.№4(15). С.42-48

МЕХАНИЗМ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕД ПОСТАНОВКОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

М. В. Шевеленко
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор М.А. Вахрушина***
Финансовый университет при Правительстве РФ

Многие организации малого бизнеса в России считают, что для получения экономической информации достаточно ведения бухгалтерского учёта. Однако на практике можно видеть, что бухгалтерский учёт полностью зависит от документов, а не от фактов хозяйственной жизни, которые отражаются в данных документах, поскольку между моментом создания документа и фактом хозяйственной жизни, который в нём отражён, может пройти достаточно много времени [4]. Кроме того, часть документов может содержать ошибки, часть – отсутствовать вовсе по различным причинам, а часть – просто потеряться. Поэтому один и тот же бухгалтерский баланс на одну и ту же дату может кардинально меняться в зависимости от наличия и состояния первичных учётных документов, которое зачастую оставляет желать лучшего.

Это означает, что бухгалтерский учёт априори содержит неточности и искажения, а его надлежащее ведение лишь уменьшает их объём [2]. Поэтому базировать управленческие решения на данных бухгалтерского учёта нежелательно, но на основании чего тогда принимать их? На помощь в данном случае может прийти управленческий учёт, который способен снабжать руководство организации достоверной и полной информацией о реальном положении дел в организации и тем самым помогать ему управлять своим бизнесом. В нашем понимании управленческий учёт представляет собой систему сбора, регистрации и обобщения внешней и внутренней информации для принятия управленческих решений руководством организации.

Следовательно, данный учёт должен обеспечивать руководство организации оперативными и достоверными сведениями по всем важным для него вопросам, а для этого данную информацию необходимо постоянно собирать и обобщать в отчётах, которые

руководство организации сможет использовать при принятии управленческих решений [3].

Важным аспектом постановки управленческого учёта является однократный ввод информации в систему учёта, то есть система управленческого учёта должна стать для организации основной информационной базой, из которой будут браться все необходимые сведения для ведения бухгалтерского и налогового учёта. Однако для этого управленческий учёт необходимо грамотно внедрить в организацию, то есть провести его постановку [3].

При постановке управленческого учёта в любой организации в первую очередь необходимо оценить её состояние, ресурсы и их источники, поскольку от этого в дальнейшем будет зависеть объём необходимых для постановки управленческого учёта работ. Например, если в организации имеется достаточно глубокая аналитика в бухгалтерском учёте, и элементы контрольной среды позволяют своевременно выявлять ошибки, а также налажено двустороннее информационное взаимодействие между руководством, бухгалтерией и другими отделами, то постановка управленческого учёта значительно упрощается. Однако если в организации бухгалтерия существует обособленно, а руководство получает информацию из других источников или действует на основании собственного опыта и общих представлений о своей организации и механизмах осуществления предпринимательской деятельности, то постановка управленческого учёта будет более трудоёмкой.

Исходя из вышесказанного, перед постановкой управленческого учёта необходимо выяснить, с чем придётся столкнуться в будущем. Для этого необходимо произвести следующие действия. Во-первых, изучить структуру организации и понять, какие информационные потоки существуют в ней, а также, откуда руководство получает необходимую для принятия управленческих решений финансовую информацию [1]. Во-вторых, определить объём деятельности организации исходя из заключённых договоров с поставщиками и подрядчиками, а также с покупателями и заказчиками. Это можно сделать, изучив все действующие договоры и определив стадию их выполнения исходя из данных организации или направив запросы контрагентам. В-третьих, необходимо оценить состояние расчётов с контрагентами, причём за основу нужно

брать не абстрактную дебиторскую и кредиторскую задолженности, а реальные операции по притоку и оттоку денежных средств, которые имели место в последнем отчётном периоде. Такой подход оправдан тем, что в конечном итоге основанием для возникновения и погашения дебиторской и кредиторской задолженности является движение денежных средств [5].

Оценка реального движения денежных средств организации является существенным элементом для определения её ресурсного состояния и информационного взаимодействия между ключевыми подразделениями в ней. Ведь денежные средства являются основным ресурсом любой организации, без которого она не сможет нормально функционировать, а поэтому движение данного ресурса необходимо постоянно отслеживать и контролировать, чтобы не оказаться в ситуации, когда денежных средств не хватает даже на повседневные текущие расходы, поскольку «непрерывный процесс движения денежных средств во времени представляет собой денежный поток, который образно сравнивают с системой «финансового кровообращения», обеспечивающий жизнеспособность организации» [5].

Именно поэтому руководство любой организации стремится, в первую очередь, управлять реальными деньгами, а, следовательно, любая из операций по движению денежных средств будет отслеживаться им независимо от того, ведет организация управленческий учёт или нет. Таким образом, определив, как руководство организации принимает решения о перечислении той или иной денежной суммы, а также оценивает поступления денежных средств, можно судить о степени налаженности информационного взаимодействия между ключевыми подразделениями организации.

Относительно состояния расчётов с контрагентами также необходимо будет сформировать аналитическую таблицу, которую можно получить, составив оборотно-сальдовую ведомость по счетам учёта расчётов, а именно 60, 62, 76 с аналитикой по субсчетам и договорам. Кроме этого следует учесть, что расчёты со связанными сторонами следует выделять отдельно, поскольку к таким расчётам всегда проявляется пристальное внимание со стороны собственников и проверяющих органов [6].

Еще одним немаловажным аспектом является тот факт, что если в отношении движения денежных средств организации вероятность ошибок в бухгалтерском учёте достаточно низкая, то в отношении расчётов она гораздо более высока, поэтому по всем контрагентам, необходимо запросить акты сверки взаиморасчётов, а также убедиться, что расчёты были произведены согласно условиям заключённых с контрагентами договоров, которые также необходимо изучить и систематизировать.

После оценки движения денежных средств и состояния расчётов необходимо перейти к оценке прочих ресурсов организации, таких как долгосрочные и краткосрочные ресурсы, а также определить общий объём обязательств, как перед собственниками, так и перед иными лицами. Благодаря этому мы получим общее представление о ресурсах организации и их источниках, исходя из данных бухгалтерского учёта, после чего необходимо произвести их тщательную инвентаризацию с тем, чтобы определить, насколько данные бухгалтерского учёта соответствуют действительности. Если степень актуальности бухгалтерских данных достаточно высока, то на начальном этапе постановки управленческого учёта можно брать за основу бухгалтерские данные. Однако если бухгалтерские данные не заслуживают доверия, то уже на начальном этапе необходимо формировать обособленный управленческий учёт с тем, чтобы руководство организации всегда имело актуальную информацию по всем интересующим его вопросам.

В заключении необходимо провести совещание с руководством и собственником организации, на котором их следует осведомить о реальном положении дел в компании, а также о предполагаемом объёме работ для постановки управленческого учёта и их стоимости. Также на совещании можно озвучить предполагаемые результаты постановки управленческого учёта и степень реализуемости целей, поставленных при принятии решения о внедрении управленческого учёта в организации. Это необходимо потому, что иногда выясняется, что поставленные в начале работы цели недостижимы исходя из текущего положения дел в организации, или их достижение не имеет практического смысла, ведь «главный фактор вашей надёжности – научная обоснованность решений и способность к переменам» [7, с. 435]. Поэтому на данном совещании мо-

жет быть осуществлён пересмотр первоначальных целей и задач, поставленных перед создаваемой службой управленческого учёта исходя из выявленного реального состояния организации, её ресурсов и их источников.

Таким образом, для постановки управленческого учёта необходимо детальное изучение структуры организации, её информационных потоков, состояния расчётов и договоров, движения денежных средств, а также ресурсов и их источников. Это позволит более чётко определить цели и эффект от постановки управленческого учёта, объём предполагаемых работ и их стоимость, что является определяющим фактором при решении вопроса о внедрении управленческого учёта в любой организации.

Список литературы

1. Бережной В.И. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. – М.: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2014. – 176 с.
2. Вахрушина М.А. Парадигма бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобальной экономики: проблемы России и пути их решения // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 25. – 38-46 с.
3. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учёт: Учеб.пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 352 с.
4. Переверзев М.П., Лунёва А.М. Бухгалтерский учёт: Учеб. пособие / Под общ. ред. М.П. Переверзева. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 221 с.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 649 с.
6. Сигидов Ю.И., Трубилин А.И. Бухгалтерская (финансовая) отчётность: Учеб. пособие / Под ред. проф. Ю. И. Сигидова и проф. А. И. Трубилина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Я.Д. Бахман
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.В Колоскова***
Сибирский университет потребительской кооперации

В статье раскрыты основные этапы анализа, сущность и цели управления ликвидностью организации. Выявлены основные проблемы управления и показатели, которые влияют на ликвидность организации.

Оценка ликвидности предприятий в настоящее время является наиболее важным, обсуждаемым вопросом экономики – как теоретиками, так и практиками. Об этом можно судить, анализируя задачи, которые решают работники финансовых служб организаций. Ликвидность баланса служит инструментом обеспечения платежеспособности организации.

Теоретические аспекты исследования ликвидности предприятия касаются таких важных вопросов, как соотношение риск-доходность, понятия «избыточная ликвидность» и «дефицит ликвидности», временная стоимость денег, способы поддержания оптимальной ликвидности. Так, предприниматели, стремящиеся снизить риск неплатёжеспособности, формируют различные резервы и тем самым замедляют оборот капитала, что имеет негативные последствия для получения прибыли предприятия. В этой связи возникает чисто практический запрос бизнеса на нормативные и оптимальные показатели ликвидности, а также на механизм управления ликвидностью.

Управление ликвидностью организации означает, прежде всего, необходимость поддержания такой структуры (соотношения) активов и обязательств, при которой организация сможет в срок выполнять свои финансовые обязательства, своевременно осу-

ществлять текущие платежи и вести грамотную хозяйственную деятельность [1].

Управление ликвидностью предприятия заключается в:

1. обеспечении способности организации своевременно и в полном размере выполнить свои денежные обязательства;
2. выявлении и измерении приемлемого уровня ликвидности;
3. постоянном контроле над уровнем ликвидности, для того, чтобы не возникало угроз платежеспособности организации.

Из сказанного вытекает вывод, что все предприниматели должны хорошо разбираться в стратегии и тактике управления ликвидностью, уметь применять разнообразные финансовые инструменты с целью гибкого регулирования временной (срочной) структуры активов и обязательств, такие как, например, факторинг, овердрафт, кредитная линия, операции репо, выпуск и учёт векселей, выпуск и покупка чеков, открытие чековых и накопительных счетов, валютных счетов [2].

Анализ управления ликвидностью коммерческого предприятия можно разбить на три этапа:

1. анализ ликвидности баланса;
2. исчисление чистого оборотного капитала;
3. расчет показателей ликвидности.

В работе рассмотрен первый и третий этап, поскольку при анализе и расчете показателей ликвидности можно судить о хозяйственной деятельности организации.

Для определения ликвидности баланса следует подсчитать итоги указанных групп по активу и пассиву [3]:

АКТИВЫ		ПАССИВЫ
А1 – денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложение	$А1 \geq П1$	П1 – кредиторская задолженность, а также ссуды, не погашенные в срок
А2 – дебиторская задолженность и прочие активы	$А2 \geq П2$	П2 – краткосрочные кредиты и заемные средства

А3 – «Запасы и затраты» и «Долгосрочные финансовые вложения»	А3 ≥ П3	П3 – долгосрочные кредиты и заемные средства
«А4 – статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы» (за исключением раздела «Долгосрочные финансовые вложения»)	А4 ≤ П4	П4 – статьи раздела III пассива баланса «Капитал и резервы»

Рассмотренный метод называют абсолютными показателями ликвидности, он является базой для составления платёжного календаря предприятия.

Расчет относительных показателей ликвидности включает в себя три норматива-показателя:

1. коэффициент абсолютной ликвидности;
2. коэффициент быстрой ликвидности;
3. коэффициент текущей ликвидности [4].

Обладая самостоятельностью, данные коэффициенты взаимосвязаны и имеют отраслевую и региональную специфику.

Апробируем рассмотренные выше методы определения ликвидности организации на материалах ООО «Сталь-Сервис».

Из оценки ликвидности баланса предприятия можно сделать вывод, что у предприятия существуют сложности в оплате обязательств на временном интервале до трех лет из-за недостаточности поступления денежных средств. В таком случае предприятие может в качестве резерва использовать активы группы А2. Поскольку четвертое неравенство у данного предприятия не выполняется, то это свидетельствует о наличии риска несостоятельности предприятия, так как у него отсутствуют собственные оборотные средства для ведения предпринимательской деятельности.

Расчет коэффициентов ликвидности показал, что исследуемое предприятие в 2015 году было не в состоянии рассчитаться по всем обязательствам, так как коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,04 при его норме 1. Коэффициенты быстрой и текущей лик-

видности показали, что предприятие может в ближайшее время погасить краткосрочные обязательства за счет денежных средств и за счет средств на различных счетах.

Исходя из проведенных расчётов и оценки ликвидности предприятия, можно сделать основные выводы: у ООО «Сталь-Сервис» недостаточно высоколиквидных активов на покрытие наиболее срочных обязательств, предприятие является финансово зависимым и неустойчивым.

В качестве мероприятий по улучшению управления ликвидностью и для общего улучшения финансового состояния организации предлагаются следующие меры:

1) увеличение прибыльности продаж;
2) сокращение непроизводственных расходов;
3) снижение дебиторской и кредиторской задолженностей, регулирование их соотношения;
4) достижение оптимального соотношения собственных и заемных средств.

Обратим внимание на то, что сформулированные предложения затрагивают изменение не только соотношения задолженностей и структуры капитала, но и прибыльность бизнеса. Прибыль и эффективность при их поступательном развитии также служат мощным средством повышения ликвидности и платёжеспособности предприятия. Это объясняется капитализацией прибыли и повышением запаса финансовой прочности.

Таким образом, реализация предложенных выше мероприятий позволит повысить финансовую устойчивость предприятия и улучшить показатели ликвидности баланса. При этом абсолютно необходим постоянный мониторинг показателей ликвидности и наличие в системе управления финансами календарного графика поступлений и выплат (платёжного календаря) – по датам и часам.

Возвращаясь к теоретическим аспектам ликвидности предприятия, стоит отметить неразрывную связь структуры капитала с рыночной конъюнктурой, с ценовой политикой и политикой распределения прибыли (дивидендной политикой), т.е. внутренних факторов с внешними. Именно поэтому в периоды макроэкономического спада резко снижаются и показатели ликвидности у пред-

приятий и банков. Данное обстоятельство необходимо учитывать при разработке финансовой политики предприятий.

Список литературы

1. Казакова Н.А. Управленческий анализ в различных отраслях: учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра-М, 2014. – 288 с.
2. Колоскова Н.В. Инструменты финансовых рынков: учебное пособие / Н.В. Колоскова, И.В. Новиков – Новосибирск: НОУ ВПО Центросоюза РФ «СибУПК», 2015. – 260 с.
3. Поршнев А.Г. Управление организацией: учебник / Поршнев А.Г., Азоев Г.Л., Баранчеев В.П., Румянцева З.П.; Под ред. Саломатина Н.А. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 736 с.
4. Сутягин В.Ю. Дебиторская задолженность: учёт, анализ, оценка и управление: учебное пособие / Сутягин В.Ю., Беспалов М.В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 216 с.

РОЛЬ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д.С. Кирилов
Научный руководитель: ***старший преподаватель***
Альшевский Э.В.
Сибирский университет потребительской кооперации

Экспресс-диагностика финансового состояния предприятия – это вид финансового анализа, позволяющий в несколько этапов провести оценку его финансового состояния, экономическую устойчивость и перспективы дальнейшего развития.

Главным преимуществом данного метода является его оперативность, так как у акционеров, кредиторов или инвесторов не всегда есть полная информация о предприятии и время, чтобы провести полный, комплексный финансовый анализ. Экспресс- диагностика позволяет оценить финансовые риски, связанные с вложением в то или иное предприятие, используя при этом всего несколько показателей.

Существуют разные способы проведения экспресс-анализа. Одни из них предполагает исследование нескольких показателей:

– эффективность бизнеса,

– рискованность бизнеса,

– платёжеспособность предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах,

– качество управления бизнесом.

Путём расчёта и ранжирования значений этих показателей, предприятие можно отнести к одной из четырёх групп:

A – предприятие имеет высокую рентабельность, оно финансово устойчиво; его платёжеспособность не вызывает сомнений.

B – предприятие имеет удовлетворительный уровень рентабельности; оно в целом устойчиво и платёжеспособно, но не достаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию.

C – предприятие финансово неустойчиво, оно имеет низкую рентабельность для поддержания платёжеспособности на приемлемом уровне.

D – предприятие находится в глубоком финансовом кризисе, финансовая устойчивость практически полностью утеряна.

Таким образом, экспресс-диагностика позволяет определить особенности и текущее состояние предприятия, возможные отклонения и нарушения нормального режима работы, инвестиционную привлекательность, тенденции развития и направления дальнейшего детального анализа.

Целью нашего исследования является демонстрация, на примере конкретной организации (ПАО «Сибнефтегеофизика»), применения данной методики для оценки её инвестиционной привлекательности.

Рассчитав вышеперечисленные показатели и проведя их ранжирование, определили сумму цен интервалов, служащих критерием для отнесения предприятия к одной из четырёх групп по финансово-экономическому состоянию. Исследуемое акционерное общество оказывает большой спектр геофизических услуг, таких как:

– полевые работы;

– сейсморазведочные работы;

– обработка сейсмических данных;

– исследование скважин.

В 2015 году в данной компании прошла смена организационно-правовой формы с открытого акционерного общества на публичное акционерное общество. В том же году в рамках инвестиционной программы приобретено оборудование на сумму 133,8 млн. рублей. Приобретены геофизическая аппаратура, вездеходная и специальная техника, радиостанции.

Динамика рассчитанных показателей за исследуемый период показала рост эффективности бизнеса на 16%, рискованность бизнеса осталась без изменения, платёжеспособность в краткосрочном периоде осталась без изменений, платёжеспособность в долгосрочном периоде снизилась на 40%, показатель качества управления бизнесом остался без изменений. По результатам расчётов, данное предприятие можно отнести к группе В, то есть от инвесторов требуется взвешенный подход при принятии решения о вложении средств в данное предприятие.

В целом можно сделать вывод: несмотря на рост рентабельности, платёжеспособность предприятия снизилась, что привело к снижению его инвестиционной привлекательности , и подтверждается годовым отчётом акционерного общества за 2015 год.

Список литературы

1. Воронченко, Т.В. Современные методы анализа и управления запасами организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - №6. – С. 33-39.
2. Гиляровская Л.Г., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ТК «Велби»: Изд-во «Проспект», 2006 - 360 с.

ЛОГОТИП КАК НОВЫЙ ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Е.А. Козлова
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор О.П. Зайцева***
Сибирский университет потребительской кооперации

В статье раскрыты особенности стратегического анализа логотипов, влияющих на объемы и результаты финансово-хозяйственной деятельности каждой современной компании.

Логотип - важный объект стратегического маркетингового анализа. В условиях информационного общества на человека активно воздействуют различные знаки и символы, особенно в сфере потребления товаров и услуг. Современный ритейл, отличающийся множеством брендов и брендированием, в целом логотипичен.

Роль логотипов в продвижении брендов, принятии потребительских решений высока, однако остается недостаточно изученной. Общий механизм воздействия логотипа на массовое сознание и активность человека-потребителя исследован фрагментарно. Сложность аналитического исследования роли логотипов в результативности производства и ритейла осложняется тем, что они содержат в себе множество смыслов: психологических, социологических, исторических, художественных, экономических и даже философских, и потому могут изучаться с различных позиций, в том числе в аспекте графического дизайна.

Важно определить свойства логотипа как информационного и имиджевого ресурса организации, обеспечивающего обратную связь с потребителем, влияющего на его лояльность к фирме и бренду, на принятие решений и клиентскую активность.

Структурно логотип представляет собой соединение визуальных и вербальных составляющих, образующих единый смысловой комплекс, подобно эмблеме [1]. С другой стороны, логотип – результат стратегического маркетингового исследования и одновременно элемент вторичной стратегической маркетинговой информации [2]. Логотип рассматривается в статье как комплекс отличительных признаков, о которых преподносит компания, и которые остаются в сознании её целевой аудитории [3]. Логотип – иденти-

фикатор бренда, являющийся оригинальным отражением наименованием компании и его услуг.

Процесс коммуникации с потребителем через логотип имеет двойственную природу. Несомненно, что уместный, привлекательный и емкий по содержанию логотип входит в систему конкурентных преимуществ, создаваемых брендом. Одновременно у части потребителей он может вызывать определённый критицизм, неприятие, предвзятость, стереотипы и неадекватные реакции, влияющие, в конечном счете, на завершенность актов купли-продажи.

Аналитик должен учитывать, что существуют и лингвистические помехи. Они могут быть вызваны как субъективными (психологическими) факторами, в т.ч. неодинаковым пониманием символики, с помощью которой происходит передача информации потребителю, нечетким распознаванием заложенного в логотипе образа, непониманием языка, невнимательностью, невосприятием образа и др., так и объективными причинами, техническим помехами, неверно вытроенной сетью контактов и рекламы.

Логотип должен быть сформирован так, чтобы основной потенциальный потребитель верно истолковывал информацию, скрытую в образе логотипа, без её искажения.

Для оценки влияния уровня продуманности и целостности восприятия логотипа на результативность производства и продаж использовался фактологический материал по 70 компаниям, выпускающих автомобили различных марок в Китайской Народной Республике (далее – КНР).

Информация систематизировалась и обрабатывалась в виде аналитических группировок на основе данных официальных сайтов автомобильных компаний и непосредственных наблюдений автора при обучении на лингвистических курсах в порядке культурного обмена между РФ и КНР.

При этом анализировались следующие характеристики, используемые автомобильными компаниями в создании логотипов:

1. Форма логотипа.
2. Цветовая гамма.
3. Применяемый в логотипе образ.
4. Текст, раскрывающий название марки.

5. Степень заимствования лучших образцов у ведущих фирм, функционирующих не только на автомобильном рынке, но и на других сегментах рынка.

В совокупности данные характеристики создают целостный образ представляемой компании и оказывают определённое воздействие на потребительское поведение.

В результате исследования, автор пришел к следующим выводам.

1. Для оценки уровня воздействия логотипа на поведение потребителей необходимо их структурировать в различных аспектах. С позиции графического дизайна логотипы разделены по следующим ключевым признакам: логотип-изображение, логотип - знак+текст, логотип – буква, логотип – заимствование, логотип – образ, логотип – иероглиф. Одновременно проводилась первичное ранжирование логотипов с точки зрения их влияния на стратегический успех компании. С этой целью использовалась качественная оценка всех возможных смыслов, заложенных в логотипе.

2. Наиболее совершенными по комплексности выражения образа компании и степени воздействия на активность потребителя оказались следующие группы логотипов: с позиции графического дизайна – логотип-изображение, логотип-знак+текст; с позиции влияния на стратегический успех – логотипы таких автомобильных компаний, как: Great Wall, Lifan, TianMa, Faw, Geely, Derways.

3. Для многих небольших и недостаточно известных компаний характерны слабо узнаваемые, нечитаемые, и следовательно, неконкурентоспособные логотипы. Для роста объема реализуемой продукции и повышения их доли рынка, укрепления имиджа им необходимо трансформировать логотип в более полном соответствии с индивидуальной спецификой, улучшить мониторинг рынка и открывающиеся новые ниши, более полно учитывать запросы потребителей.

4. Необходим систематический анализ уровня соответствия текущего логотипа стратегическим целям компании, особенностям международного и локального рынков, менталитету современного потребителя, общему уровню культуры стратегии экспорта любого продукта (услуги). Для оценки логотипов, по нашему мнению, приемлемы такие приемы стратегического анализа, как SWOT-анализ, PEST-анализ, расчет коэффициентов эластичности, например, между объемом продаж и конкурентоспособностью логотипа.

5. Одновременно были систематизирован лучший практический опыт в области сменяемости логотипов в успешных автомобильных компаниях КНР, т.к. логотип как управленческий инструмент отличается коротким жизненным циклом. Такие компании, как правило, стратегически разрабатывают и оценивают сразу несколько логотипов, выбирая лучшую альтернативу.

Например, компания Great Wall использует равноценно два логотипа. Первый является устарелым вариантом (прежде всего, по форме и привлекательности изображения), хотя данный логотип длительное время имел успех у потребителей. Новый логотип является удачной интерпретацией старого, он соответствует современным тенденциям, что увеличивает его успех.

Обратное влияние на потребительское поведение оказывают логотипы китайской автомобильной компании BAIC. Данная компания также имеет два основных логотипа, которые не являются комплексными и цельными образами, их недостатки основываются как на неудачной композиции, так и на невыраженном смысловом содержании. Это отрицательно влияет на успех компании в целом.

Таким образом, в статье сформулированы основные подходы к аналитическому исследованию логотипов с позиции стратегического успеха компании. Необходим комплексный подход к анализу логотипов, используемых современными компаниями, функционирующими на любом сегменте рынка, учитывающий как экономический аспект их влияния, так и важные в данном случае культурологические и психологические стороны применяемой в бизнесе символики.

Список литературы

1. Лебедев, Н.А. Логотип как визуальная метафора / Н.А. Лебедев // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. - Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2013. № 4. - С. 196-198.
2. Зайцева О.П., Дедкова Н.А. Маркетинговый подход в анализе товарных запасов потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – БУПК. – 2012. - № 2, с. 89-94.
3. Соколова, Г.А. Чтобы имя говорило само за себя // Руководитель автономного учреждения. 2014. - № 6. - С. 61 - 66.

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

К.К. Козырева
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор М.К. Черняков***
Сибирский университет потребительской кооперации

Методика экономического прогнозирования предназначена для широкого применения при анализе состояния и перспектив развития различных государственных и коммерческих структур с последующим управлением процессом бюджетирования [1].

Первым шагом технологии прогнозирования бюджета является детальное изучение информации о предыдущих периодах исполнения бюджета и состоянии его на данный момент. Базой для прогнозирования бюджета являются сведения по планированию и исполнению бюджета города Искитима за 2012- 2014 годы.

При прогнозировании бюджета целесообразно использовать спиральную модель, предполагающую непрерывность этого процесса [2]. Непрерывность прогнозирования бюджета обусловливается систематической корректировкой бюджетных показателей по мере появления фактических данных по ходу его исполнения.

Вторым шагом технологии прогнозирования бюджета является выявление закономерностей планирования и исполнения бюджета. В качестве основного подхода для составления прогнозов можно использовать генетическое прогнозирование от прошлого и настоящего к будущему на основе установленных закономерностей и связей [3].

Анализ информации позволил выделить данные, характеризующие укрупненные показатели бюджета, необходимые для дальнейшего изучения.

В таблице исходных данных мы привели значения математического ожидания $\bar{x}_j$ и среднеквадратического отклонения σj, необходимые для дальнейших расчетов [4].

В то же время в оценке взаимосвязи признаков большое значение имеет построение потенциальной функции, результаты такого расчета были сведены в таблицу [4].

Бюджетное прогнозирование может использовать метод математического моделирования, который базируется на использовании экономико-математических моделей, позволяющих учитывать множество взаимодействующих и взаимосвязанных факторов, влияющих на параметры бюджета, и выбрать наиболее подходящий.

Бюджетное прогнозирование сводится к расчету вероятных статей доходной и расходной частей бюджета, а также к определению вероятных перемен в межбюджетных отношениях.

Разработанный прогнозируемый бюджет подлежит ежегодной корректировке каждый последующий год после планируемого периода. Следовательно, прогноз на период с 2016 по 2020 годы, составленный в 2015 году, будет в 2016 году дополнен прогнозом на 2021 год и превратится в прогноз на 2017–2021 годы.

Методология экономического прогнозирования предназначена для широкого применения при анализе состояния и перспектив развития различных государственных и коммерческих структур с последующим управлением процессом бюджетирования [4].

Актуальной задачей в исследовании бюджетного процесса является прогнозирование его поведения в перспективе. Развитие бюджетного процесса является чаще всего случайным, так как он находится в зависимости от вероятностного поведения большого числа возмущающих воздействий (факторов), влияющих на этот процесс.

Следовательно, бюджетный процесс можно представить как Марковский случайный процесс, который является ярким представителем стационарных случайных процессов. Он достаточно глубоко разработан в теоретическом и прикладном аспектах. Для моделирования Марковского процесса необходимо иметь матрицу перехода, которая еще называется матрицей переходных вероятностей. Элементы этой матрицы b_{ij} есть вероятности перехода p_{ij} и отражают то обстоятельство, что объект, находящийся в момент времени t в состоянии i, к моменту времени $t+\tau$ перейдет в состояние j, причем матрица перехода постоянна во времени, то есть:

$$B(t+\tau) = B(t+s\tau, t+(s+1)\tau).$$

Используя предлагаемую методику, можно разрабатывать прогнозы на любой период времени. Однако следует отметить, что

при удалении прогнозного периода от базового достоверность прогнозов снижается, причем существенно.

Таким образом, применение прогнозирования основных параметров муниципального бюджета показало в целом большую точность результатов. Данный подход, при необходимости, может быть применим и к другим статьям бюджета как доходной, так и расходной частей. Также данный метод можно адаптировать для прогнозирования бюджета других муниципалитетов, а также регионов.

Следующим шагом станет разработка информационной технологии экономического прогнозирования бюджетов. Информационная технология экономического прогнозирования бюджетов может быть реализована на любой платформе, включая платформу 1С.

Список литературы

1. Черняков, М.К., Чернякова М.М. Методология экономического прогнозирования / М.К. Черняков, М.М. Чернякова // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал. (Выпуск 4/2013). – Новосибирск: 2013.- С. 44-48.
2. Черняков М.К., Чернякова М.М. Прогнозирование бюджетных инвестиций. - Дни - науки - 2015 // Сборник трудов VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (17-20 марта 2015 г.– Новосибирск: НОУ ВПО Центросоюза РФ СибУПК,: 2015.- ч.1.- С. 263-270.
3. Черняков М.К. Статистика инвестиционных вложений муниципальных образований.- Вестник Читинского государственного университета. теоретический и научно-практический журнал. (Выпуск 4(83)/2012). – Чита: 2012.- С. 126-129.
4. Черняков М.К., Чернякова М.М. Информационно-технологический подход к прогнозированию бюджета // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ2010). Том 1. –СПб: Издательство политехн. ун-та: 2010.- С. 607-616.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА БАНКРОТСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

В.С. Коновалова
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент О.Н. Зубова***
Сибирский федеральный университет

Кризис 2013 года негативно сказался на отрасли строительства России, так как компании данного комплекса в большей степени подвержены кризисным явлениям. По данным РАСК, за последние годы ситуация усугубилась, в региональном рейтинге по уровню развития строительной отрасли ни осталось ни одного региона с хорошей конкурентоспособностью. Данный рейтинг построен на основе показателей индекса конкурентоспособности строительной отрасли (ИКСО) каждого субъекта РФ. Согласно методологии РАСК, существует 3 уровня конкурентоспособности региона: хорошая (индекс больше 600), удовлетворительная (значение индекса от 400 до 600) и низкая (индекс менее 400). Расчет индекса производится раз в полугодие, за основу берется анализ конъюнктуры рынка (оценка объемов ввода жилья, и работ по виду деятельности «строительство», информационная открытость застройщиков), уровня конкуренции в субъекте, опрос компаний и экспертов.

В целом по стране индекс сократился на 5%. Количество обанкротившихся строительных компаний России в конце 2014 г. составляло 50, в конце 2015 года - 360, а уже к концу первого квартала 2016 года заметно увеличилось до 665 компаний.

К основным причинам роста банкротства данных предприятий следует отнести:

– падение ликвидности и потребительского спроса;

– недостаток заказов на работы (в частности из-за уменьшения инвестиционной деятельности в результате санкций западных стран);

– неплатежеспособность заказчиков;

– недостаток финансирования, сокращение федеральных и региональных бюджетов;

– высокая стоимость материалов, конструкций. Около 81% предпринимателей данной отрасли отметили рост цен, а повышение расценок на услуги своих организаций отметили 58% предпринимателей;

– недостаток квалифицированных кадров

– спад деловой активности в производстве строительных материалов.

Сложившаяся экономическая ситуация поставила компании в положение, при котором им с трудом удается справляться с долговыми обязательствами, своевременно обслуживать кредиты. Сокращение спроса создало невозможность реализовывать имеющиеся у предприятий активы, поэтому произошло сокращение объемов строительных работ, в 2016 году оно составило 5,7 % по сравнению с предыдущим годом.

Сегодняшнее состояние отрасли рисует нерадужные перспективы. Многие экономисты и аналитики утверждают, что эта ситуация ожидаема и единственное, что может дать толчок к развитию – это возвращение цен на нефть в диапазоне 55-60 долларов за баррель. Необходимо было готовить рынок к худшим сценариям, оценивать риски банкротства в условиях глобального дефолта.

Таким образом, задача определения степени риска банкротства строительных предприятий является актуальной. В зарубежной практике существует несколько моделей его прогнозирования и выявления. В данной статье рассматриваются три из них: модель Р. Лиса, модель Р. Таффлера и модель Альтмана. В качестве примера была выбрана одна из крупных строительных компаний России ГК «СУ-155», находящаяся в данный момент в сложном положении.

Выбранные модели базируются на показателях финансовой отчетности предприятия. На их основе были рассчитаны интегральные коэффициенты, которые характеризуют общее положение и вероятность банкротства предприятия. После проведения всех необходимых расчетов были получены результаты для сравнения и сделаны соответствующие выводы. Итоговый коэффициент вероятности банкротства по модели Альтмана равен 2,84 пункта, что соответствует среднему уровню риска банкротства. Коэффициент по модели Р. Лиса равен 0,031 пункта, что соответствует высокой степени риска банкротства, а коэффициент по модели

Р. Траффлера равен 0,24 пункта, что говорит о неплохих долгосрочных перспективах и низкой степени банкротства.

Полученные данные противоречивы. Как можно заметить, используя одновременно несколько моделей, получается разрозненный результат. Поэтому на основе проведенных расчетов нельзя увидеть точную картину. Причинами этому могут служить направленность используемых моделей на различные виды и масштабы предприятий, а также различие в страновом факторе, так как каждая модель возможно в большей степени направлена на предприятия своей страны, на ее уровень развития бизнеса и экономики.

Определение степени риска банкротства строительных компаний России, особенно находящихся в состоянии медленной рецессии, является очень важной составляющей анализа ситуации в стране и формирования последующих мер по устранению критического состояния. На данном этапе компании были сосредоточены на том, чтобы «переждать» этот момент упадка, вместо того, чтобы включаться в управление проектами.

Сегодня восстановление темпов роста строительной отрасли зависит от положительных изменений в экономике страны, что приведет за собой уменьшение падения реальных располагаемых доходов населения. Правительство не должно останавливаться на осуществленных мерах поддержки (субсидирование ипотечного кредитования), необходимо и дальнейшее стимулирование спроса на продукт строительного бизнеса.

Список литературы

1. Недосекин А.О., Максимов О.Б. Новый комплексный показатель оценки финансового состояния предприятия/Недосекин А.О. Аудит и финансовый анализ - 2010. №8.
2. Чудновец А.Ю. Рейтингование строительных организаций по максимуму суммы нормируемых к единице показателей. Экономика и управление в современных условиях: материалы международной заочной научно-практической конференции / Сост. Т.А. Кравченко; НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2013. 456 с.
3. Рейтинговое агентство строительного комплекса [Электронный ресурс] // Официальный сайт, сайт. – URL: http://www.rask.ru/ (дата обращения: 5.11.2016)

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛОГИСТИКИ

А.В. Кукарцева
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Сочнева Е.Н.***
Сибирский федеральный университет

Основа деятельности любой организации – постоянный совершающийся кругооборот хозяйственных средств, возникающий при вступлении в связи с другими компаниями.

Управление дебиторской задолженностью имеет огромное значение для организации и влияет на ее финансовую деятельность. Рассматривать дебиторскую задолженность надо во взаимосвязи с кредиторской задолженностью, так как изменение их объема отражается на оборачиваемости капитала, вложенного в текущие активы.

Предоставление отсрочки позволяет увеличить объемы продаж, за счет отсрочки платежа не упустить необходимых клиентов, тем самым увеличить выручку, рентабельность продаж, заинтересовать имеющихся клиентов, уменьшить вероятность ухода к конкурентам.

Однако в большом объеме задолженность наносит ущерб компании и приводит к росту риска непогашения долгов, финансовых потерь, финансовой неустойчивости. Можно выделить основные проблемы при работе с дебиторской задолженностью:

1) Высокая дебиторская задолженность снижает возможности компании.

Получение оплаты за перевозку происходит не сразу, однако списание – с момента оказания услуги. Такие операторы, как РЖД, ТК и другие действуют по предоплате - при оказании ими услуг, с лицевого счета компании сразу же списываются денежные средства. Однако получение средств от клиентов происходит от 10 до 18 дней. Накапливается значительный объем дебиторской задолженности. У предприятия по факту снижается размер собственного капитала, хотя по финансовой отчетности он существует.

2) Проблема неполучения денег из-за отсутствия у контрагента возможностей погашения долга, или желания в случае недобросовестности контрагента.

Причины задержки платежей могут быть как внутренние - временные финансовые трудности, потеря платежеспособности, неэффективное оперативное планирование денежных потоков; так и внешние - связанные с экономической ситуацией в отрасли.

3) Образование дебиторской задолженности в результате задержки выставления счетов на оплату.

Причиной является высокая загруженность работников бухгалтерии в связи с высоким количеством входящей и выходящей документации по экспорту и импорту, дублирование полномочий.

Таким образом, для решения указанных проблем необходимо оптимизировать размер дебиторской задолженности и структуру, использовать эффективную кредитную политику, использовать различные методы работы с дебиторами.

Управление дебиторской задолженностью осуществляется в несколько этапов:

1. Анализ дебиторской задолженности.

Для ее анализа необходима проверка по каждому долгу отдельно в зависимости от времени возникновения и вероятности погашения. По этим характеристикам задолженность необходимо подразделять на нормальную, сомнительную и безнадежную. Особого внимания заслуживают безнадежные долги дебиторов - они завышают показатель дебиторской задолженности и в валюту баланса, что приводит к недостоверности бухгалтерской отчетности; искажению финансовых показателей, их надо списывать.

Для остальных видов целесообразно применение различных методов, такой как АВС-метод, сущность которого заключается в разделении контрагентов на категории по удельному весу. Наиболее популярной является деление на три группы 80%-15%-5%.

Так же проводится анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Наиболее распространенная классификация разделяет по количеству дней задолженности: 0—30, 31—60, 61—90, 91—120, свыше 120 дней. Он позволяет оценить эффективность и сбалансированность политики кредита и предоставле-

ния скидок; определяет области, в которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов.

2. Определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции.

Выбор политики зависит от стратегии развития организации; от конъюнктуры рынка; от финансовых возможностей организации; от менталитета руководства и т.д. В своей статье «Выбор политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью с использованием экономико-математического моделирования» Сабирова А. Р. использует анализ финансово-хозяйственной деятельности для определения оптимальной стратегии с помощью моделирования [1]. Данный метод не сложен в применении и не требует дополнительных затрат.

3. Анализ и ранжирование контрагентов в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты.

Можно провести оценку кредитоспособности контрагента: критериями могут быть своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность, размер чистых оборотных активов и т.д. Разрабатывается принципы присвоения рейтинга и условия, такие как время отсрочки платежа; максимальный размер коммерческого кредита; система скидок и штрафов.

Для оценки контрагентов целесообразно применять различные методы, например, такие, как разделение клиентов на категории по финансовой надежности при рейтинговой оценке; клиентский скоринг; оценка по четырехфакторной модели Таффлера, модели У. Бивера, коэффициента прогноза банкротства и другие [2].

4. Контроль расчетов с дебиторами по отсроченным или просроченным задолженностям.

Отсрочка платежа не предоставляется новым контрагентам; контрагентам, работающим некоторое время, можно предоставить право на отсрочку платежа – 10 дней с момента поставки. В случае задержки платежа следующая поставка осуществляется после внесения предоплаты в 50 процентов от суммы поставки [3].

5. Определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Чтобы избежать проблему долгов, можно работать в условиях 100% предоплаты, однако, это отсекает долю клиентов, не имеющих возможности выплатить все сразу. Если организация работает с частичной оплатой, то необходим договор с жесткими сроками, порядком оплаты, основание для оплаты, постоянное напоминание.

6. Задание условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

Необходимо выработать мотивирующие условия, удобные и гибкие для клиентов, чтобы заинтересовать в досрочной оплате: договоры с гибкими условиями сроков и формы оплаты, система скидок и предоставления коммерческих кредитов, предоплата.

Совершенствование работы с дебиторами в организации должно идти по следующим направлениям:

1) применение системы внутренней логистики для выставления счетов и документов;

2) разработка процедуры проверки потенциальных клиентов на предмет финансовой состоятельности; работа с проверенными старыми клиентами, АВС-анализ в отношении дебиторов;

3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов;

4) определение конкретных размеров скидок при досрочной оплате;

5) оценка возможности факторинга – продажи дебиторской задолженности.

Список литературы

1. Выбор политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью с использованием экономико-математического моделирования // Молодежный научный форум: Технические и математические науки: электр. сб. ст. по материалам VIII студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2014 – № 1(8) / – URL:http://nauchforum.ru/archive/ MNF_social/ 1(8).pdf
2. Журнал "Финансовый директор". – 2009. № 3.– URL: http://www.be5.biz/ekonomika/f008/12.htm
3. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Н. Б. Ермасова, С. В. Ермасов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство

Юрайт ; ИД Юрайт, 2010. — 621 с. – URL: http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/186607.html

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

А.Д. Лобузнов
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Н.В Колоскова***
Сибирский университет потребительской кооперации

В сложившейся экономической ситуации, наблюдается масштабное снижение платежеспособного спроса на товары и услуги. Для банковской системы это обернулось резким увеличением просроченной задолженности по всем группам клиентов. Именно эта проблема и возможные пути её решения рассмотрены в статье.

Формирование кредитного портфеля является основным этапом реализации кредитной политики коммерческого банка. В свою очередь, кредитная политика – основной вид финансовой политики, строящейся на научной основе, с учётом сложившихся условий внешней среды, конъюнктуры рынков, а также собственных возможностей банка. Кредитный портфель как совокупность кредитных задолженностей заёмщиков выступает мощным инструментом реализации финансовой политики банка. Следовательно, от его структуры и качества зависит успешность и эффективность коммерческой деятельности банка, а в конечном итоге – позиции банка на рынке финансовых услуг. Состояние кредитного портфеля является важным критерием, позволяющим судить о качестве кредитной политики, как отдельного банка, так и банковского сектора в целом.

Кредитный портфель – это сумма остатков задолженностей по основному долгу по заключённым кредитным договорам на определенную дату. Для эффективного управления кредитным портфелем необходим его анализ по различным количественным и качественным характеристикам.

Научный интерес представляет именно анализ кредитного портфеля банка, поскольку всё не так однозначно в кредитной по-

литике. Чего стоит только дилемма «риск/доходность», т.е. выбор приоритета в финансовой тактике, без которого сама политика будет невнятной и противоречивой. Вероятно, методики такого анализа могут отличаться на макроуровне (банковский сектор) и микроуровне (отдельный банк), поскольку данные кредитные портфели имеют особые качества, выражающие специфику факторов, влияющих на их состав и структуру [1].

К основным показателям оценки качества кредитного портфеля банка относятся:

- отношение просроченной задолженности к акционерному капиталу;
- удельный вес проблемных кредитов во всем кредитном портфеле;
- удельный вес в портфеле ссуд необходимых резервов для покрытия убытков по ссудной задолженности.

Согласно Положению Банка России № 254-П, все кредитные организации обязаны формировать резервы на возможные потери по ссудной задолженности. Такие резервы обеспечивает банкам более стабильные условия финансовой деятельности и позволяют избегать больших колебаний величины прибыли в связи со списанием потерь по ссудам (поглощение кредитного риска).

Банк России регулярно публикует структуру качества ссудной задолженности банковского сектора. Так, в 2015 году доля ссуд высокого качества (I и II категории) сократилась на 3% (с 86,4% до 83,4%), соответственно, ссуды других групп увеличились: III категория (среднее качество) увеличилась на 1,4% и составила 8,2% в кредитном портфеле, IV и V категории (низкое качество) выросли на 1,6% до 8,3% [2].

К концу 2015 года банковскому сектору России удалось справиться со стремительно падающим качеством портфеля необеспеченных кредитов, что, однако, не спасло лидеров розничного кредитования от получения многомиллиардных убытков. Среди них: Альфа-банк, МДМ банк, МТС-банк.

При возникновении ситуаций, когда риски кредитного портфеля увеличиваются, коммерческие банки обязаны иметь резерв для возмещения возможных потерь по кредитным операциям. Этот метод управления кредитным риском заключается в аккумуляции

части средств, которые в дальнейшем используются для компенсации невозвращенных кредитов. За 2015 год в банковском секторе фактически сформированные резервы для "плохих" ссуд (IV и V категории) снизились на 5,1%. В то же время росла просроченная задолженность по всем категориям заемщиков.

В 2016 году тенденция ухудшения качества банковских активов сохраняется, на первый план выходят проблемы в корпоративном секторе (кредиты предприятиям): рост доли реструктурированных ссуд крупному бизнесу ускорился и по итогам 2016 года может достичь 30% от величины выданных ссуд. Увеличение отчислений в резервы ударит по и без того невысокой рентабельности банков.

Качество кредитного портфеля российских банков в 2015 году снижалось по объективным причинам, таким как падение мировых цен на нефть, международные санкции, закрытие рынков капитала, – в этих условиях ухудшалось финансовое положение многих заемщиков, снижалось качество обслуживания ими задолженности по банковским кредитам. За 2015 год удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитов повысился с 4,7 до 6,7%, как из-за снижения качества ссуд, так и по причине замедления роста кредитного портфеля. Увеличение объема кредитов произошло на 7,6%, однако, просроченная ссудная задолженность возросла на 53,3% и составила 2,9 трлн. руб. по состоянию на 01.01.2016 [2].

Уровень кредитного риска, принятого российскими банками, в значительной степени определялся качеством портфеля корпоративных кредитов, на долю которых на 01.01.2016 приходилось 75,7% общего объема кредитов экономике. За 2015 год просроченная задолженность по корпоративным кредитам увеличилась на 66% при росте объема предоставленных кредитов на 12,7%; удельный вес просроченной задолженности в кредитах нефинансовым организациям за год повысился с 4,2 до 6,2%, т.е. до уровня посткризисного 2010 года [4].

Доля проблемной задолженности предприятий малого и среднего бизнеса увеличилась почти в два раза – с 7,7% до 13,8%. Это в первую очередь связано с тем, что произошло падение потребительского спроса на товары и услуги, вследствие чего произошло снижение объема продаж малых и средних предприятий, особенно

в сфере торговли. Это отразилось в росте потребности реструктуризации юридическими лицами своих долгов перед банками. За 2015 год реструктуризация увеличилась на 49,2% и составила 4,2 трлн. руб. Из-за этого банки стали резко сокращать кредитование этого сегмента, ужесточая требования к заемщикам, стремясь обезопасить себя от дополнительных рисков.

Падение экономических и социальных показателей, оптимизация расходов компаний, в том числе за счёт проводимых сокращений персонала, привели к снижению реальных доходов населения, а также уровня жизни в целом. Реальные располагаемые доходы россиян в 2015 году снизились на 4% по сравнению с показателем 2014 года, такая оценка приводится в докладе Росстата [3]. В связи с этим произошло сокращение розничного портфеля (потребительские кредиты) банков на 5,7%, одновременно наблюдался высокий темп роста объёма просроченной задолженности по кредитам физическим лицам (на 29,4% по сравнению с 2014 г.), что привело к повышению удельного веса просроченной задолженности в этом портфеле за 2015 год - с 5,9 до 8,1%. Доля просроченной задолженности в рублевых кредитах физическим лицам увеличилась с 5,6% до 7,7% на 01.01.2016, в кредитах в иностранной валюте – с 15,4 до 21,0%. В абсолютном выражении просроченная задолженность по всему банковскому сектору России на 1 января 2016 составила 864 млрд. руб. [2].

Несмотря на выявленную негативную тенденцию по возврату задолженности и реструктуризации долговых обязательств перед банковским сектором, прибыль российских банков за январь-август 2016 года увеличилась в 7 раз, по сравнению с этим же периодом 2015 года, и составила 532 миллиарда рублей [2]. Связано ли это с отчислениями средств в резервы, пояснила глава ЦБ РФ Э. Набиуллина: «Прибыль банков восстанавливается не за счет недосоздания банками резервов. Они (банки — прим. авт.), действительно, в этом году в первом полугодии создали где-то в полтора раза меньше резервов, чем в прошлом году, но это не означает недорезервирования. То есть в первом полугодии прошлого года банки создавали резервы по тем активам, где выявилось худшее качество. Но мы видим, что они в течение года вели достаточно консервативную политику по наращиванию кредитов, достаточно

жестко подходили к заемщикам, и считаем, что эта прибыль возникла не из-за того, что они недорезервировали какие-то свои активы» [4].

Понимая, что банковский сектор столкнулся с серьёзным препятствием на пути своего развития, мегарегулятор (Банк России) принял решение о снижении обязательных резервов банков с целью освобождения части "замороженных" резервных денежных средств. Такой шаг оказался достаточно результативным, увеличив прибыль российских банков в разы. Но постоянно сокращать резервы всё-таки не получится, т.к. это навредит финансовой устойчивости банков. Центробанк решил сделать это, чтобы пройти самый пик кризиса наиболее безболезненно для банковской системы России.

Исследование динамики качества кредитного портфеля банковского сектора в условиях экономического спада показало сильную зависимость финансового результата банков от качества ссудной задолженности. Напрашивается вывод о необходимости повышения внимания банкиров к процедуре формирования кредитного портфеля, к его мониторингу и корректировке. Так, известные в финансовом менеджменте методы управления риском – диверсификация, лимитирование, секьюритизация – как нельзя лучше подойдут в современных условиях к банковским кредитным портфелям.

Список литературы

1. Колоскова Н.В. К вопросу об устойчивости банковской системы в современных условиях экономической нестабильности. // Материалы МНПК «Проблемы антикризисного управления и экономического регулирования (ПАУЭР–2015)». – Новосибирск, Изд-во СГУПСа, 2016. - 636 с. – с. 265-273.
2. Отчёт Центрального Банка «О развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году» [электронный ресурс]: - www.cbr.ru.
3. Федеральная служба государственной статистики - www.gks.ru.
4. Агентство «РосБизнесКонсалтинг» - www.rbc.ru.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «АЛРОСА»

А.А. Маслаков
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент Е.А. Приходько***
Сибирский университет потребительской кооперации

В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции повышается значимость и актуальность в разработке и использовании финансовой политики. Финансовая политика как концепция управления финансами охватывает всю деятельность компании, влияет на показатели финансово-хозяйственной деятельности – прибыльность и доходность, платежеспособность и ликвидность, а также финансовую устойчивость, рентабельность и деловую активность.

Финансовая политика организации – это совокупность методов, мероприятий для формирования, распределения и эффективного использования финансовых ресурсов предприятия [1].

Каждая организация разрабатывает и реализует свою собственную финансовую политику, осуществляющуюся в рамках действующего правового и нормативного обеспечения. Достижение любой цели, решения задач, стоящих перед компанией, в той или иной мере обязательно связано с финансовыми затратами, доходами и денежными потоками, а решение любой задачи, в первую очередь, требует финансового обеспечения [1].

Основные этапы финансового планирования:

- анализ финансового положения компании;
- составление прогнозных смет и бюджетов;
- определение потребности в финансовых ресурсах;
- прогнозирование структуры источников финансирования;
- корректировка планов.

На проводимую финансовую политику компании могут влиять различные факторы основные из которых:

- денежно-кредитная политика – инфляция, валютный курс;
- возможные последствия реализации предполагаемых мероприятий;
- накопленный опыт проведения финансовой политики.

Выполним оценку финансовой политики по данным финансовой отчетности компании ПАО «Алроса» основанной в 1992, году основной деятельностью которого является добыча, обработка и продажа алмазов. На сегодняшний день Алроса занимает первое место в мире по объемам добычи алмазов в каратах, ее доля в мировой добыче по данным на 2014 год составляет более 25%. Алроса добывает около 95% всех алмазов Российской Федерации. [2]

Для того, чтобы увидеть динамику, были проанализированы три года: 2013-2015 гг. Анализ проводился по трем основным показателям платежеспособности: коэффициент текущей ликвидности ($К_{тл}$ >2), коэффициент быстрой ликвидности ($К_{бл}$ >0.7) и коэффициент абсолютной ликвидности ($К_{аб}$ >0.2) . В 2013 году $К_{тл}$ = 1,07; $К_{бл}$ = 0,36; $К_{аб}$ = 0,16. Ни один из показателей не соответствует нормативным значениям. Предприятие не может расплатиться по текущим обязательствам с помощью текущих активов. Это связано с тем, что на предприятии в 2013 году не хватало денежных средств (9270 млн. рублей), а также имелся большой объем краткосрочных займов в размере 56295 млн. рублей.

В 2014 году $К_{тл}$ = 2,24; $К_{бл}$ = 0,82; $К_{аб}$ = 0,48. Все показатели соответствуют нормативам. На предприятии произошел рост денежных средств с 9270 млн. до 21693 млн. рублей. Происходит снижение краткосрочных обязательств на 35493 млн. рублей. Но 2014 год предприятие уходит в убыток на 16832 млн. рублей.

В 2015 году Ктл = 2,43; Кбл = 0,5; Каб = 0,42 произошли незначительные изменения показателей, денежные средства практически не изменились, произошло увеличение запасов на 30808 млн. рублей, предприятие получило прибыль в размере 32192 млн. рублей. Компания «Алроса» способна покрыть свои обязательства текущими активами.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что в Алросе используется агрессивная финансовая политика, предприятие может позволить себе убытки в связи с расширением производства. Показатели 2013 года показали вероятность банкротства и необходимость в финансовом оздоровлении. В 2014 году происходит расширение производства, в связи с чем увеличиваются долгосрочные обязательства и убыток на предприятии, но это не мешает и дальше заниматься основной деятельностью и занимать лидиру-

ющие места в мире. В 2015 году предприятие снова получает прибыль и увеличивает объемы деятельности.

В качестве мероприятий по улучшению финансовой политики можно принять следующие меры:

1. поиск более дешевых рынков сырья и материалов, что позволит снизить себестоимость продукции;

2. в некоторых случаях предприятие может получить налоговые льготы, что повысит его платежеспособность и финансовую устойчивость;

3. рациональное распределение средств денежного потока, которыми оперирует данная компания в течении производственного цикла товаров.

Финансовая политика должна четко формулировать цели организации, распределять ресурсы, привлекать работников, расширять производство, увеличивать объемы продаж. Неграмотное управление финансовой политикой приводит к потере целеустремленности, неясного представления целей финансового управления, к неадекватному выбору форм, способов, приемов, средств и механизмов управления финансами. Такие процессы сопровождаются потерей динамичности, стабильности, финансовой устойчивости в работе организации. При таком подходе руководство упускает имеющиеся возможности. Кризисные явления становятся закономерными, поэтому положения и методы долгосрочной финансовой политики весьма актуальны и значимы для каждой компании.

Список литературы

1. Долгов С.И., Бартенев С.А., Беликова А.В. и др. Финансы, деньги, кредит. М.: Юристъ, 2007. – 315 с.
2. Официальный сайт АК «Алроса» (ПАО) Режим доступа: http://www.alrosa.ru/

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

С.С. Мухторзода

Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор М.К. Черняков***

Таджикский государственный университет коммерции

«Переход экономики Таджикистана на рыночные отношения, развитие более опережающими темпами частной и других негосударственных форм хозяйствования в розничной торговле привели к снижению уровня платежеспособности значительной части населения, а также к изменению динамики общего объема и структуру розничного товарооборота и, следовательно, потребления товаров» [1].

В Республике Таджикистан в настоящее время функционируют три основных торговых форматов: дискаунтер, магазин, супермаркет.

Торговые форматы в городе Душанбе Республики Таджикистан: 23 дискаунтер, 14 магазин, 13 супермаркет. По количеству организаций лидирующие позиции занимает формат «Дискаунтер», который в количественном исчислении охватывает половину розничной торговой сети. Следует обратить особое внимание, что при равной с ним численности работников, формат «Супермаркет» занимает лидирующие позиции по площадям, товарообороту и производительности труда, уступая лишь по эффективности использования торговых площадей формату «Магазин у дома». Отсюда можно сделать вывод, что более крупные формы хозяйственной деятельности становятся более эффективным видом для розничной торговли и вытесняют более мелких конкурентов.

«Оценивая конкурентоспособность продовольственных розничных торговых сетей необходимо понимать, что, прежде всего сеть считается конкурентоспособной, если она полностью удовлетворяет потребности и требования потребителя» [2]. Жесткая конкуренция создает трудности торговым сетям в формировании отличительных черт своей организационной торговой деятельности в глазах потребителей. Следовательно, «розничные сети с каждым

днем набирают свои обороты и их главная цель накапливать и усиливать свои конкурентные преимущества» [2].

Розничные сети могут быть конкурентоспособны в двух направлениях деятельности:

1. Внутренней конкурентоспособности, т.е. с учетом ее финансового и экономического потенциала, которые не могут быть оценены с точки зрения потенциальных потребителей.

2. Внешней конкурентоспособности сети, которую могут быть оценить только непосредственно самим потребителем.

«Прежде всего, сеть считается конкурентоспособной, если её внешние параметры в полной мере удовлетворяют потребителя» [3, 109]. Потребители не выбирают торговую сеть для совершения покупок на основе её финансового положения т.к. для него это не имеет никакого значения. Они идут туда, где им более комфортно и выгодно совершать свои покупки. Случается так, что потребителям нравиться сеть, и они считают ее более конкурентоспособной по отношению к другим сетям, но при этом они не знают то, что сеть находиться на пороге банкротства и наоборот.

Одной из ошибок розничных торговых сетей является концентрация усилий только в одном направлении. Компания может сосредоточится только на одном направлении, например, развивать внутреннюю конкурентоспособность и совершенно не формировать внешнюю. Однако наблюдается очень тесная взаимосвязь между внешней и внутренней конкурентоспособность. Они не могут функционировать отдельно друг от друга, так как внешняя конкурентоспособность формируется непосредственно внутренней конкурентоспособностью. «Потребитель, выбирая данную сеть и совершая в ней покупки, является источником её финансирования. Если потребителя не устраивают внешние параметры, сеть не получает нужную прибыль и её финансовый и экономический потенциал начинает страдать» [3]. Следует особо подчеркнуть, что если торговая сеть имеет слабую внутреннюю конкурентоспособность, то она не сможет развивать и внешнюю, так как у неё не будет для этого достаточно средств. Следовательно, сетевым компаниям жизненно необходимо развивать конкурентоспособность непосредственно в обоих направления.

Потребителей привязывают к себе и удерживают его в сети, используя различные стимулирующие параметры. Имидж компании формируется прежде всего внешними параметрами организации. Создается такая модель конкурентоспособности организации, которая способна учитывать в себе всевозможные направления оценки, включая экономические параметры, мнение потребителей, привлекательность товара, маркетинговую деятельность. Кроме названных показателей мы предлагает ввести дополнительные параметры, которые ранее не использовались: рейтинг торговой сети, параметры комфорта, наличие отдела собственного производства, эффективность трудовых ресурсов. В результате такой интеграции, предлагаемая модель позволит оценить конкурентоспособность розничной торговой сети комплексно на основании более полного учета показателей конкурентоспособности.

Система ведения бизнеса Таджикская в отличии от западной системы имеет недостаточное информационное обеспечение, свидетельствующее о привлекательности компании, и инвесторы мало знают о ней, хотя именно информация является неотъемлемой составляющей частью франчайзинга. Для преодоления этих барьеров необходимо использование информационных технологий.

«Безусловно, необходимо расширение франчайзинговых систем в Таджикистане, чтобы привлечь появление новых продуктов и услуг, получить иностранные инвестиции в таджикскую экономику, повысить культуру предпринимательских отношений, усилит правовую защищенность МП, обеспечит создание новых рабочих мест, повысит занятость населения, обеспечить регионы высококачественными товарами, услугами и современными управленческими технологиями ведения бизнеса, увеличит уровень налоговых поступлений и обеспечит ряд других преимуществ» [3].

В Республике Таджикистан в настоящее время имеются достаточно широкие возможности для развития франчайзинга. Однако, для их реализации этих возможностей необходимо создать благоприятные условия. «Нужна предпосылка для законодательной инициативы по разработке закона о франчайзинге, а также внесение соответствующих изменений в связанные с ним законы и нормативные акты. Крайне важно, включить в программы по поддержки малого предпринимательства систему развития франчайзинга. Для

начального этапа развития франчайзинговой системы потребуется создание системы налоговых льгот для франчайзи» [3].

Подводя итоги следует вывести ряд очень важных заключений по становлению франчайзинга в Республике Таджикистан [3]:

1. Хотя франчайзинг и новое явление в Таджикистане, он все таки применяется.

2. К передовым подходам по использованию франчайзинга в Республике Таджикистан относятся: система общественного питания, сфера бытового обслуживания, торговля продовольственными и непродовольственными товарами.

3. Предпринятые рядом зарубежных компаний попытки проникнуть на таджикский рынок создают условия для успешного развития франчайзинга в Таджикистане.

4. Существующие направления создают возможности для становления дополнительного спектра услуг франчайзинга в Таджикистане.

5. Франчайзинг является эффективным способом влияния на устойчивость и надежность малого бизнеса, особенно на начальных этапах его становления.

6. Франчайзинг - самый эффективный экономический инструмент внешнеэкономической деятельности, включающий также инструменты проникновение на иностранные рынки с привлечением возможностей зарубежных предпринимателей.

«Возможности развития франчайзинга в Таджикистане достаточно широки, а преимущества развития таковы, что, с одной стороны можно использовать зарубежный опыт, а с другой стороны - продвинуться вперед и даже обогнать западные франчайзинговые фирмы» [4]. Для совершенствования рыночных отношений в Республике Таджикистан на перспективу очевидна необходимость развивать систему франчайзинга в розничной торговлеНеоходима также профессиональная подготовка франчайзеров и франчайзи, а также продвижение франчайзинга как экономически эффективного бизнеса, даже в условиях кризиса.

Список литературы

1. Черняков М.К., Мухторзода С.С. Исследование факторов, влияющих на развитие торговых сетей // Вестник Таджикского национального университета 2/9(194) Душанбе 2016.- С. 287-294.

2. Жилина Е. В. Параметры оценки конкурентоспособности розничной торговой сети // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 44-48.
3. Степанов В.В. Черняков М.К., Чернякова М.М., Исматуллоев И.У., Мухторзода С.С. Особенности использования франчайзинга в розничной торговле Таджикистана / Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии».- Выпуск №7, В 2-х ч. Ч.2.- 2016.- С. 109-115.
4. Черняков М.К., Исматуллоев И.У., Мухторзода С.С. Этапы образования сетевых организации в российской розничной торговли / Актуальные проблемы развития экономики и образования // Сборник материалов международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Шарифзода М.М., Раджабова Р.К. – Душанбе: «Ирфон», 2016. С. 100-103.

РАЗВИТИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.Н. Пожарский
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор О. П. Зайцева***
Сибирский университет потребительской кооперации

Оценка кредитоспособности заемщиков – один из исторически первых аналитических вопросов, вызванных потребностями банковского менеджмента и обусловивших становление финансового анализа как самостоятельной дисциплины и практики. В США, в годы Великой экономической депрессии XX в. банки сформулировали своего рода социально-экономический заказ на оперативную и точную оценку финансового состояния различных заемщиков, чтобы в дальнейшем предотвратить возможные риски и массовые банкротства.

Так возникла первая школа финансового анализа - «эмпирических прагматиков». Её представители - профессиональные аналитики в области анализа кредитоспособности компаний пытались обосновать набор относительных показателей, соответствующих

требованиям банков к результатам такого анализа, в виде определённых систем показателей и несложных для практического применения моделей оценки с прилагаемыми шкалами для интерпретации получаемых сводных показателей (например, Z или S). Это методики У. Бивера, Э. Альтмана, их отечественных и зарубежных последователей, использующих в основном приемы дискриминантного и корреляционно-регрессионного анализа.

С тех пор аналитическая практика обогатилась множеством различных методик, большинство которых базируются на применении следующих составляющих:

— коэффициентный финансовый анализ в виде сжатой системы параметров;

— критические или пороговые показатели в виде определённого диапазона;

— балльные оценки;

— классификационная модель;

— рейтинговая модель.

В настоящее время проблема оценки кредитоспособности различных заёмщиков не утратила своего значения в системе банковского менеджмента.

Прежде всего, следует различать понятия платёжеспособности и кредитоспособности. Так, платёжеспособность — способность экономического субъекта своевременно выполнять любые денежные обязательства, обусловленные законом или договором, за счёт имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов.

Под анализом кредитоспособности заемщика автор понимает комплексную оценку банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему ссуд, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором. Ключевым вопросом преддоговорного этапа предоставления кредита становится определение кредитоспособности клиента.

Каждая кредитная организация самостоятельно и с учетом многих факторов определяет приемлемую для себя методику оценки кредитоспособности. Наиболее часто используются , как правило, различные системы скоринга, методика «кредитной фабрики» Сбербанка, андеррайтинг.

В исследовании оценена кредитоспособность ООО «Самсон-Север» по методике Сбербанка РФ, которая была разработана как приложение к локальному регламенту предоставления кредитов юридическим лицам [1]. Сбербанк РФ установил 3 класса заемщиков: первоклассные, когда S - 1,25 и менее – кредитование которых не вызывает сомнений; второго класса при S - от 1,25 (не включая) до 2,35 (включительно) – кредитование требует взвешенного подхода; третьего класса, если S - больше 2,35, – кредитование связано с повышенным риском.

Проведенный количественный и качественный анализ показателей деятельности ООО «Самсон-Север» как заемщика банка выявил их положительную динамику и стабильность класса кредитоспособности заемщика. Рейтинг ООО «Самсон-Север» соответствует второму классу заемщиков, а это означает, что кредитование данного предприятия связано со средним риском для банка.

В то же время наряду с положительной платежеспособностью предприятия, наличием оборотных активов для поддержания текущей ликвидности; низкой зависимостью от заемного капитала; прибыльностью основной деятельности предприятия, выявлена недостаточная ликвидность его баланса.

Расчеты показали, что S = 2,05, что соответствует второму классу кредитоспособности предприятий-заемщиков. Таким образом, анализ определил ООО «Самсон-Север» как платежеспособное и кредитоспособное предприятие.

Как видно из проведенного исследования, Сбербанк использует в целом адекватную модель для первичного определения кредитоспособности предприятия, анализируя текущие основные экономические показатели предприятия. Но в условиях быстро меняющейся среды рынка данная модель может оказаться не эффективной с точки зрения верного разделения предприятий на добросовестных и недобросовестных заемщиков.

Кроме того, методика нуждается в актуализации, так как формат и содержание бухгалтерской отчетности коммерческих организаций с момента создания и внедрения методики Сбербанка значительно изменился. Кроме того, она требует дополнения в части, касающейся предоставления кредитов современным автоном-

ным государственным (муниципальным) учреждениям, которые с 2011 года получили право пользования банковскими кредитами.

В анализ кредитоспособности предприятия необходимо включить показатели, отражающие позицию хозяйствующего субъекта на региональном (местном) рынке, его рыночную долю на текущий момент и в перспективе, оценку реальной конкурентоспособности выпускаемых и реализуемых товаров, стратегические направления развития компании и степень ее следования научно-техническому прогрессу.

Только на основании прогнозирования не только количественных, но и качественных параметров можно сделать объективный вывод о кредитоспособности предприятия, т.к. текущее состояние компаний соответствует текущим условиям внешней среды, которые могут не оправдать себя в будущем.

Добавление новых показателей для прогноза состояния компании на будущие годы поможет снизить риски задержки выполнения долговых обязательств и не возврата денежных средств.

Таким образом, проблема оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков еще длительное время будет актуальной для экономики России, т.к. усиливается влияние многочисленных и новых факторов риска. Банки постоянно должны решать проблему, какую степень риска они могут себе позволить для поддержания собственной финансовой устойчивости и как при этом сохранить (увеличить) клиентскую базу.

Важно, чтобы специалисты банков, а также самих предприятий-заемщиков, использовали современные передовые диагностические практики. В разрабатываемых методиках оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков следует предусматривать учет их индивидуальных и отраслевых особенностей [2].

В условиях современных реалий наметились тенденции к усложнению методик оценки кредитоспособности заемщиков, использование рекомендаций Ассоциации региональных банков России, изложенных в Кодексе ответственного потребительского кредитования. В частности, Кодекс рекомендует анализ кредитоспособности клиента проводить с учетом влияния реалистичных сценариев изменения процентных ставок и курсов иностранных валют на размер будущих платежей заемщика. Следует распространять

лучшие практики и современные методики оценки кредитоспособности заемщиков с помощью социальных сетей.

Список литературы

1. Методика определения кредитоспособности заемщика на основе методологических разработок Сбербанка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://download.sbis.ru/files/help_docs/metodika_sb.pdf (дата обращения: 23.11.2016).
2. Зайцева О.П. Нормативные методики диагностики признаков банкротства в системе антикризисного управления // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. № IV. с. 704-710.

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ

Ю.А. Розаленко
Научный руководитель: ***д-р экон. наук, профессор М.К. Черняков***
Сибирский университет потребительской кооперации

Общество с ограниченной ответственностью «Интерно» (ООО «Интерно») позиционирует себя на рынке как честная корпорация [1], представляющая качественные услуги. Материал и комплектующие организация заказывает у крупных поставщиков Новосибирска.

На предприятии ООО «Интерно» состав работающих – 74 человека.

Проанализировав макро- и микросреду организации на основе анализа отрасли [2], пришли к выводам, что размер рынка – широкий, что притягивало новых конкурентов в этой области. Масштаб конкуренции можно рассматривать в местном масштабе [5]. Сейчас, в условиях кризиса на мебельном рынке происходит замедление роста, что ведет к уходу с рынка наиболее слабых фирм. На данный момент ООО «Интерно» конкурирует с пятью компаниями.

Клиентами ООО «Интерно» выступают как физические, так и юридические лица. Так, в ООО «Интерно» 215 физических лиц и 325 юридических лиц.

Технологические изменения, проводимые в организации, касаются производства, а именно покупка нового, более усовершенствованного оборудования. Темпы технологических изменений не очень высокие, что не повышает риск в современных условиях.

Анализируя услуги по раскрою ДСП и товары, которые предоставляют конкуренты ООО «Интерно», можно сделать вывод, что все они одинаковы. Поэтому клиентам легче переключаться с одного продавца на другого. В таблице проведен конкурентный анализ по методике Майкла Портера.

Основная стратегия ООО «Интерно» – это расширение клиентской базы, отлаженная работа с поставщиками [3].

Таблица 1

Конкурентный анализ ООО «Интерно»

Центральный ринг	Количество компаний и их размер в отрасли. Конкуренция на мебельном рынке высокая, т.к. в городе Новосибирске существует пять компаний, из которых две очень продолжительное время находятся на рынке (узнаваемость бренда).
Дифференциация товара в отрасли	ООО «Интерно» предоставляет услуги по раскрою ДСП. Эти услуги являются идентичными с услугами конкурирующих компаний. Но в ООО «Интерно» есть дополнительные услуги, которых нет у конкурентов, что говорит о средней дифференциации товара (услуги) в отрасли.
Темпы роста отрасли	Темпы роста отрасли низкие, в результате кризисной ситуации и сезонного характера работы.
Угрозы со стороны потенциальных конкурентов	Угроза велика, так как барьер входа в отрасль является не высок. Первоначальный капитал, который необходим для создания компании не очень велик.
Реакция компании, которая существует на появление нового конкурента	Угроза является средней, потому что при появлении нового конкурента в отрасль компания отреагирует более выгодными ценами, уменьшит сроки изготовления, появиться больше рекламы.

Продуктовая стратегия ООО «Интерно».

Организация ООО «Интерно» предоставляет следующие услуги:

– раскрой ДСП, МДФ, ДВПО;

– кромкооблицовка;

– изготовление радиусов, пазов, углов;

– раскрой столешниц;

– изготовление постформинга для столешниц.

Можно в «рамках стратегии интенсивного роста попытаться увеличить продажи за счет» [4] управленческих решений по проектированию улучшенных или абсолютно новых услуг.

Например, делать присадку для деталей, осуществлять бесплатную доставку при больших объемах, ввести дополнительные акции и бонусы для клиентов.

Маркетинговая стратегия.

Реклама компании ООО «Интерно» размещена в журнале «Мебельщик Сибири», интернет порталы о строительстве, социальные сети, справочник Дубльгис, Баннеры. В рекламе указаны цены на раскрой, сроки и материалы которые использует компания.

Производственная стратегия.

1. Можно открыть дополнительные офисы продаж (правый берег).

2. Приобрести новое высокотехнологичное оборудование для раскроя и кромкооблицовке ДСП.

3. Внедрить дополнительные услуги (присадка, фрезеровка деталей)

Кадровая стратегия.

Основной принцип кадровой политики ООО «Интерно» - доверие и уважение. Мотивация сотрудников основана на принципе причастности к организации. Создаются всевозможные условия для отдыха сотрудников, совершенствуются рабочие места и т.д. Вознаграждение сотрудников происходит по результатам работы за месяц (премии и бонусы).

В первую очередь, организации важно, чтобы клиенты были довольны обслуживанием и качеством предоставляемых услуг, поэтому организация обращает внимание на повышение квалификации сотрудников.

Сотрудники должны иметь такие качества, как высокая активность, коммуникабельность, вежливость, красноречивость, грамотность.

Финансовая стратегия.

– профессиональная переподготовка сотрудников;

– увеличение ассортимента;

– повышение качества предоставляемых услуг;

– разработка новых видов услуг.

Так, было произведено исследование стратегической позиции ООО «Интерно». А именно, был произведен анализ макро- и микросреды организации на основе анализа отрасли. По результатам этого анализа пришли к выводам, что:

– Размер рынка – широкий, что притягивало новых конкурентов в этой области.

– Масштаб конкуренции можно рассматривать в местном масштабе.

– На рынке происходит замедление роста, что ведет к уходу с рынка наиболее слабых фирм.

– Клиенты ООО «Интерно» выступают как физические, так и юридические лица. Так, в ООО «Интерно» 215 физических лиц и 325 юридических лиц.

– Технологические изменения, проводимые в организации, касаются производства, а именно покупка нового, более усовершенствованного оборудования.

– Темпы технологических изменений не очень высокие, что не повышает риск в современных условиях.

– Проведя анализ услуг по раскрою ДСП, которые предоставляют конкуренты ООО «Интерно», можно сделать вывод, что все они одинаковы. Поэтому клиентам легче переключаться с одного продавца на другого.

Список литературы

1. Веснин, В.Р. Корпоративное управление: учебник / В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.- 272 с.
2. Грант, Р. Современный стратегический анализ: учеб. для слушателей по программе "Мастер делового администрирования" / Р.Грант; [пер. с англ. под ред. В.Н.Фунтова] - СПб. : Питер, 2011.– 541 с.
3. Грушенко В.И. Стратегии управления компаниями. От теории к практической разработке и реализации: учебное пособие / В.И. Грушенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.- 336 с.

4. Распопов, В.М. Корпоративное управление: учебник / В.М. Распопов, В.В. Распопов.- М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014.- 352 с.
5. Черняков М.К. Информационная технология управления конкурентоспособностью предприятия / М.К. Черняков, М.М. Чернякова, Т.В. Шпетнер / Информационные технологии в науке, управлении и образовании // Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции (14-18 марта 2016 г.). – Новосибирск: ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК, 2016.- с. 96-102.
6. Черняков М.К. Повышение конкурентоспособности торговых организаций / / М.К. Черняков, Л.А.Сорокина, Т.Ю. Ширяева // Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии» Выпуск №6, 2016.- С. 288-290.

СОБСТВЕННЫЙ И ЗАЕМНЫЙ КАПИТАЛ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

К.В. Толстых, Т.С. Данилина
Научный руководитель: ***канд. экон. наук, доцент И.Г. Карпутова***
Сибирский университет потребительской кооперации

Устойчивое финансовое положение является важным фактором для любой организации. Оно прежде всего положительно влияет на обеспечение производства нужными ресурсами и, как следствие, на выполнение производственных планов.

Для обеспечения эффективной деятельности организации необходимо уметь реально оценивать собственное финансовое состояние, а так же состояние конкурентов и партнеров.

Финансовое состояние экономического субъекта представляет собой совокупность показателей, определяющих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации.

Анализ финансового состояния позволяет определить место каждого анализируемого субъекта на рынке и оценить общую экономическую ситуацию в стране, регионе или отрасли [1]. Анализ преследует следующие цели:

– определение финансового положения;

– лоцирование изменений финансового состояния в пространстве и во времени;

– детекция основных факторов, влияющих на финансовое состояние;

– прогнозирование изменений финансового состояния [1].

Если рассматривать «коэффициент задолженности» Кирана Уолша, то можно отметить что он предполагает соотношение собственного и заемного капитала. Идея этого коэффициента проста - установить соотношение различных способов финансирования, отраженных в балансе, а затем сравнить величину собственного и заемного капитала [3].

По мнению Уолша, к заемному капиталу можно отнести:

– только долгосрочные заимствования

– долгосрочные и краткосрочные заимствования, по которым выплачиваются проценты

– долгосрочные заимствования и все краткосрочные обязательства.

Тем самым, К. Уолш предлагает нам три метода расчета показателя «коэффициента задолженности» [3]:

1. Нахождение отношения заемного капитала к собственному: Заемный капитал / Собственный капитал.

2. Нахождение отношения собственного капитала ко всему капиталу: Собственный капитал / Совокупные активы.

3. Нахождение отношения всего заемного капитала ко всему капиталу: Заемный капитал / Совокупные активы.

В связи с важностью информации о структуре источников финансирования и разной степени рисковости обязательств компании как источников ее капитала, этот показатель может быть дополнен представлением доли каждого из трех видов источников средств в общем их объеме.

Следовательно, можно рассчитать:

1. Долю собственных источников средств в общем объеме финансирования деятельности компании: Капитал и резервы / Итог пассива баланса.

2. Долю долгосрочных обязательств в общем объеме финансирования деятельности компании: Долгосрочные обязательства / Итог пассива баланса.

3. Долю краткосрочных обязательств в общем объеме финансирования деятельности компании: Краткосрочные обязательства / Итог пассива баланса.

По методике А.Д. Шеремета, анализ финансового состояния экономического субъекта можно выразить как соотношение активов и пассивов как средств организации и их источников. Задачи этого анализа заключаются в определении способов повышения финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Для повышения финансовой устойчивости следует изучить причины ее улучшения и ухудшения.

А.Д. Шеремет выделял следующие аналитические блоки для решения динамики относительных финансовых показателей:

– структурный анализ активов и пассивов;

– анализ финансовой устойчивости;

– анализ ликвидности и платежеспособности;

– анализ необходимого прироста собственного капитала [4].

В.В. Ковалев считает, что анализ финансового состояния организации имеет унифицированный характер. По его мнению, анализ финансового состояния организации проводится во всех странах мира по одной методике. Идея этого унифицированного подхода к анализу подразумевает работу с бухгалтерской отчетностью. Его подход предполагает знание и понимание следующего:

1. Места, которое занимает бухгалтерская отчетность в системе информационного обеспечения деятельности организации;

2. Нормативных документов, регулирующих составление и представление бухгалтерской отчетности организации;

3. Состава и содержания отчетности;

4. Методики ее чтения и анализа.

Для проведения анализа финансового состояния организации, следует рассчитать систему аналитических коэффициентов, которая даст представление о таких сторонах организационной деятельности, как:

– ликвидность и платежеспособность;

– прибыль и рентабельность;

– финансовая устойчивость;

– имущественное положение;

– рыночная активность;

– деловая активность.

Нами выявлено, что очевидная ценность, указанных в статье показателей заключается в том, что они служат инструментом отбора. Так, если отношение заемных средств к собственному капиталу невелико, 10 % или менее, то нет необходимости заниматься данным аспектом финансового положения предприятия. Следовательно, лучше направить внимание на критические области, выявленные посредством анализа. Если исследование коэффициентов Уолша покажет, что задолженность – значительный фактор в общей капитализации, то необходим дальнейший анализ. Такой анализ должен охватывать большое количество аспектов финансового состояния организации, результаты ее деятельности и перспективы на будущее.

Список литературы

1. Банк В. Р., Банк С.В., Тараскина Л. В Финансовый анализ : учеб. пособие. – М., Изд-во Проспект, 2006.
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента - Киев: Companion Group, 2008.
4. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности - М.: ИНФРА-М, 2009.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С.А. Чайкун

Научный руководитель: ***старший преподаватель Т.О. Васильева***

Сибирский университет потребительской кооперации

Предприятия розничной и оптовой торговли в значительной степени отличаются от производственных предприятий не только спецификой деятельности, но и формированием основных финансовых показателей. В силу данных обстоятельств традиционные методики финансового анализа по оценке платежеспособности и

ликвидности предприятия некорректно работают в отношении торговых предприятий и как следствие искажают истинную картину об их финансовом состоянии.

«На сегодняшний день среди особенностей работы торговых предприятий можно отметить: низкое значение величины собственных денежных средств на расчетном счете (т.к. деньги должны находиться в обороте), низкое значение основных фондов по сравнению с величиной торгового оборота, небольшая величина собственного капитала, так как торговля, особенно розничная, часто продает товар, взятый на реализацию, стоимость которого формируют большую часть заемных средств в виде кредиторской задолженности» [2].

Перечисленные особенности, прежде всего, отражаются при формировании основных разделов бухгалтерского баланса. В активе баланса: незначительная величина внеоборотных активов, отсутствие значительных сумм на расчетном счете, большая величина краткосрочной дебиторской задолженности, которая формируются за счет продажи товаров в кредит (для розничной торговли) и отсрочки платежа за отгруженный товар (для оптовой торговли). В пассиве баланса неравномерное соотношение собственного и заемного капитала, формирование краткосрочных обязательств в основном за счет задолженности перед поставщиками.

Для демонстрации особенностей анализа показателей платежеспособности и ликвидности баланса в качестве объекта наблюдения было взято розничное торговое предприятие ООО «Maxi size», которое занимается продажей частично выкупленного товара и частично взятого на реализацию.

«По традиционному методу для определения ликвидности баланса необходимо сопоставить агрегированные группы актива баланса, с агрегированными группами пассива баланса. Баланс будет считаться абсолютно ликвидным при условии выполнения следующих неравенств: $А1 \geq П1$, $А2 \geq П2$, $А3 \geq П3$, $А4 \leq П4$» [1].

Используя данные бухгалтерской отчетности ООО «Maxi size» за 2015 год, был сформирован агрегированный баланс на конец периода, в котором А1 = 2000 руб., А2 = 166 000 руб., А3 = 3 751 000 руб., А4 = 1 375 000 руб., П1 = 2 208 000 руб., П2 = 0 руб., П3= 0 руб., П4 = 3 086 000 руб.

По данным агрегированного баланса видно, что на конец 2015 года баланс ООО «Maxi size» не является абсолютно ликвидным, так как не выполнено первое неравенство. Существует недостаток наиболее ликвидной части активов – денежных средств – для покрытия наиболее срочных обязательств.

Но если учесть, что для торговой организации нормальным состоянием является отсутствие большого количества свободных денежных средств и значительная сумма срочных обязательств, сформированная за счет товаров взятых на реализацию, то не выполнение первого неравенства не свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности. Следовательно, соотношение А1≥П1 является неприемлемым для определения финансового состояния розничного торгового предприятия.

Указанные выше особенности не позволяют так же сформировать и относительные показатели ликвидности в пределах нормы. Для ООО «Maxi size» коэффициент абсолютной ликвидности на конец отчетного периода равен 0,001 при норме данного показателя 0,2-0,5. Данное значение является очень низким и свидетельствует о явной нехватке денежных средств торговой организации для покрытия краткосрочных обязательств (абсолютная неликвидность). Но если учесть что краткосрочные обязательства у данного предприятия сформированы за счет задолженности за товар взятый на реализацию (т.е. по сути, предприятие берет на себя обязательства по его оплате только в случае его продажи, в противном случае товар будет просто возвращен поставщику), то критично низкое значение коэффициента абсолютной ликвидности не свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности. Отсюда следует вывод, коэффициент абсолютной ликвидности неприменим для финансового анализа торговой организации.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно отметить следующие особенности оценки ликвидности баланса розничного торгового предприятия:

1. при расчете абсолютных и относительных показателях ликвидности необходимо учитывать особенности формирования

статей актива и пассива баланса, таких как «Денежные средства» и «Краткосрочная кредиторская задолженность»;

2. соотношение А1≥П1 статей агрегированного баланса является неприемлемым для определения финансового состояния розничного торгового предприятия, занимающегося продажей товара, взятого на реализацию;

3. коэффициент абсолютной ликвидности неприменим для финансового анализа розничной торговой организации.

Список литературы

1. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент [Текст] : учебник / Л.Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
2. Иванов, Ю. Расчет финансовых коэффициентов торговой организации [Текст] / Ю. Иванов // Электронный журнал: Управляем предприятием. – 2012. - №3. – С. 3-11.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

И.А. Шарандина
Научный руководитель: ***старший преподаватель И.А. Ковалева***
Сибирский государственный университет путей сообщения

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в условиях перехода к рыночной экономике система финансового контроля является одной из основных предпосылок качественного преобразования экономического процесса. Функциональное назначение финансово контроля заключается в успешной реализации финансовой политики государства, обеспечении эффективного использования ресурсов во всех сферах экономики.

На современном этапе развития государства реализация ее экономической политики осуществляется с помощью финансово-кредитных механизмов. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что одним из основных методов, который позволяет реализовывать функции государственного контроля, а также

который позволяет управлять финансовой системой государства, является финансовый контроль [3].

На современном этапе развития экономики отсутствие единых стандартов и методологии, которые используются при осуществлении финансового контроля, является одной из наиболее актуальных и неразработанных проблем. Данная ситуация приводит к тому, что возникают разного рода противоречия как между организациями которые проверяют и осуществляют контроль финансовой деятельности, так и между организациями, которые осуществляют внешний и внутренний финансовый контроль. Все чаще складывается ситуация, когда финансовые организация начинают процедуру оспаривания актов органов, осуществляющих финансовый контроль. Такая ситуация стала возможна в результате того, что в настоящее время отсутствует полное представление о сущности, признаках и основных видах финансовых нарушений, а так же отсутствует представление о санкциях, которые соответствуют каждому виду нарушений [1].

Наряду с отсутствием единых стандартов и методологии при осуществлении финансового контроля, существуют и другие актуальные проблемы, которые ограничивают финансовый контроль в Российской Федерации. К таким проблемам можно отнести:

1. отсутствие четкой и полной нормативно-правовой и законодательной базы, которая выражается в необходимости принятия федерального закона о финансовом контроле;
2. неопределенность статусов органов их роль и место в системе финансового контроля;
3. отсутствие единого подхода к оценке финансового контроля.

В соответствии с выделенными проблемами необходимо определить основные пути их решения. Совершенствование финансового контроля должно осуществлять в следующих направлениях.

1. Основным звеном в преобразовании общенационального контроля должны стать разработка и создание методологических основ финансового контроля в Российской Федерации. Данная разработка позволит получить необходимые знания субъектам контроля для того, чтобы определить свои основные задачи и функции [2].

2. На данном этапе развития экономики необходимо завершить работу по законодательному закреплению основных критериев неэффективного использования средств бюджета, а также необходимо определить пределы наступления ответственности за их неэффективное использование. Данные мероприятия необходимы для того, чтобы повысить эффективность расходования государственных средств

3. Нецелевое использование бюджетных средств, которое выявляется в ходе проведения финансового контроля, составляет большую долю в объеме финансовых нарушений. В данном случае необходимо определить основные положения, применение которых поможет трактовать основные моменты нецелевого использования бюджетных средств. Также в данном вопросе для того, чтобы усилить меры ответственности за неэффективное использование и расходование государственных средств, необходимо разработать и создать определенные правовые механизмы.

4. Для того чтобы повысить эффективность проведения ревизий финансовой деятельности, необходимо в законодательном порядке закрепить основы проведения ревизии. В данном случае необходимо определить цель и задачи ревизии, порядок ее проведения, состав органов, которые имеют право на проведение ревизии, их права и обязанности.

5. Важным вопросом совершенствования контроля остается необходимость принятия единого федерального закона о финансовом контроле в Российской федерации. Принятие данного закона помогло бы исключить дублирование действий контрольных органов, закрепив их основные права и обязанности в области осуществления финансового контроля.

Таким образом, для того чтобы финансовый контроль в Российской Федерации развивался по правильному пути, необходимо создать его четкую регламентированную систему, которая смогла бы обеспечить необходимую законность финансовой деятельности государства и помогла бы оценить ее эффективность и целесообразность.

Список литературы

1. Клещенко Ю.Г. Финансовый контроль как один из факторов обеспечения финансовой безопасности / Ю.Г. Клещенко, М.М. Савченко // Финансовое право. 2013. № 5. С. 20.
2. Конюхова Т.В. Проблемы совершенствования законодательства о финансовом контроле в Российской Федерации / Т.В. Конюхова // Журнал российского права. 2014. № 2. С. 48.
3. Саттарова Н.А. Финансовый контроль как фактор эффективной финансовой политики в условиях экономического кризиса: вопросы правового регулирования / Н.А. Саттарова // Вестник Московского университета. Государственный аудит. 2014. № 1. С. 83.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....3

Алиева О.Ф. Совершенствование учета производственных затрат в строительных организациях.....3

Богданкевич А.С., Новикова Ю.С. Адаптация задач бухгалтерского учета к новым экономическим условиям 6

Ботченко Е.В. Особенности и проблемы учета затрат продукции растениеводства.....10

Бутау А.А., Бутау Е.А. Организация управленческого учета в высших учебных заведениях 14

Васильева Л. В. Правовое регулирование бухгалтерского учета в кредитных организациях.....19

Гончаренко С.И. Проблемы развития бухгалтерского учета в современных условиях 22

Гордеева Е.И. Учет и контроллинг кросс-функциональных бизнес-процессов 26

Гостевская В.В. Проблемы отражения электронных денежных средств в бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий.....31

Григорян С. Профессиональное суждение в аудите 34

Евсеева К.Л. Проблемы учета ноу-хау: международные требования и российское законодательство 37

Жданова Е.В. Современное состояние и проблемы нормативного регулирования налогового аудита.....40

Зайцев М.А. Формирование системы взаимодействия финансового и управленческого учета в изыскательских организациях строительного комплекса.....44

Лобузнов А.Д. Тенденции развития рынка аудиторских услуг в России 48

Малай Д.Е., Малыхина В.В. Учет расчетов с персоналом по оплате труда: основа трудового права.....51

Прокопова Е. В. Современные экономические проблемы создания, коммерциализации и охраны интеллектуальной собственности.....54

Тихонова М.А., Суршко В.П. Состояние и перспективы развития рынка аудиторских услуг в России.....58

Старикова Г.В. Новые методы управленческого учета как подсистемы бухгалтерского учета: сравнительный анализ метода ТА и метода VSC.....61

РАЗДЕЛ 2. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....65

Афанасьева А.И. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности 65

Бахман Я.Д. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации 69

Большаков В.А. Локальное регулирование заработной платы как составляющая финансового менеджмента.....73

Бутау А.А., Бутау Е.А. Проблемы социальной направленности бюджета г. Новосибирска 77

Елачева Н.С. Проблемы разработки политики управления оборотным капиталом организации.....81

Жандарова Н.С. Политика управления государственным долгом Новосибирской области 84

Исаков В.В. Совершенствование управления затратами на оплату труда в системе финансового менеджмента вуза 89

Лисун В.Е. Тенденции и проблемы развития финансового менеджмента в современных условиях 93

Матей М.И. Управление рисками в энергосбытовых компаниях по системе стандартов управления FERMA 97

Матура С.В., Познанская А.Ю. Проблемы финансирования малого бизнеса..... 101

Смирнов Д.О. Мошеничество в экономической сфере и способы их предотвращения 105

Толстов К.Ю. Финансовое управление договорными отношениями с партнёрами коммерческой организации..... 107

Харченко Т.О. Исследование влияния индивидуальных характеристик сотрудников на профессиональную эффективность человеческих ресурсов организации 111

Чернова И.С. К вопросу об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации..... 115

Шумаков Р.Е. Проблема оценки обыкновенных акций в современных условиях 119

РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ, АУДИТ И ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ 123

Абрамова В.С. Сущность и задачи налогового контроля..... 123

Аларушкин А.А. Экономический анализ внешнеэкономической деятельности Республики Алтай 125

Асинцева А. Б. Эффективность ассортиментных программ: факторы влияния и система показателей 128

Бурдуковская А.Ю. Анализ финансового состояния энергетического предприятия..... 132

Буркова Е.С. Инновационный и технико-технологический аудит:особенности и взаимосвязь 137

Капустин С.А. Манипулирование отчётностью как фактор снижения налоговых поступлений..... 138

Коваленко Л.М. Управление денежными потоками коммерческой организации..... 141

Кожемякина И. С. Выбор спецрежима как инструмента минимизации налогообложения предприятия..... 146

Кононова А.А. Особенности проведения налогового контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами 150

Кулешов Н.В. Проблемы организации и развития агрокластерного бизнеса на территории России 153

Лыжин В.А. Анализ мотивации труда персонала 157

Морочко Ю.А. Процедуры сопровождения процесса получения операционного контроля в рамках сделок слияний и поглощений..... 161

Муратов А.С. Автоматизация деятельности предприятия: проблемы и перспективы 166

Падерина К.Е. Разработка типового бизнес-плана инновационного проекта «Инфобизнес»..... 169

Прокопова Е. В. Аутсорсинговые услуги на бухгалтерское обслуживание: преимущества и недостатки 174

Сандаков А.А. Проблемы контроля дебиторской задолженности и пути их решения..... 179

Сокорев А.А. Применение метода АВС-анализа при оптимизации товарных запасов..... 182

Харонжина А.В. Эконометрический и статистический анализ влияния иностранных инвестиций на экономические циклы в России 186

Черняков В.М. Автоматизация процесса стратегических изменений методом «управление по целям» 189

Чернякова И.А. Анализ теорий мотивации 193

Шевеленко М. В. Механизм экспресс диагностики состояния организации перед постановкой управленческого учёта 197

РАЗДЕЛ 4. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА БИЗНЕСА И ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... 202

Бахман Я.Д. Финансовая политика управления ликвидностью организации 202

Кирилов Д.С. Роль экспресс-диагностики финансового состояния предприятия..... 206

Козлова Е.А. Логотип как новый объект стратегического анализа 209

Козырева К.К. Автоматизация управления бюджетом муниципального образования 213

Коновалова В.С. Проблемы экономического анализа банкротства строительных компаний России 216

Кукарцева А.В. Проблемы управления дебиторской задолженностью организаций с использованием логистики 219

Лобузнов А.Д. Анализ качества кредитного портфеля банковского сектора 223

Маслаков А.А. Особенности оценки информирования финансовой политики компании на примере ПАО «Алроса» 228

Мухторзода С.С. Анализ конкурентоспособности розничной торговой сети республики Таджикистан 231

Пожарский Г.Н. Развитие методик оценки кредитоспособности предприятия 235

Розаленко Ю.А. Анализ стратегических позиций 239

Толстых К.В., Данилина Т.С. Собственный и заемный капитал в анализе финансового состояния организации 243

Чайкун С.А. Особенности оценки ликвидности баланса розничного торгового предприятия 246

Шарандина И.А. Некоторые проблемы осуществления финансового контроля в РФ 249

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник материалов XII Всероссийской заочной научной конференции студентов и аспирантов

28 ноября 2016 года
г. Новосибирск

В авторской редакции

Подписано в печать 26.12.2016. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Тираж 100 экз. Печ. л. 16,5. Уч.-изд. л. 15,34. Заказ № 462.

Типография Сибирского университета потребительской кооперации.
630087, Новосибирск, пр. К. Маркса, 26.