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 XI Всероссийской научной конференции студентов и аспирантов, посвященной 60-летию Сибирского университета потребительской кооперации

10–11 декабря 2015 года

г. Новосибирск

Новосибирск 2015

УДК 651.1 : 658. 15 : 338.2 : 001.8
ББК 65.052.9 (2) 2 + 65.053 +65.9 (2) 26 + 72
С 568

С 568 Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учёта, финансового менеджмента: сборник материалов XI Всероссийской научной конференции студентов и аспирантов, посвящённой 60-летию Сибирского университета потребительской кооперации. Новосибирск, 10–11 декабря 2015 г. / [под ред. Е.С. Ерёменко, О.П. Зайцевой, Н.В. Колосковой, Е.Н. Лищук, О.А. Чистяковой, О.В. Усачевой]; Частное образовательное учреждение высшего образования Центросоюза РФ СибУПК. – Новосибирск: СибУПК, 2015. – 212 с.

ISBN 978-5-334-00129-9

На Всероссийской научной конференции, организованной кафедрой бухгалтерского учёта и финансов 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 651.1 : 658. 15 : 338.2 : 001.8
ББК 65.052.9 (2) 2 + 65.053 +65.9 (2) 26 + 72

ISBN 978-5-334-00129-9

© Сибирский университет
потребительской кооперации, 2015

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПАССАЖИРООБОРОТА

К.Ю. Вишникин
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О. П. Зайцева
Сибирский университет потребительской кооперации

В статье раскрыты особенности управленческого анализа показателей, влияющих на объемы и структуру пассажирских перевозок, резервы роста пассажирооборота.

Построение системы управленческого анализа в сложноорганизованных отраслях является актуальной теоретической и практической задачей. Современные методики управленческого анализа недостаточно адаптированы к особенностям инфраструктурных отраслей, в частности, к деятельности АО «РЖД», имеющего многочисленные и разнопрофильные филиалы и подразделения, что сдерживает поиск внутренних возможностей для роста производительности труда и объёма перевозок, снижения их себестоимости, повышения качества обслуживания пассажиров.

Управленческий анализ полностью ориентирован на потребности внутренних пользователей, необходим для поддержания деловой активности транспортных предприятий в условиях длительной нестабильности и падения спроса на перевозки.

В специальной литературе имеется ограниченный перечень публикаций и разработок, посвящённых методике управленческого анализа применительно к железнодорожному пассажирскому транспорту. Многие авторы подчёркивают востребованность этого направления научных исследований [1, с. 199-200]. Недостаточно раскрытым объектом анализа на транспорте является процесс пассажирских перевозок, результатом которого выступает объем пассажирооборота. Как отмечают А.В. Гуц и Т.А. Владимирова «планирование перевозок пассажиров основывается на отчетных данных и учете временного фактора и без должного экономического обоснования; остаются малоизученными факторы, определяющие объем и структуру пассажирских перевозок» [2, с. 4].

Цель статьи – обобщение основных направлений анализа пассажирооборота на примере Западно-Сибирского филиала АО «Федеральная пассажирская компания» (далее АО «ФПК»). Пассажирооборот – ведущий показатель работы железнодорожного транспорта по пассажирским перевозкам. На основе этого показателя планируют потребность в вагонах, локомотивах, топливе, электроэнергии и других ресурсах, используемых при перевозке пассажиров, и анализируют эффективность деятельности.

Целью анализа пассажирооборота является информационное обеспечение управленческих решений, направленных на повышение эффективности перевозок и качества обслуживания пассажиров [3].

К особенностям анализа пассажирооборота относятся:

– использование системы специфичных показателей, т.к. пассажирооборот взаимосвязан с многочисленными технико-эксплуатационными характеристиками (например, количество отправленных пассажиров, работа подвижного состава, число составов для обеспечения перевозок, участковая и маршрутная скорость поездов, среднее число пассажиров, приходящихся на вагон при перевозке пассажиров, средняя дальность поездки пассажиров);

– учет при анализе пассажирооборота фактора неравномерности перевозок по направлениям и фактора сезонности во времени;

– детализация анализа пассажирооборота по отдельным маршрутам, категориям поездов, типам вагонов; направлениям следования, по предприятию, городу, региону;

– углубленный факторный анализ пассажирооборота.

В таблице 1 представлена динамика пассажирооборота Западно-Сибирского филиала АО «ФПК» за 2012-2014 гг.

Таблица 1

Объём перевозок Западно-Сибирского филиала АО «ФПК» за 2012-2014 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. в %% к 2012г.	2014 г. в %% к 2013г.
Пассажирооборот, млн. пасс-км	9207,2	8919,9	8601,1	96,88	96,43
Перевезено пассажиров, тыс. пасс.	7785,3	7545,5	7320,6	96,92	97,02
Место-км, млн.	12184,3	12012,0	11602,0	98,57	96,60
Перевезено багажа и грузобагажа, тонн	763250	779440	742925	102,12	95,32
Количество отправленных вагонов	134785	128632	122399	95,43	95,15

Динамика всех показателей имеет неблагоприятную тенденцию снижения. Однако ситуация здесь не столь критична, как в других восточных регионах, и может быть откорректирована в позитивном направлении при внедрении инновационных подходов. Снижение объёмов перевозок связано с общеэкономическим спадом, последствиями реформирования отрасли и трансформацией рынка транспортных услуг, и обусловлено:

– снижением уровня отправления пассажиров с полигона обслуживания филиала АО «ФПК». Эксплуатационная длина и густота железнодорожных путей в регионах присутствия за последние 5 лет существенно сократились;

– жёсткой конкуренцией со стороны авиа- и автотранспорта. Обострение межтранспортной конкуренции, реконструкция аэропортов в Омске, Новосибирске, Горно–Алтайске вызвали перераспределение пассажиропотоков между видами транспорта;

– оптимизацией маршрутной сети;

– сокращением субсидирования железнодорожного транспорта, что повлекло отмену ряда пассажирских поездов.

Детализация анализа пассажиропотоков по категориям поездов показала, что снижение пассажирооборота произошло по нефирменным поездам, в то время как в фирменных поездах в 2014 г. отправлено пассажиров на 1% больше, чем в 2013г. Динамика пассажирооборота по типам вагонов неоднозначна: за 2014г. отправлено пассажиров в вагонах СВ на 14,4% больше по сравнению с 2013 г.; в купейных вагонах почти на 9 % меньше.

Качественные показатели демонстрируют скромные результаты. Произошло снижение средней дальности поездки в прямом сообщении на 1,46%. Тревогу вызывают результаты анализа населенности вагона, т.к. она составляет около 60% от общей вместимости вагона (54 места для сидения), следовательно, можно сделать вывод о том, что пассажирские поезда курсируют с большим числом свободных мест, а эффективность перевозок снижается.

Отличием методики анализа пассажирооборота является необходимость учета значительного числа факторов, многие из которых не поддаются количественному измерению в силу своей специфики. Большое влияние на пассажирооборот оказывают инфраструктурные факторы. В сети железных дорог не выделены специализированные пассажирские линии, график поездов составляется с учетом требований к организации пассажирских и грузовых перевозок, что может приводить к сокращению рейсов. Техническая оснащенность пассажирских станций и пассажирского подвижного состава существенно влияют на показатели перевозок. До 10% подвижного состава филиала требует списания в связи с истечением срока службы, возраст примерно 40% вагонов - старше 20 лет. До 70% вагонов не оборудованы системой хорошего воздухообмена, полностью отсутствует кондиционирование воздуха, не обеспечиваются элементарные удобства для пассажиров. В течение всего периода отмечается снижение эффективности использования основных средств, фондоотдача уменьшилась с 15,68 пасс-км до 15,16 пасс-км. За счет уменьшения фондоотдачи пассажирооборот в 2014г. снизился на 234543 тыс. пасс - км.

Результаты анализа свидетельствуют о сложности сохранения докризисных объёмов пассажирских перевозок. Тем не менее, Западно-Сибирский филиал АО «ФПК» способен успешно обеспечивать евразийский транзит, пассажиропотоки в регионах Сибири и Урала более устойчивы по сравнению с другими направлениями (с московским и северо-кавказским направлениями).

Для удержания рынка пассажирских перевозок и увеличения пассажирооборота, от величины которого зависят доходы от перевозочной деятельности, Западно-Сибирскому филиалу АО «ФПК» необходимо предпринять комплекс антикризисных мер:

– эффективное встраивание в интегрированную транспортную систему региона на основе проекта организации мультимодальных перевозок, перераспределения пассажиров с автотранспорта;

– совершенствование организации перевозок пассажиров;

– обновление парка вагонов, улучшение ремонтно-экипировочной базы и модернизация пассажирской инфраструктуры;

– актуализация системы управленческого учета/анализа, аналитических показателей и их контрольных (целевых) значений.

Библиографический список

1.Рожкова Н.К, Чупеева О.В. Управленческий учет затрат железнодорожного транспорта. – М.: Вестник университета.– № 4. – 2013. – С. 199-205.

2.Гуц А.В., Владимирова Т.А. Интегрированный подход к формированию функциональной модели пассажирского транспортного сервиса в Западной Сибири// Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 4. – С. 3–6.

3.Зайцева О.П., Вишникин К.Ю. Особенности управленческого анализа деятельности предприятий железнодорожного пассажирского транспорта // Вестник СибУПК. – 2015. – № 3.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

О.А. Григорян

Научный руководитель: д-р экон. наук, зав. кафедрой Слободняк И.А.

Байкальский государственный университет экономики и права

Современные экономические условия предполагают существование большого количества различных форм собственности.

Перед начинающим бизнесменом сразу возникает серьезный вопрос: какую организационно-правовую форму будущей организации выбрать? Выбор, как правило, осуществляется между двумя формами – ИП (индивидуальный предприниматель) или ООО (общество с ограниченной ответственностью). Именно эти две формы ведения бизнеса наиболее благоприятны для предпринимательских начинаний. Другие – гораздо сложнее.

Выбор верной формы собственности является очень ответственным, так как различия между ИП и ООО довольно существенны.

Для того, чтобы сделать правильный выбор, необходимо сравнить их плюсы и минусы, особенности и возможности, а также определить, какие условия они могут создавать для бизнеса. Для начала необходимо определиться, какими видами деятельности планирует заниматься создаваемая организация; будут ли партнеры; планируется ли расширение бизнеса; кто будет контрагентами и т.д.

Плюсы и минусы есть у обеих форм собственности и их необходимо сравнить до подачи документов на государственную регистрацию.

Все это будет рассмотрено в данной статье, которая поможет осуществить правильный выбор.

Для начала рассмотрения данного вопроса, необходимо дать краткое определение ИП и ООО.

Индивидуальный предприниматель (ИП) – физическое лицо, зарегистрировавшее предпринимательскую деятельность в налоговой инспекции (без образования юридического лица). Согласно ст. 23 Гражданского Кодекса, право осуществлять предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации имеют любые дееспособные граждане России либо иной страны.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами общество с целью получения прибыли. Уставный капитал данного общества разделен на доли между его участниками (учредителями организации).

Деятельность ООО регулируется Гражданским кодексом РФ (часть 1, глава 4, статьи 87–94, Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (№ 14-ФЗ от 08.02.1998) в редакции от 29.06.2015).

Для большей наглядности и удобства понимания дает сравнительная характеристика ООО и ИП представленная в виде таблицы:

Таблица 1

Сравнительная характеристика организационно-правовых форм организаций: «Общество с ограниченной ответственностью» и «Индивидуальное предпринимательство»

Признак	ООО	ИП
1	*2*	*3*
Простота и сложность открытия	Требуется обращение к юристу за квалифицированной консультацией	При регистрации не требуется обращение к юристу
Процедура регистрации	Сложная, объемный набор документов (Устав, подтверждение об оплате госпошлины, договор об открытии общества, заявление о регистрации, подтверждение от собственника помещения адреса регистрации)	Простая, набор документов минимальный (Заявление о регистрации, копия ИНН, копия паспорта с пропиской, подтверждение оплаты обязательной госпошлины, заявление о переходе на УСН). Осуществляется по месту жительства
Размер гос. Пошлины	4000 рублей	800 рублей
Название организации	Обязательно придумать уникальное.	Фамилия, имя и отчество владельца – физического лица
Юридический адрес	Место жительства одного из учредителей либо место аренды будущего офиса (подтверждено договором аренды)	Место регистрации физического лица

Продолжение табл. 1

1	*2*	*3*
Уставный капитал	10 000 рублей (вносится по частям: 50% в момент регистрации, 50% в течение года после регистрации	Не предусмотрен
Виды деятельности	Не более двадцати. Первый – основной профиль создаваемой организации. По видам деятельности – без ограничений	Существуют ограничения (запрет на продажу алкогольной продукции, банковскую деятельность, страхование, продажа военной техники и т.д.)
Количество участников	Не более 50 человек	1 человек
Система налогообложения	ОСН-обычная система налогообложения УСН – упрощенная система налогообложения	ОСН – общая система налогообложения УСН – упрощенная система налогообложения ЕНВД – единый налог на вмененный доход
Наличие расчетного счета и печати	Обязательно	По желанию предпринимателя
Ведение бухгалтерского учета	Обязательно (сдается отчетность в ФНС, ПФР и ФСС);. в штате обязательно наличие бухгалтера	По желанию; нет обязанности сдавать отчеты, что исключает оплату бухгалтера и дорогостоящего программного обеспечения
Ведение кассовой дисциплины	Обязательное соблюдение лимита и кассовой дисциплины	Отсутствует. Лимит кассы не предусмотрен
Имущественная ответственность	Имущество производственного типа и уставный капитал	Имущество, непосредственно связанное с предпринимательской деятельностью, и личное имущество
Доход	Доход от деятельности можно получать не чаще одного раза в квартал; с полученного дохода уплачивается НДФЛ	Возможность свободно распоряжаться доходом, без протоколирования
Управление	Увеличение числа собственников повышает капитал и расширяет его географию	Единоличное; неудобства возникают при организации филиалов
Проблемы с наемными рабочими	При ликвидации выплат работникам обязательны	Меньше. При ликвидации компенсации сотрудникам выплачиваются только при наличии соответствующего пункта в договоре

Окончание табл. 1

1	*2*	*3*
Процедура ликвидации	Обращение за профессиональной помощью, проходит долго	Проще
Возможность продажи и переоформления	Организацию возможно выставить на торги и оформить на имя другого владельца	Отсутствует; в случае нерентабельности бизнеса ИП можно только закрыть

Особенно актуальными для индивидуальных предпринимателей с 2015 года стало значительное увеличение фиксированных выплат в Пенсионный Фонд РФ. Согласно Федеральному Закону «О страховых взносах в ПФР, ФСС и ФОМС» от 24.07.2009 (ред. от 13.07.2015) № 212-ФЗ на 2016 год, они составляют 23153,33 рубля. К этой сумме еще прибавляется 1% от дохода свыше 300 000 рублей. Данные выплаты не зависят от дохода ИП и взимаются даже при минусовой прибыли.

Также стоит отметить, что у многих организаций есть ограничения на работу индивидуальными предпринимателями. Своё предпочтение крупные компании отдают обществам с ограниченной ответственностью, поскольку считают такого партнёра-организацию более надёжным в делах поставки или же оказания каких-либо услуг. Низкий престиж и надежность отсеивают крупных клиентов у ИП.

Индивидуальный предприниматель может столкнуться со сложностью получения кредита. Банки относятся к индивидуальным предпринимателям настороженно. В то же время, суммы штрафов, уплачиваемых индивидуальными предпринимателями, значительно меньше сумм, уплачиваемых обществами с ограниченной ответственностью.

При выборе формы собственности необходимо определиться, в первую очередь, с предполагаемым родом деятельности. ИП открывают в случае: работы с розничными продажами, предоставления услуг, бизнеса в области питания, строительство (при мелких работах), частное проектирование и дизайн и отделочные и ремонтные работы.

Когда ведение бизнеса подразумевает использование аппаратуры, станков, сложной техники, оборудования и большого количества персонала, не обойтись без оформления ООО.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что основное преимущество ИП перед ООО состоит в том, что оно идеально подходит для создания бизнеса «с нуля» при минимальных первоначальных затратах. Ну а в том случае, если бизнес будет убыточен, гораздо проще закрыть ИП (срок – до 5 дней), чем ликвидировать ООО (процедура занимает до 3 месяцев). Также значительным плюсов в выборе формы создания организации в качестве индивидуального предпринимателя является свободное расходование полученного в ходе деятельности дохода, который предприниматель может легко потратить на личные

нужды. Если основной целью создаваемого бизнеса является оказание услуг, целесообразно регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

В свою очередь, общество с ограниченной ответственностью безопаснее, основательнее и «солиднее» для более крупного бизнеса. Общество с ограниченной ответственностью - более подходящий вариант для сферы производства.

На сегодняшний день в Иркутской области зарегистрировано около 61 тысячи индивидуальных предпринимателей и около 32 тысяч обществ с ограниченной ответственностью.

Перед сбором документов для создания бизнеса необходимо четко представлять будущую деятельность и пути ее развития, тщательно проанализировать все возможные варианты и только потом принять окончательное решение. В этом вопросе не следует торопиться, так как начало собственного дела – это очень серьезный шаг.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015), глава 4 «Общество с ограниченной ответственностью», ст. 87-94 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173467
2. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: Федеральный Закон РФ от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015). - URL: http://base.consultant.ru
3. О страховых взносах в Пенсионный Фонд Российской Федерации, Фонд Социального Страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс]: Федеральный Закон РФ от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
4. Белый К. Организационно-правовые формы бизнеса: какую выбрать? [Электронный ресурс]/К. Белый – Электронный журнал «Финансовый гений» – 2015 - №9. – Режим доступа: http://fingeniy.com

БЕНЧМАРКИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОМСКОГО ОБЛПОТРЕБСОЮЗА

Е.С. Григорчикова

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.И. Леоненко

Сибирский университет потребительской кооперации

Современный период стал очень сложным для потребительской кооперации: не во всех регионах удалось сохранить ее потенциал и найти место на современном рынке.

Несмотря на рост основных показателей деятельности потребительской кооперации в России, следует отметить различный уровень активности отдельных потребсоюзов.

За 2014 год организациями потребительской кооперации системы Центросоюза закуплено, переработано, реализовано товаров, оказано услуг и выполнено работ на общую сумму 243226 млн.руб. По совокупному объему деятельности потребительские союзы Сибирского округа находятся на 4 месте [2].

Сибирский федеральный округ занимает 30% территории России, в его состав входит 12 субъектов, на его долю приходится почти 14% населения страны. На территории Сибирского федерального округа функционируют 5833 кооперативных магазина, из которых 5200 расположены в сельской местности, что составляет 90%, в системе работает более 34 тыс.человек.

В составе Сибирского федерального округа 12 потребсоюзов. По совокупному объёму деятельности первое место занимает Новосибирский облпотребсоюз, на втором месте Алтайский крайпотребсоюз, на третьем месте Кемеровский облпотребсоюз. Совокупный объём деятельности Томского облпотребсоюза за 2014 составил 1896 млн.руб., он занимает 7 место по результатам деятельности за 2014г. [2].

Основной и наиболее прибыльной отраслью хозяйственной деятельности потребительских союзов остаётся торговля, она составляет от 48 до 81% от совокупного объема деятельности по разным потребсоюзам, и приносит более 30% всей прибыли.

Данная оценка не может объективно отразить результаты деятельности потребсоюзов Сибири. Степень целостности потребительской кооперации зависит не только от масштабов деятельности и уровня развития входящих в нее отраслей, но и от отдельных организаций, которые взаимосвязаны между собой единой целью – удовлетворение материальных и иных потребностей пайщиков, однако в условиях рынка должны осуществлять свою деятельность эффективно.

Возникает необходимость в проведении сравнительной рейтинговой оценки результатов деятельности кооперативных организаций внутри каждого потребсоюза по системе относительных показателей, отражающих их эффективную работу. В данном исследовании проводится оценка экономической эффективности деятельности потребительских обществ Томского облпотребсоюза за 2014 год [1].

Применение рейтингового подхода к оценке деятельности организаций потребительской кооперации является одним из этапов бенчмаркингового анализа. Главной задачей при этом является выявление успешно функционирующих организаций внутри Томского облпотребсоюза и внедрение передового опыта с целью улучшения деятельности в отстающих организациях [4].

Для определения экономического рейтинга используется следующая система показателей: коэффициент соотношения производительности труда и средней заработной платы, оборот на 1 работника, затратоотдача, скорость обращения товарных запасов [3]. Выбор системы показателей для оценки зависит от информационной базы по совокупности исследуемых объектов. Возможно применение и других показателей, позволяющих оценить экономическую эффективность деятельности потребсоюзов.

Максимальный показатель по скорости обращения товарных запасов у потребительского общества Шегарский хлебокомбинат – 7,62 раза, минимальный показатель у потребительского общества Александровское, где товарные запасы обернулись за период 2,26 раза.

Самый высокий показатель издержкоотдачи у Томского горпо 7,19 руб., минимальное значение показателя эффективности использования затрат имеет потребительское общество Александровское - 2,43 руб.

Коэффициент соотношения производительности труда и средней заработной платы является высоким у таких кооперативных организаций, как Чаинское райпо – 1,16, потребительское общество Колос – 1,13. Низкий коэффициент соотношения производительности труда и средней заработной платы у потребительского общества Чажемтовское – 0,76, потребительского общества Зырянский хлебокомбинат - 0,78.

Максимальный оборот на одного работника у Томского горпо - 2455 тыс.руб. У потребительского общества Зырянский х/к выработка составляет 1837 тыс.руб. Минимальный показатель производительности труда у потребительского общества Чажемтовское - 579 тыс.р., а также у Первомайского райпо – 747 тыс.руб.

После построения матрицы оценочных показателей проводится вычисление многомерной оценки и определяется рейтинг каждого потребительского общества. На первом месте по эффективности экономической деятельности находится потребительское общество Тимирязевец, на втором месте Томское горпо, на третьем – Чаинскоерайпо. Последнее место занимает потребительское общество Александровское.

После анализа полученных данных выявляются факторы успешной деятельности стоящие за каждым из достигнутых показателей, устанавливаются целибенчмаркинга и разрабатывается подробный план действий для внедрения улучшений. Успехи при применении бенчмаркинга обусловлены тем, что он строится не на ранжировании, а на изучении последовательности действий при внедрении изменений.

Применение бенчмаркингового подхода предполагает глубокое изучение проблем каждого из потребительских обществ, точное установление причин возникновения этих проблем и разработку конструктивных мер по их устранению.

Внедрение бенчмаркинга в деятельность организаций потребительской кооперации даёт возможность:

- выявить лидирующие организации, что позволит изучить, обобщить и внедрить передовой опыт успешно работающих кооперативов,
- выявить факторы и резервы роста основных показателей деятельности,
- повысить эффективность деятельности всей системы в целом.

Библиографический список

1. Бенчмаркинг как инструмент повышения эффективности деятельности кооперативных организаций. Монография.;Новосибирск: СибУПК, 2009. – 120 с.

2. Основные показатели хозяйственной деятельности потребительской кооперации за 2014г. Москва: Центросоюз Российской Федерации. 2015.
3. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности Томского облпотребсоюза за 2014г. Томск: Томский облпотребсоюз. 2015.
4. Рейтинговый подход к оценке деятельности потребительской кооперации / Экономический журнал. – 2013. – № 3 (31). – С. 126-132.

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

В.В. Исаков
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О. П. Зайцева
Сибирский университет потребительской кооперации

Мотивация труда - это одно из самых сложных и комплексных социально-экономических понятий. Мотивация труда понимается неодинаково представителями различных научных школ управления и экономики. Мотивация труда рассматривается как новый и недостаточно изученный объект экономического анализа.

В наиболее обобщенном виде мотивацию труда можно рассматривать как совокупность причин и факторов человеческой активности в различных сферах деятельности. Это те инструменты и механизмы, которые влияют на поведение и мышление персонала, побуждают к определенному поведению и деятельности через воздействие внутриличностных и внешних факторов.

Понятие мотивации включает два аспекта: объективный, отражающий влияние на персонал внешней среды, и субъективный, связанный с особенностями восприятия ситуации работниками и реагирования на неё.

Цель анализа мотивации труда в учреждениях высшего образования - провести диагностику системы мотивации для повышения эффективности её использования в управлении персоналом.

Задачи анализа мотивации труда персонала учреждения:

– определение ее текущего состояния,

– оценка имеющихся проблем, противоречий в системе мотивации персонала,

– оценка тенденций изменения в системе мотивации персонала, выработка рекомендаций по её совершенствованию.

Значение анализа мотивации персонала состоит в том, что на его основе получают достоверную информацию о недостатках системы мотивации, возможностях исправления или формирования новой системы мотивации, обоснованного определения уровня и структуры оплаты труда. Анализ трудовой мотивации работников позволяет службе персонала учреждения более обоснованно решать ключевые задачи управления персоналом, такие как:

– формирование эффективного кадрового состава;

– рациональная организация труда; расстановки и перемещения персонала, переобучения, преодоления конфликтов;

– рост производительности и качества труда.

Направления анализа мотивации персонала, по мнению автора, включают анализ результатов анкет о состоянии системы управления персоналом, анализ форм и методов оплаты труда, фонда оплаты труда, методов нематериальной мотивации, уровня удовлетворенности преподавателей.

В связи с этим, диагностика системы мотивации состоит из нескольких этапов:

• общая диагностика состояния регионального рынка труда в сфере образования;

• диагностика существующих в учреждении методов, форм мотивации, выявление структуры трудовой мотивации и удовлетворенности персонала. В условиях финансового кризиса особое внимание следует уделить материальной мотивации;

• анализ полученных данных и выработка рекомендаций по формированию новой системы мотивации и оплаты труда.

Важно определить, какие элементы системы мотивации существуют в учреждении и эффективно работают, а какие – отсутствуют или не работают. Например, наличие в учреждении только системы фиксированных окладов не будет поддерживать ни стратегию роста, ни стратегию лидерства, так как эта система не мотивирует персонал на достижения и повышение эффективности.

Для оценки действующей системы мотивации необходимо провести анализ результативности действующей системы оплаты труда, пакета утвержденных нормативных документов; системы базовых окладов и системы премирования; в т.ч. дополнительных льгот и нематериальной мотивации; наличия утвержденного бюджета на персонал и бюджета фонда оплаты труда; расходов бюджета на персонал; компенсационных пакетов; структуры компенсационных пакетов по категориям должностей; порядка пересмотра заработной платы и поощрения сотрудников.

Новой формой материальной мотивации персонала государственных (муниципальных) учреждений является эффективный контракт. Уже около трех лет работники и руководители учреждений социальной сферы обсуждают его преимущества и недостатки. Крупные медицинские организации, учреждения социального обслуживания, ведущие российские вузы с 2015 г. разработали и ввели собственные эффективные системы оплаты труда.

Для российских государственных вузов установлены новые требования в области совершенствования системы оплаты труда, в т.ч. отношение среднемесячной заработной платы профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования к среднемесячной заработной плате в субъекте Российской Федерации. В 2015 г. этот показатель равен 133 %, а уже к 2017 г. размер заработной платы ППС должен составлять 200 % средней заработной платы в регионе. Вторым важным элементом совершенствования системы оплаты труда является внедре-

ние эффективного контракта, цель которого состоит в повышении эффективности работы педагогических работников. При этом остается нерешенный вопрос о сущности «эффективного контракта» с правовой точки зрения.

Одной из главных задач перехода к «эффективному контракту», является четкое определение условий оплаты труда и «социального пакета» работника в зависимости от качества и количества выполняемой им работы. Моделей эффективного контракта в системе высшего образования может быть несколько, но все они построены на учете различий в результатах и качестве работы преподавателей. В то же время модель эффективного контракта должна формировать мотивацию преподавателя на повышение качества и результатов своей работы.

В Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 - 2018 гг., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р эффективный контракт определяется как «трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки» [1, 2].

По замыслу законодателя при переходе к «эффективному контракту» оплата труда работника будет состоять из оклада (в зависимости от профессионально-квалификационной группы и профессионально-квалификационного уровня), компенсационных и стимулирующих выплат. В целом такая конструкция мало отличается от существующей системы оплаты труда.

Условия эффективного контракта введены в 2015г., анализ проведен на примере ФГБОУ ВО «НГУЭУ». Особенности системы эффективного контракта состоят в следующем:

– предусмотрено восемь видов стимулирующих выплат научно-педагогическим работникам вуза;

– особое внимание уделено уровню владения иностранными языками, которые подразделяются на три уровня и детально конкретизируются по степени владения языком;

– большинство стимулирующих выплат начисляются ежеквартально, однако по трем видам выплат производятся ежемесячные начисления (за квалификационную категорию, уровень владения языком, выполнение дополнительных работ);

– очевидно, что в данном вузе предусмотрен достаточно широкий круг стимулирующих выплат, это становится очевидным в сравнении с другими вузами.

Менеджменту вузов необходимо вести мониторинг результативности контрактных отношений, оптимизируя преподавательский состав. Преподаватель также имеет возможность выбрать тот вуз, в котором вариативная часть зарплаты соответствует его возможностям и интересам.

Библиографический список

1. Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки: распоряжение Правительства РФ от 30.12.2012 г. № 2620-р.: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 // Российская газета 09.05.2012.
2. Об утверждении Рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта: Приказ Минтруда РФ от 26.04.2013 г. № 167н.: Распоряжение Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р // Российская газета. – 30.11.2012.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ВЭД И ОЦЕНКА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФ

М.А. Косых
Научный руководитель: старший преподаватель М.Т. Казарян
Кузбасский государственный технический университет

В настоящее время под воздействием мировой глобализации внешнеторговые отношения приобретают все большую распространенность. Но с появлением новых возможностей появляется и множество разнообразных дополнительных затрат и рисков, связанных с внешнеэкономической деятельностью. Чтобы их контролировать и минимизировать, следует проводить комплексный анализ внешнеэкономической деятельности, который позволит обнаружить резервы повышения эффективности деятельности и более обоснованно использовать различные методы снижения рисков, успешно применяемые на практике западными странами. Этим и обусловлена актуальность темы исследования.

Целью данной работы является изучение и рассмотрение проблем комплексного экономического анализа внешнеэкономической деятельности, изучение методов решения этих проблем, а также анализ внешнеторговой деятельности России.

Поставленная цель исследования предопределила необходимость решения следующих задач: во-первых, изучить основные направления анализа ВЭД; во-вторых, исследовать зарубежный опыт оценки и способы уменьшения последствий рисков при ведении финансово-хозяйственной деятельности и дать рекомендации по совершенствованию анализа результатов; в-третьих, оценит внешнеторговую деятельность России за 2015 год.

Изучение литературных источников показало, что в настоящее время практически отсутствует единая методика анализа результатов и эффективности внешнеэкономической деятельности. Традиционными методами ретроспективного анализа результатов внешнеэкономической деятельности являются:

1. Горизонтальный анализ с использованием абсолютных и относительных показателей (абсолютное изменение, темп прироста);
2. Вертикальный анализ структуры экспортных и импортных операций;

3. Анализ эффективности внешнеэкономической деятельности и расчета таких показателей, как эффективность экспорта/импорта, коэффициенты оборачиваемости активов, а также его экономический эффект, прибыль на денежную единицу экспортного/импортного оборота, норма прибыли в выручке, рентабельность экспорта/импорта и иных [3].

Размер транспортных тарифов по сравнению с ценами на транспортируемую продукцию, сокращение объемов работы транспорта, объемов производства, потеря конкурентоспособности на внутреннем рынке – такие проблемы стоят перед анализом внешнеэкономической деятельности.

Наиболее целесообразно анализировать в динамике показатели внешнеэкономической деятельности, приведенные к единой временной оценке с помощью коэффициентов дисконтирования. Дисконтирование позволит не только более достоверно оценить результаты экспортно-импортной деятельности предприятия, но и проанализировать динамику, структуру и эффективность его работы, исключив влияние инфляционных процессов [1]. Кроме того, для проведения более обоснованного анализа, необходимо вести управленческий учет экспортно-импортных операций. Так, предприятию-экспортеру рекомендуется ввести дополнительные субсчета, отражающие различную информацию об экспортных операциях. Также возможен ввод субсчетов второго и последующих порядков для распределения и группировки направлений экспорта по странам, регионам или отдельным покупателям.

Кроме информации, содержащейся на счетах бухгалтерского учета, является рациональным введение дополнительных расшифровок в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данные расшифровки раскроют информацию, собранную на соответствующих счетах в разрезе субсчетов (например, «Товары, предназначенные на экспорт», «Дебиторская задолженность иностранных покупателей и заказчиков»), а также предоставят данные по выручке, себестоимости экспортных операций и части коммерческих и управленческих расходов, которые могут быть напрямую отнесены к экспортной деятельности предприятия.

Помимо этого, для анализа рисков, связанных с изменениями курсов иностранных валют, необходимо в составе прочих доходов и расходов выделить курсовые разницы по операциям в иностранной валюте. Таким образом, предложенные рекомендации позволят существенно улучшить и детализировать информационную базу для анализа.

Занятость в сфере внешнеторговых отношений приводит к большому количеству рисков, одним из которых является риск, связанный с колебаниями курсов валют. Оценка влияния валютных курсов на финансовые результаты предполагает определение ее валютной позиции (сопоставление валютных активов и валютных обязательств) и оценку ожидаемых колебаний курсов валют на основании макроэкономических прогнозов [2]. После чего принимаются решения по снижению вероятности неблагоприятного исхода в виде финансовых потерь организации или, наоборот, выявляются возможности получения дополнительных экономических выгод от колебаний валютных курсов. Таким образом, анализ внешнеэкономической деятельности (а именно: развитие информа-

ционной базы, способы улучшения эффективности работы предприятия, снижение финансовых и других рисков) могут использоваться сотрудниками всех уровней управления для повышения эффективности работы, а также быть основой для принятия оперативных, обоснованных управленческих решений, как в краткосрочном периоде, так и при разработке на долгосрочную перспективу.

Проведем анализ экспорта-импорта важнейших товаров Российской Федерации за 2015 год. Это период после ввода в отношении России санкций в связи с украинскими событиями 2014 года.

По данным таможенной статистики в 2015 году внешнеторговый оборот России по сравнению с 2014 годом снизился на 34,0% (составил 399,2 млрд. долл.). Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 127,5 млрд. долларов США, что на 34,7 млрд. долл. меньше, чем в 2014 году.

Экспорт России в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизился на 31,3% (составил 263,4 млрд. долл.). Основу российского экспорта в 2015 году в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 68,0 % (2014 год – 74,8%).

Импорт России в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизился на 38,6% (составил 135,8 млрд. долл.).

В страновой структуре внешней торговли России ведущее место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в 2015 году приходилось 45,6% российского товарооборота (в 2014 году – 49,0 %), на страны СНГ – 12,4% (12,6%), на страны ЕАЭС – 7,8% (7,1 %), на страны АТЭС – 27,8% (26,3%).

Основными торговыми партнерами России в 2015 году среди стран дальнего зарубежья были: Китай, товарооборот с которым составил 46,8 млрд. долл. (70,3% к 2014 году), Германия – 34,2 млрд. долл. (65,2%), Нидерланды – 34,2 млрд.долл. (59,1%), Италия – 24,2 млрд. долл. (64,6%), Турция – 18,1 млрд. долл. (76,4%), Япония – 16,2 млрд. долл. (71,1%), США – 15,9 млрд. долл. (71,3%), Республика Корея – 13,3 млрд. долл. (65,0%), Польша – 10,5 млрд. долл. (57,3%), Соединенное Королевство – 8,8 млрд. долл. (56,9%).

В результате исследования ВЭД России было выявлено, что внешнеторговый оборот, а также экспорт и импорт 2015 года по сравнению с 2014 годом значительно снизились. Данные изменения сопровождались, в первую очередь, введением санкций по отношению к России, а во вторую очередь, нестабильностью курса рубля.

Сложившаяся ситуация во внешнеэкономической деятельности России может быть улучшена при принятии и осуществлении экстренных мер, противостоящих кризису в области экономики. Властям необходимо разрабатывать и внедрять антикризисные программы, а также программы, направленные на привлечение иностранного капитала в Россию.

Библиографический список
1. Шеремет А.Д., Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
2. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 2000. - 512 с.
3. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php
4. Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru

ТЕРМИНОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

М.В. Курганова
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор К.Ю. Цыганков
Сибирская академия финансов и банковского дела

Под научной терминологией понимается совокупность слов и словосочетаний, используемых для *точного и однозначного* обозначения научных понятий, используемых данной наукой. Ключевые слова здесь – *точность и однозначность*. Системе научных понятий должна соответствовать система терминов, однозначно их обозначающих. Каждому понятию должен соответствовать один термин, а каждому термину – одно понятие.

Если большому количеству слов современного языка присуща многозначность (полисемия), то терминологические системы нацелены на то, что чтобы одному означающему (слову или словосочетанию) соответствовало только одно означаемое (предмет, понятие). Если в современном литературном языке синонимы (слова с различным звучанием, но с одинаковым или очень близким значением) и омонимы (слова одинаково звучащие, но с разными значениями), явление неудивительное, то в терминологии синонимы и омонимы стараются не использовать. Терминология – это предмет постоянного систематического регулирования. На разных уровнях: отраслевом, государственном и международном - проводится глобальная работа по упорядочению, унификации и даже стандартизации отдельных отраслевых системных терминов. В СССР долгое время работал Комитет научно-технической терминологии Академии наук СССР, специальные терминологические комиссии, номенклатурные комиссии.

Объектом исследования настоящей статьи выступает финансовый анализ. Предметом исследования является терминология финансового анализа и бухгалтерской (финансовой) отчётности. Цель исследования – привлечь внимание к двум проблемам терминологии финансового анализа и предложить методы их решения.

Одна из этих проблем заключается в использовании множества синонимов к учетной терминологии. Вторая - в использовании терминов «ликвидность организации» и «ликвидность баланса» для обозначения способности организации платить по своим обязательствам, то есть её платежеспособности.

1. Ненужные синонимы. Главное назначение финансового анализа – дополнение абсолютных показателей, представленных в бухгалтерской отчетности системой относительных показателей, предоставляющих дополнительные возможности для выявления пропорций, рисков, неиспользуемых резервов и тенденций развития организации. И у бухгалтерской отчетности (абсолютные показатели), и у составленных на её основе аналитических таблиц (относительные показатели), одни и те же пользователи. А значит, и терминология должна быть единой [4].

В действительности же термины финансового анализа имеют мало общего с терминами бухгалтерской отчетности. В бухгалтерской отчетности – активы, а в финансовом анализе – имущество; в бухгалтерской отчетности – внеоборотные активы, а в финансовом анализе – иммобилизованные средства; в бухгалтерской отчетности – оборотные активы, а в финансовом анализе – мобильные средства; в бухгалтерской отчетности – пассивы, а в финансовом анализе - источники; в бухгалтерской отчётности – капитал, а в финансовом анализе – собственный капитал; в бухгалтерской отчётности – обязательства, а в финансовом анализе – заемный капитал; в бухгалтерской отчетности – баланс, а в финансовом анализе – валюта баланса.

Система терминов финансового анализа в этой части отмечается множеством синонимов, что является нарушением норм научной методологии. Решить эту проблему несложно – достаточно принять согласованное решение об использовании в аналитических таблицах терминологии бухгалтерской отчетности, утвержденной на законодательном уровне.

2. Избыточность понятий «ликвидность (активов)», «ликвидность баланса», «ликвидность организации», «платежеспособность организации».

Анализ данных терминов показал, что некоторые авторы находят их идентичными, или, по крайней мере, сходными между собой, а другие утверждают, что это совершенно разные показатели.

А.Д. Шеремет определяет *платёжеспособность* как способность организации вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды [2]. *Ликвидность*, с его точки зрения, это безусловная платежеспособность организации, предполагает постоянное равенство между активами и обязательствами, как по общей сумме, так и по срокам поступления [3].

В. В. Ковалев определяет *платежеспособность* как готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств [1]. Платежеспособность организации – способность организации погашать задолженность перед кредиторами. *Ликвидность*, с его точки зрения, это свойства активов хозяйствующего субъекта, а

именно мобильность, подвижность, заключающаяся в их способности быстро превращаться в деньги [1]. Ликвидность – способность активов трансформироваться в денежные средства. Ликвидность организации – условный термин, означающий наличие у организации оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств.

В.В. Ковалев признает, что термины «ликвидность» и «платежеспособность» близки, но не идентичны. Ликвидность – это потенциальная способность организации платить по обязательствам. Платежеспособность – это фактическая реализация этой потенциальной способности. Однако слово платежеспособность означает именно потенциальную способность платить по обязательствам. Способность – всегда потенциал, а не его фактическая реализация. Коэффициенты ликвидности и платежеспособности исчисляются как отношения ликвидных активов к обязательствам, т.е. отражают именно способность.

Таким образом, анализ определений Ковалева и его разъяснений к ним приводит к выводу: термины платежеспособность организации и ликвидность организации на самом деле не близки, а идентичны.

Проанализируем словосочетания «ликвидность организации» и «ликвидность баланса». Исходя из определения ликвидности вообще, под ликвидностью товара, дебиторской задолженности и других активов понимается их способность обращаться в деньги. Это вполне понятно, никаких возражений.
Но в таком случае под ликвидностью организации должна пониматься способность организации быть проданной за деньги. А под «ликвидностью баланса» способность баланса обращаться в деньги. Но баланс есть документ, который за деньги не продается.

Возникает вопрос о необходимости этих терминов. И действительно: в финансовом анализе фактически существует два понятия: способность актива обращаться в деньги и способность организации рассчитываться по своим обязательствам. Для однозначного и точного обозначения их достаточно двух терминов. Для первого понятия вполне подходит термин ликвидность, уже используемый в этом качестве. Для второго понятия наиболее подходит термин платежеспособность. От терминов ликвидность организации и ликвидность баланса следует решительно отказаться.

Это приведет к тому, что все коэффициенты ликвидности (абсолютной, быстрой и текущей) станут называться коэффициентами платежеспособности – абсолютной, быстрой и текущей, соответственно. Такие названия будут точно отражать суть этих показателей. Заодно исчезнет необходимость изобретать мнимые различия между «платежеспособностью организации» с одной стороны и «ликвидностью организации» и «ликвидностью баланса» с другой стороны.

Предложенные автором меры значительно упростят терминологию финансового анализа и облегчат студентам понимание этой дисциплины, а пользователям – бухгалтерской отчетности и прилагаемых к ней аналитических таблиц – принятие экономических решений.

Библиографический список

1. Ковалёв В.В. Бухгалтерский учёт как наука: ретроспектива мнений // Сборник статей «Бухгалтерский учёт: взгляд из прошлого в будущее». - СПб, 2013, с. 12-27.
2. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учёт и анализ: учебник. М.: ИНФРА-М, 2010 - 618 с.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2006 – 415 с.
4. Цыганков К.Ю. Концептуальные основы финансовой отчётности // Сибирская финансовая школа. – 2011, № 5. – С. 12-21.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Е.И. Леончикова
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор И.В. Баранова
Сибирская академия финансов и банковского дела

Актуальность темы исследования обусловлена экономической нестабильностью, введенными санкциями в отношении России. В условиях ограниченности ресурсов приток инвестиций в регионы может оказать существенное влияние на их социально-экономическое положение. Наращивая инвестиционный потенциал, регион привлекает все больше инвесторов в различные отрасли экономики, способствуя развитию субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства.

Традиционно под *инвестиционной привлекательностью* понимают наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования [3].

При оценке инвестиционной привлекательности регионов используют различные показатели, формирующие их инвестиционный потенциал [4]:

1. Природно-географический потенциал:

– географическое положение региона по отношению к внешнеторговым выходам России;

– обеспеченность природными запасами нефти и газа (углеводородных ресурсов);

– обеспеченность природными запасами минерально-сырьевых ресурсов (кроме углеводородных);

– доля земель сельскохозяйственного назначения в общей площади земель;

– доля земель лесного фонда в общей площади земель.

2. Производственный потенциал:

– объем промышленного производства на душу населения;

– индекс промышленного производства;

– фондоотдача основных фондов промышленности региона;

– доля экспортной продукции в общем объеме производства.

3. Финансовый потенциал:

– сальдированный финансовый результат в расчете на одно предприятие региона;

– уровень развития малого предпринимательства;

– доля убыточных организаций в общем их числе;

– суммарный объем внутренних инвестиционных ресурсов предприятий;

– бюджетные доходы на душу населения;

– бюджетные расходы на душу населения.

4. Инновационный потенциал:

– отношение расходов на НИОКР к валовому региональному продукту.

5. Социальный потенциал:

– обеспеченность населения жильем;

– обеспеченность региона автомобильными дорогами с твердым покрытием;

– коэффициент фондов;

– коэффициент Джини;

– отношение среднедушевых доходов к прожиточному минимуму;

– объем розничного товарооборота на душу населения;

– доля студентов образовательных учреждений ВПО в общей численности населения региона;

– оборот общественного питания на душу населения.

В настоящее время существует множество методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов, в основе которых лежат аналитические процедуры, ориентированные на определение уровня инвестиционного потенциала и инвестиционного риска региона, как факторов инвестиционной привлекательности.

В составе аналитического инструментария оценки инвестиционной привлекательности регионов следует выделить методы сравнительной комплексной оценки, которые позволяют провести пространственно-временное сравнение. Рассмотрим некоторые из них [2].

Метод суммы мест (балльной оценки) – предполагает предварительное ранжирование всех регионов по значению каждого показателя, характеризующего их инвестиционный потенциал. При этом первые места присваиваются наилучшим значениям показателей, характеризующих инвестиционный потенциал региона. Интегральный показатель, рассчитанный с помощью метода суммы мест, позволяет осуществить ранжирование регионов по уровню их инвестиционного потенциала.

Достоинством данного методического подхода является простота использования, универсальность и наглядность. Методика удобна для исследований на макроуровне, однако применение ее на уровне региона приводит к значительным погрешностям.

Недостаток метода суммы мест в его субъективности подхода при расчете показателей, характеризующих инвестиционный потенциал регионов. Кроме того, различие между парой соседствующих в ранжированном ряду регионов

является постоянной величиной, оцениваемой в один балл, тогда как различие может быть весьма значительным (либо, напротив, номинальным).

Метод многомерной средней заключается в том, что по каждому показателю, характеризующему инвестиционный потенциал, вычисляется средняя величина по стране, а показатели каждого региона соотносятся с ней; при этом устраняется недостаток описанного выше методического подхода. Каждый регион получает по каждому показателю инвестиционного потенциала индивидуальный коэффициент соотношения, по которым на заключительном этапе оценки инвестиционной привлекательности рассчитывается средний. При этом, чем выше средняя оценка, тем выше инвестиционный рейтинг региона.

Метод ПАТТЕРН основан на расчете стандартизованных значений индикаторов инвестиционной привлекательности; в качестве эталонных берутся не средние показатели по стране, а наилучшие значения среди сравниваемых регионов.

В настоящее время существует множество методик оценки инвестиционной привлекательности региона, но не одна из них не закреплена в нормативно – правовых актах. Т.е. оценивая тот или иной регион, инвестор сам выбирает метод оценки, показатели и факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность региона.

Проведенная оценка инвестиционной привлекательности Новосибирской области с использованием инструментария сравнительной комплексной оценки (метода суммы мест (балльной оценки)) выявила снижение темпов роста показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность региона в 2013-2014 гг.

Исследуя полученные результаты, были выявлены проблемы, вызвавшие снижение инвестиционной привлекательности Новосибирской области: неразвитость нормативно – правового обеспечения предметной области; недостаточность финансового обеспечения в целях реализации Правительством Новосибирской области своих полномочий, а также региональных инвестиционных проектов; недостаточное информационное взаимодействие бизнеса и власти.

Для устранения указанных проблем рекомендовано: развивать законодательное обеспечение институтов государственно-частного партнерства, расширять полномочия органов власти в части законотворчества в сфере инвестиционной деятельности; сформировать в свободном доступе перечень перспективных, необходимых к реализации инвестиционных проектов; снижать административные барьеры, например, путем реализации принципа «одного окна» и др.

Одним из направлений повышения инвестиционной привлекательности в регионах является внедрение Модельной программы улучшения инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, содержащей меры, направленные на создание благоприятной административной среды и упрощение процедур реализации инвестиционных проектов.

Библиографический список

1. Асаул А. Н., Посяда Н. И. Инвестиционная привлекательность региона / под ред. А. Н. Асаула. - СПб. СПбГАСУ. -2008. - 120с.

2. Блюм Е. А. Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона // Молодой ученый. — 2013. — №7. — С. 137-141.
3. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: учеб. пособие - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 204 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ МОЛОКА

Х.З. Максудов
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент С. А. Али-Аскяри
Сибирский университет потребительской кооперации

Важнейшей задачей АПК России является устойчивое снабжение населения продуктами питания отечественного производства,
в том числе молоком и молочными товарами. Тенденция снижения поголовья коров, надоев молока и его производства привела к дефициту качественного продукта в стране.

Основными производителями молока являются: сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства и личное подворье. По сравнению с 2013 г. в 2014 г. в сельскохозяйственных предприятиях Новосибирской области количество крупно рогатого скота снизилась на 13,7 тыс. голов, в хозяйства населения - на 19 тыс. голов. Вместе с тем, государственная поддержка крестьянско-фермерских хозяйств оказала положительное влияние - привело к увеличению поголовья на 2,3 тыс. голов [1].

Неустойчивость сельскохозяйственного производства, низкий уровень оплаты труда и высокая доля импорта, являются основными причинами сокращения производства молока и молочной продукции. Так, в Новосибирской области за 2013–2014 гг. производство молока сократилось с 775,3 до 713,1 тыс. т, или на 8,02 %. Объем потребления населением молочных продуктов в год составляет 286 кг, что значительно ниже рациональной нормы (согласно медицинским нормам потребления среднедушевое потребление молоко в год должно составлять 320–340 кг) [2].

В настоящее время рост эффективности производства молока все больше определяется уровнем развития производственно-экономических взаимоотношений между предприятиями молочнопродуктового подкомплекса АПК. Дальнейшее совершенствование отношений между товаропроизводителями и перерабатывающими организациями, торговыми предприятиями, сложившихся на рынке молока, заставляет по-новому взглянуть на факторы роста его производства и реализации.

Наиболее важным фактором повышения производства и реализации молока становится формирование эффективных интеграционных связей в молочнопродуктовом подкомплексе на основе совершенствования ценообразования. При формировании цены на молоко на стадиях производства, переработки и реализации основное влияние сделать в пользу производителя молока за счет ра-

циональной организации распределения дохода в межотраслевых и межхозяйственных интеграционных взаимоотношениях.

В развитых странах наблюдается достаточно высокий уровень вертикальной интеграции в продовольственном комплексе. Это объединение фермерских хозяйств, предприятий перерабатывающей промышленности и розничной торговли и общественного питания.

Я считаю, что данный подход обоснован обратной интеграцией и его необходимо внедрять в России.

На мой взгляд, недостаточно изучены теоретические аспекты и методические подходы при установлении цен на молоко, что ведет к существенным убыткам производителей молока и, в конечном счете, к их банкротству. Срочное вмешательство в вопрос ценообразования на молоко станет важным шагом в финансовом оздоровлении производителей молока, обеспечит отечественным сырьем переработчиков, даст качественную продукцию покупателям. Разработку ценовой политики необходимо рассматривать в комплексе с другими мерами, на основе анализа состояния предприятия, его финансово-хозяйственной деятельности и эффективности управления, выявления ключевых внутренних и внешних проблем и оптимальных путей их решения.

В современных условиях главным стимулом для товаропроизводителей молоко является формирование справедливой цены, способной окупить затраты на производство, реализацию и тем самым сформировав прибыль. Однако в настоящее время формирование справедливой цены подвергается влиянию многих факторов как субъективного (конкурентные преимущества), так и объективного (сезонность, платежеспособный спрос населения, каналы реализации и т.п.) характера.

Существующая несправедливая политика ценообразования на молоко и молочную продукцию не позволяет производителям развивать имеющийся у них потенциал. Кроме того, в общей системе молочно-продуктового подкомплекса аграрный сектор находится в худшем финансовом положении из-за несправедливого распределения совокупных доходов между производителем, переработчиком и розничной торговлей цельномолочной продукции.

По мнению Н.И. Стрекозова и В.И. Чинарова, для определения справедливой цены наиболее экономически обоснованным и «справедливым» является метод распределения доходов пропорционально производственным затратам. При таком подходе производство молока для сельхозпроизводителя становится высокорентабельным, для инновационного развития молочного скотоводства формируются собственные источники дополнительных капиталовложений [3].

Распределение доходов пропорционально производственным затратам позволяет увеличить рентабельность сельхозпроизводителя. Самая низкая рентабельность установится в розничной торговле –при текущей 100 % норме прибыли сектора торговли использование этого метода уравняет его со всеми субъектами молочного рынка.

Предложенный механизм распределения прибыли пропорционально затратам каждого из участников рынка молока в совокупности с финансовой под-

держкой государства обеспечит отечественному сельхозпроизводителю повышение конкурентоспособности на внутреннем рынке молока. Для дальнейшего развития отрасли необходима реальная финансовая поддержка в виде прямых государственных субсидий, направленных на совершенствование и модернизацию производства. Мы поддерживаем мнение вышеназванных авторов на существование такого подхода, однако, для разработки ценовой политики в молочном секторе необходимо на наш взгляд расчет распределения добавочной стоимости производить от конечной цены реализации.

В организации затраты формируются под влиянием объективных и субъективных факторов.

Объективные факторы – затраты, которые организация не в силах контролировать. К ним можно отнести: изменение налоговой базы, погодные условия, рост цен на горюче-смазочные материалы, инфляцию, рост тарифов на энергоносители, повышение стоимости ветеринарной услуги и т. д.

Субъективные факторы – затраты, которые организация может контролировать. Это такие затраты, как: заработная плата, затраты на содержание зданий и сооружений, затраты на проведение организационных мероприятий и т. д. Однако в этой категории также существуют риски, увеличивающие затраты. Это конфликт интересов менеджмента и собственников (управленческие), мошенничество, злоупотребления, отсутствие компетенции и др.

Все вышеперечисленные факторы негативно влияют на формирование цены от затрат. Мы предлагаем формировать справедливую цену путем распределения добавочной стоимости от конечной цены реализации. Для этого необходимо выстроить интегрированную структуру с долей распределения дохода.

Цена между интегрированными участниками процесса производства и реализации молока и молочных продуктов составит в следующем соотношении: фермер/производитель – 47 %, молочный завод-накопитель – 1,5 %, фонд регионального союза молоко - производителей для выравнивания цен по районам - 1%, молочная интегрированная организация – 6 %, перерабатывающая предприятия – 22,5 %, торговая сеть – 22 %

Минэкономики РФ рекомендует в нормативных актах использовать ценовую политику для достижения цели предприятия по следующим показателям: максимизация рентабельности продаж; максимизация рентабельности чистого собственного капитала предприятия; максимизация рентабельности всех активов предприятия [4].

Распределение дохода от розничной стоимости молока позволяет всем участникам интегрированного процесса выдержать предлагаемые показатели на максимальном уровне и обеспечить производство и реализацию молочной продукции.

Библиографический список

1. Новосибирск в цифрах 2015:статистический ежегодник / Территориальный орган ФСГС по Новосибирской области .-Н.,2015
2. Распоряжение Правительства РФ от 17 04 2012 №599-р «Об утверждение

Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 года».
3. Н.И. Стрекозов, В.И. Чинаров: Ценообразование на рынке молока и его роль в повышении крнкурентоспособности молочного скота - ekonomika-vij.narod.ru/files/13.doc
4. Приказ Минэкономики РФ от 01.10.1997 «Об утверждении рекомендаций по реформе предприятий (организаций)».

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАЧЕСТВА УСЛУГ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Э.А. Марске, Е.В. Шлейгель
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О.П. Зайцева
Сибирский университет потребительской кооперации

Реформирование государственной системы здравоохранения продолжается уже достаточно длительное время, но, по мнению многих специалистов, несоответствие в уровне функционирования экономических и управленческих механизмов, недостаток экономического опыта в организациях отрасли и по сей день поддерживает кризисное состояние в ней. Это приводит к снижению эффективности работы системы здравоохранения и влечёт отставание в решении проблем повышения качества медицинских услуг.

В настоящее время развитие здравоохранения зависит от финансового обеспечения, потребностей государства и населения в улучшении здоровья, а также от возможностей по удовлетворению этих потребностей. Современные рыночные отношения так же диктуют необходимость перемен и в экономики здравоохранения, роста собственных финансовых ресурсов при одновременном усилении внимания к качеству услуг.

Все ранее сказанное позволяет говорить о качестве оказания медицинской помощи не как о ведомственном показателе и социальной задаче, которая затрагивает интересы не только пациентов-потребителей этой помощи, но и всех медицинских работников, непосредственных представителей медицинских услуг, и как о важном параметре качества жизни.

Вопрос идентификации качества медицинской услуги и его оценки относится к числу наиболее дискуссионных. Оценка качества медицинской услуги может быть 3-х видов – ведомственная (внутренняя); вневедомственная (со стороны территориальных органов управления здравоохранения, не зависящая от потребителей услуг и самих учреждений), независимая оценка качества оказания медицинских услуг как одна из форм общественного контроля. Обзор различных подходов, предлагаемых в специальной литературе, показал, что независимая оценка качества услуг может строиться на следующих критериях:

– соответствие информационного наполнения и технологических свойств официальных сайтов учреждений, оценку информационного наполнения и до-

ступности для восприятия информационных и справочных материалов, размещенных в учреждении требованиям законодательства и общественным ожиданиям и интересам

– наличия необходимой инфраструктуры и условий, характеризующих внешнее и внутреннее благоустройство и комфортность пребывания посетителей;

– соответствие качества организации процесса приема посетителей, включая процедуру записи на прием по телефону, общественным ожиданиям;

– оценку общей удовлетворенности посетителей результатом предоставления услуги – качеством медицинского обслуживания.

Чтобы оценить влияние этих критериев на качество услуг со стороны пациентов-потребителей, рекомендуется провести их независимую оценку на основе анкетирования.

Независимая оценка – та оценка, которая проводится независимыми лицами с целью определения эффективности методов управления, качества выполняемой работы, услуг и т.п. на основе результатов внутренней и внешней ревизии, контроля, технических экспертиз. Впервые в России независимая оценка как новый профессиональный вид деятельности и самостоятельное научное направление появилась в 1993 г. [3].

Методика такой оценки определена постановлением правительства и включает:

– подготовительный этап, на котором готовится экспертно-инструментальная база;

– прикладной этап, на котором проводится сбор информации с помощью методов опроса, проведения натурных наблюдений, оценки официальных сайтов и потребительских экспериментов;

– заключительный этап, на котором подводятся итоги мониторинга, проводится интерпретация и оценка полученных данных, построение рейтингов, а также формирование предложений по повышению качества работы учреждений.

В соответствии с приказом от 14 мая 2015 г. № 240 «Об утверждении методических рекомендаций по проведению независимой оценки качества оказания услуг медицинскими организациями». Особенность и преимущество информационного обеспечения анализа состоит в том, что для выражения пациентами мнений о качестве оказания услуг медицинскими организациями, уполномоченные органы размещают на своих официальных сайтах в сети «Интернет» и на сайтах медицинских организаций анкету для оценки качества оказания услуг медицинскими организациями в виде интерактивной формы. Особенности содержания анкеты заключаются в том, что потребителю услуг следует оценить:

– время предоставления медицинских услуг;

– время ожидания в очереди при получении медицинских услуг;

– вежливость и компетентность сотрудника, взаимодействующего с пациентом-потребителем при предоставлении медицинских услуг;

– комфортность условий в помещении, в котором предоставлены медицинские услуги;

– доступность информации о порядке предоставления медицинских услуг.

При этом должна обеспечиваться возможность заполнения размещаемых анкет как на официальных сайтах этих органов, так и на официальных сайтах медицинских организаций [1, с.4].

По результатам анкетирования граждан определяется оценка эффективности критериев качества услуг. Полученный результат влияет на общую оценку эффективности и результативности оказания медицинских услуг конкретного учреждения, а также на мотивацию труда.

Обобщение результатов анкетирования пациентов показало различный разброс оценок по регионам, между стационарными и амбулаторными учреждениями, а также по основным характеристикам качества услуг.

По результатам анализа подходов к оценке качества медицинских услуг можно предложить меры по повышению мониторинга и внутреннего контроля качества медицинской деятельности:

– необходима корректировка анкет для оценки качества оказания услуг медицинскими организациями с учетом особенностей их деятельности: в отношении организаций, участвующих в программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи; амбулаторно-поликлинических учреждений, оказывающих консультативную помощь и не имеющих участковой службы, стоматологических поликлиниках, бюро судебно-медицинских экспертиз;

– дополнительно ввести вопрос о доле потребителей услуг, которым диагностическое исследование выполнено во время, установленное по записи, госпитализированных в назначенный срок плановой госпитализации;

– проведение контроля качества медицинской помощи, оказанной конкретным пациентам;

– выявление дефектов медицинской помощи, установление причин их возникновения и степени их влияния на здоровье конкретных пациентов;

– решение вопросов о регистрации результатов проведенного внутреннего контроля качества;

– оценка оптимальности использования кадровых и материально-технических средств при оказании медицинской помощи;

– изучение удовлетворенности граждан оказанной медицинской помощью;

– анализ данных, полученных при проведении мониторинга качества оказания медицинской помощи;

– подготовка предложений, направленных на устранение причин возникновения дефектов медицинской помощи, повышение качества эффективности оказываемой медицинской помощи [2, с. 3].

Библиографический список

1. Об утверждении методических рекомендаций по проведению независимой оценки качества оказания услуг медицинскими организациями: Приказ от 14. 05. 2015 г. № 240.

2. Примерная форма положения о внутреннем контроле качества и безопасности медицинской деятельности: разработана компанией «Гарант», ноябрь 2014.
3. Гольдберг А.С. Англо-русский энергетический словарь- М.: 2006.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

К.А. Мартын, А.А. Еловская
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О.П. Зайцева
Сибирский университет потребительской кооперации

Целевые программы являются важнейшим средством реализации государственной политики, разрабатываются для решения первоочередных проблем в соответствии с Концепцией социально – экономического развития страны или региона. Целевая программа обладает ресурсами для выполнения поставленных задач, которые должны быть реализованы в определенные сроки, по окончанию действия программы проводится оценка её эффективности.

Актуальность разработки вопросов анализа целевых программ (далее ЦП) вызвана:

– снижением бюджетного финансирования программ из – за ухудшения финансового состояния субъектов органов власти;

– необходимостью совершенствования методик оценки эффективности ЦП.

Оценка эффективности реализации ЦП осуществляется в целях контроля за выполнением планируемых мероприятий, своевременного принятия мер по повышению эффективности реализации программ и расходования средств на их действие.

Теоретическая основа по оценке ЦП была заложена в конце 1980-х г. благодаря работам К. Вейса, М. Скривена, позднее М. Пэттона. Описанные в трудах этих авторов технологии остаются актуальными как в ходе проведения научных исследований, так и в процессе практического внедрения процессов оценки и мониторинга деятельности государственных и муниципальных администраций [5, с. 134].

Каждая область в Российской Федерации определяет нормативно – правовые акты по разработке и реализации ЦП, в которых содержится информация по проведению оценки эффективности. Базой создания в регионе методических указаний по составлению отчётов служит Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».

Критерием оценки эффективности реализации ЦП является численное значение интегральной оценки эффективности реализации программы. Вывод об оценке (эффективная, недостаточно эффективная, неэффективная) формируется в зависимости от численного значения интегральной оценки [3].

Расчет интегральной оценки (R)производится по формуле [3]:

$$R = \frac{I_{ср}}{V_{фин}},$$

где $I_{ср}$ – интегральная оценка результативности реализации программы;

$V_{фин}$ – уровень финансового обеспечения программы.

В Концепции долгосрочного социально - экономического развития РФ на период до 2020 г., в соответствии с которой разрабатываются ЦП, одним из направлений поддержки стало развитие сектора негосударственных некоммерческих организаций в сфере оказания социальных услуг [2].

Социально ориентированными некоммерческими организациями (далее СО НКО) являются организации, осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем и развитие гражданского общества в Российской Федерации[1]. Деятельность таких организаций способствует повышению социальной стабильности, достижению нового качества экономического роста, сохранению и приумножению образовательно – научного потенциала общества, защите прав потребителей, экологической безопасности.

Последовательность оценки эффективности ЦП включала: анализ наличия и структуры СО НКО, объема их государственной поддержки по основным формам, подробное исследование финансового обеспечения, оценку проведенных конкурсов и мероприятий, затрат на их проведение и интегрального показателя.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области на начало 2015 года количество СО НКО, осуществляющих свою деятельность на территории Новосибирской области, составило 4539 организаций, из них 1340 организаций осуществляют деятельность в сфере поддержки и защиты граждан, 1186 организаций работают в области патриотического, духовно – нравственного воспитания детей и молодежи. Средняя численность работников СО НКО составляет 20 600 человек, средняя численность добровольцев составляет 61 950 человек.

Для развития деятельности СО НКО существуют следующие формы государственной поддержки – финансовая, имущественная, информационная, консультационная, экономическая [1].

В виде примера по поддержке СО НКО можно взять Новосибирскую область. На региональном уровне имуществом на безвозмездной основе пользуются 8 СО НКО и еще 14 организаций на основе льготных ставок арендной платы за пользование нежилыми помещениями. В 35 районных СМИ и двух региональных газетах с 2013 года введены постоянные еженедельные рубрики «Новости СО НКО», на региональном канале ОТС не менее 10 минут в неделю предоставляется бесплатный эфир для СО НКО.

Но главной формой поддержки является финансовая, которая осуществляется в виде субсидий на конкурсной основе в рамках государственной программы. В Новосибирской области с 2011 г. по 2014 г. и в Алтайском крае с 2011 г. по 2013 г. действовала программа под названием «Государственная поддержка общественных инициатив и развития институтов гражданского общества».

В Новосибирской области при выше сказанной ЦП в 2011 году субсидии получили 56 СО НКО, на эти цели было выделено из федерального бюджета 18000,0 тыс. руб. и из областного бюджета 10000,0 тыс. руб. В 2013 году конкурс выиграли 70 СО НКО, общий объем субсидий составил 56405,77 тыс. руб., в том числе из федерального бюджета 32699,0 тыс. руб., из областного бюджета 23706,77. В 2014 году из федерального бюджета выделили 21374,9 тыс. руб., из областного бюджета 25966,5 тыс. руб. на государственную поддержку 82 СО НКО.

За четыре года действия ЦП было проведен ряд конкурсов и мероприятий, на которые в общей сумме за 2011 год было выделено 83064,4 тыс. руб., за этот период было создано 394 СО НКО, в 2013 году – 99076,1 тыс. руб. и число зарегистрированных СО НКО 354, в 2014 году сумма затрат составила 97815,37 тыс. руб., что поспособствовало созданию 288 СО НКО. Снижение затрат в 2014 году по сравнению с 2013 обусловлено образованием кредиторской задолженности. Но численное значение интегральной оценки (R)за 2012 год составило 0,95%, в 2013 году 1,03%, что свидетельствует об эффективности ЦП, так как значение выше 0,8%.

В Алтайском крае общий объем финансирования программы в 2011–2013 г. составил 167067,6 тыс. руб. из них 14031,0 тыс. руб. за счет средств федерального бюджета, 147974,6 тыс. руб. за счет средств краевого бюджета, 5062,0 тыс. руб. за счет внебюджетных источников [4].

В процессе анализа получены следующие результаты:

1. В Новосибирской области на ЦП было выделено больше бюджетных средств, чем в Алтайском крае на 113000,0 тыс. руб.

2. Финансирование ЦП в Алтайском крае в отличие от НСО осуществляется также за счет средств внебюджетных источников.

3. Главной проблемой в оценке эффективности ЦП является их недостаточное учетно-аналитическое обеспечение: недостаточно информации для оценки программы в полном объеме, имеются ошибки в расчетах, что обусловлено недостаточной степенью квалификации кадров и компетенциями по управлению реализацией целевых программ.

Библиографический список

1. О некоммерческих организация: Федеральный закон РФ от 12.01.1996 №7-ФЗ.
2. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р.
3. Методические указания по разработке и реализации государственных программ Новосибирской области от 04.04.2014 №63.
4. Постановления Администрации Алтайского края от 30.11.2011 №697, от 12.02.2013.–№61.
5. Баранова И.В. Сравнительная оценка эффективности программ развития поддержки малого предпринимательства в г. Новосибирске// Вестник ТГУ.–2009.-№322.–с.133-137.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.В. Понькина
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор И.В. Баранова
Сибирская академия финансов и банковского дела

В условиях экономической нестабильности, конкуренции и ограниченности финансовых ресурсов большую роль играет анализ эффективности деятельности организации. Для обеспечения успешного функционирования организации должны стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования имеющегося ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, повышения качества реализуемой продукции. Большое значение при этом отводится совершенствованию аналитического инструментария управления эффективностью деятельности организации.

Традиционно для ретроспективной оценки эффективности деятельности организаций используют следующие показатели: рентабельность, прибыль, показатели эффективности использования ресурсов и другие.

В настоящее время все шире стали использоваться показатели стратегической эффективности, позволяющие увязать и сбалансировать все показатели деятельности организации в текущем периоде времени и в будущем.

Стратегическую эффективность деятельности организации большинство экономистов связывают с её устойчивостью в долгосрочном периоде; следовательно, для ее оценки необходимы индикаторы, позволяющие судить о работе в прогнозном периоде. Стратегическая эффективность, с одной стороны, базируется на результатах ретроспективного анализа, а с другой стороны, включает в себя характеристику целевых сегментов потребителей, методов ведения конкурентной борьбы, государственной политики, условий развития региона и отрасли, а также правил и конкретных действий работы организации [1].

Для оценки стратегической эффективности необходимо формирование системы показателей, которые будут описывать положение организации на рынке или выступят индикаторами достижения финансовых целей организации. Одним из вариантов построения системы показателей (индикаторов), оценивающих степень достижения финансовых целей организации, является система ключевых показателей эффективности (КПЭ или KPI). Необходимо отметить, что только комплексный подход к оценке достижения финансовых целей организации, учитывающий различные показатели, будет способствовать выявлению внутренних резервов повышения эффективности деятельности организаций и повышению результативности финансовой стратегии организации.

Проведенный анализ обобщающих показателей эффективности использования ресурсов ОАО «НОВАТЭК» (организация занимается разведкой, добычей, переработкой и реализацией природного газа и жидких углеводородов и имеет двадцатилетний опыт работы в российской нефтегазовой отрасли) за 2014 г. показал, что преобладает положительная динамика показателей эффек-

тивности использования ресурсного потенциалы организации, эффективности текущих затрат; рост выручки происходит за счет экстенсивных факторов. Сводный анализ показателей интенсификации деятельности выявил, что, несмотря на достаточно эффективное использование ресурсов, у ОАО «НОВАТЭК» есть неиспользованные резервы.

Ретроспективный анализ показателей рентабельности и деловой активности подтвердил эффективность деятельности ОАО «НОВАТЭК». Однако выявлено значительное снижение чистой прибыли в 2014 г. по сравнению с 2013 г., что связанно с экономической ситуацией на нефтегазовом рынке и потерями на курсовых разницах.

Основываясь на достаточно высоком росте выручки ОАО «НОВАТЭК», увеличении объемов производимой и реализуемой продукции, наличии новых контрактов на поставку сырья, не только на национальном рынке, но и на зарубежном, было предложено два сценария развития и расчета прогнозной финансовой отчетности. Первый вариант основан на методе экстраполяции, а второй – на коэффициенте экономического роста. Оба прогноза являются оптимистичными для ОАО «НОВАТЭК», так как происходит рост показателей эффективности и динамичности, тем самым подтверждая развитие организации.

Учитывая, что ОАО «НОВАТЭК» вошло в список организаций, которым по решению Министерства экономического развития может быть оказана антикризисная поддержка в 2015 г., считаем полученные прогнозы реалистичными [3].

Основными направлениями стратегии развития ОАО «НОВАТЭК» является расширение ресурсной базы и эффективное управление запасами. В рамках достижения указанной цели поставлены задачи выхода на новые рынки сбыта, снижения затрат, так как ОАО «НОВАТЭК» передает свои запасы на хранение в сторонние организации (за арендную плату), а эффективное использование запасов поможет сократить арендные платежи. Таким образом, стратегические направления деятельности ОАО «НОВАТЭК» связанны с поддержанием устойчивых темпов роста добычи природного газа и жидких углеводородов; сохранением низкого уровня затрат; оптимизацией и расширением имеющихся и формированием новых каналов реализации продукции, в том числе выход на международный рынок.

Эффективность реализации стратегии определяется наличием конкурентных преимуществ, к которым относятся размер и качество ресурсной базы, близость основных месторождений к инфраструктуре, развитая клиентская база для реализации природного газа, наличие собственных мощностей по переработке газового конденсата и отгрузке продукции на экспорт, развитые каналы реализации сжиженного углеводородного газа. Дополнительным преимуществом является высокая операционная гибкость и нацеленность на применение современных технологий в производственных и управленческих процессах. Ключевой составляющей стратегии развития организация является соблюдение принципов устойчивого развития, включая высокий уровень социальной ответственности и современные стандарты в области экологической и промышленной безопасности [2].

Для качественного управления организацией и успешной реализации поставленных целей необходим комплексный анализ эффективности деятельности. В условиях рыночной экономики на первый план вышло умение управлять не только материальными активами, но и максимально использовать накопленный организацией интеллектуальный капитал, о чем свидетельствует постепенный рост стоимости нематериальных активов в общей стоимости активов организаций. Быстрорастущие российские организации осознают потребность в привлечении внешнего финансирования и сталкиваются с острой конкуренцией на рынках капитала. В этих условиях актуализируется системный подход к управлению организацией, когда изменение взаимосвязанных частей оказывает влияние на характеристики целого. Постепенно внедряющиеся показатели помогают дать оценку стратегической эффективности.

Таким образом, в современных экономических условиях оценка эффективности деятельности организаций играет значительную роль, так как она позволяет выявить скрытые резервы, повышает качество управления, тем самым повышает конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз. М.: Юрайт. 2013. 462 с.
2. Годовой отчет ОАО «НОВАТЭК» за 2014 г. URL:http://www.novatek.ru
3. Сайт newsru [http://www.newsru.com

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Д.О. Романова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Н. М. Полянская
Бурятский государственный университет

В современных условиях особую роль играет финансовый менеджмент как система управления финансовыми ресурсами, финансовыми результатами, финансовым состоянием и в целом, финансовыми отношениями субъектов хозяйствования.

Прибыльность деятельности любого хозяйствующего субъекта, в том числе, и лечебно-профилактического учреждения, зависит от множества факторов, в том числе, от уровня развития финансового менеджмента, качества информационной базы, степени квалификации управленцев (экономистов, бухгалтеров, финансистов) и их способности выполнять свои функции в рыночной среде и т.п.

Учреждения здравоохранения – это самостоятельные социально-экономические субъекты, которые в целях удовлетворения потребностей общества в медицинских услугах используют финансовые, материальные, трудовые

и другие ресурсы. Финансовый менеджмент является сложной системой управления финансами, в настоящее время не в полной мере используемой в учреждениях здравоохранения. Вместе с тем, полное внедрение финансового менеджмента в сферу здравоохранения, несомненно, повысит конкурентоспособность и эффективность функционирования медицинских организаций в условиях рынка.

Особое место в системе управления финансами любой организации занимают вопросы формирования финансового результата. Финансовый результат хозяйственной деятельности – это разница между суммами доходов и расходов. Превышение доходов над расходами означает прирост стоимости (прибыль), а превышение расходов над доходами показывает отрицательный результат (убыток). Полученный учреждением за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению объема собственного капитала.

Вместе с тем, говорить о прибыли в медицинской деятельности, на первый взгляд, не вполне этично, поскольку эта деятельность связана с жизнью и здоровьем людей [5]. В то же время, используя для характеристики медицинской деятельности такие понятия как «эффективность лечебно-профилактической помощи», «качество медицинских услуг», «рациональное и эффективное использование ресурсов здравоохранения», мы поневоле соотносим работу системы здравоохранения в целом и конкретного ее субъекта с определенными экономическими явлениями – прибылью, рентабельностью, оборачиваемостью и др. Поэтому, на наш взгляд, вполне уместно применять указанные понятия к деятельности учреждений здравоохранения.

На территории России порядок формирования финансового результата регулируется стандартами бухгалтерского учета, Налоговым кодексом РФ и другими нормативными актами [2; 3; 4].

Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99) под доходами понимают увеличение, а под расходами – уменьшение экономических выгод в результате поступления или выбытия активов, а также погашения или возникновения обязательств, приводящих к соответствующим изменениям капитала организации. В названных нормативных актах дана группировка доходов и расходов для отображения их в бухгалтерском учете и отчетности, изложено их определение и порядок признания в учете [3; 4].

Рассмотрим порядок формирования финансового результата на примере негосударственного учреждения здравоохранения (НУЗ) «Отделенческая клиническая больница на ст. Улан-Удэ ОАО «РЖД». В состав доходов учреждения в разрезе источников входят следующие поступления:

– поступления по системе обязательного медицинского страхования (ОМС);

– платежи из местного бюджета и внебюджетных фондов;

– целевые суммы по смете ОАО «РЖД»;

– суммы по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) работников ОАО «РЖД»;

– платежи по программе обеспечения безопасности движения;

– целевые поступления;

– суммы, поступающие от оказания платных медицинских услуг по договорам с физическими, юридическими лицами;

– доходы от прочей предпринимательской деятельности;

– прочие доходы.

В состав расходов учреждения в разрезе статей затрат включаются следующие расходы:

– прямые расходы (оплата труда медицинского и немедицинского персонала, резерв предстоящих отпусков, отчисления на социальные нужды);

– расходы на материалы (медикаменты и перевязочный материал, продукты питания, мягкий инвентарь, прочие материалы);

– прочие прямые расходы;

– амортизация медицинского оборудования;

– общепроизводственные и общехозяйственные расходы (оплата труда работникам, резерв предстоящих отпусков, отчисления на социальные нужды, коммунальные, транспортные, командировочные расходы, расходы на услуги связи, на содержание служебного транспорта, по аренде, прочие материалы, амортизация основных средств).

В системе финансового менеджмента существенное значение принадлежит экспресс-анализу финансовых показателей, который позволяет оперативно, на основе небольшого объема исходных данных, изучить результаты хозяйствования [1].

Экспресс-анализ показателей доходов и расходов НУЗ «Отделенческая клиническая больница на ст. Улан-Удэ ОАО «РЖД» показал, что в 2013 году объем доходов в учреждения составил 209625,7 тыс. руб., что на 4552,9 тыс. руб. (или 2,22%) выше планового уровня. Объем расходов составил 243626,3 тыс. руб., что на 32563,6 тыс. руб. (ли 15,4%) больше, чем по плану. В итоге в 2013 году больница получила финансовый результат в виде убытка в сумме 34000,6 тыс. руб., в то время как по плану данное учреждение ожидало получить прибыль в объеме 7500 тыс. руб.

Для достижения положительного финансового результата учреждению необходимо привлекать резервы роста доходов, стремиться к оптимизации и снижению расходов, а также совершенствовать систему финансового планирования и оперативного финансового анализа.

Прибыль, как положительный финансовый результат от оказанных медицинских услуг, может служить одним из действенных регуляторов на рынке совершенной конкуренции в системе отечественного здравоохранения.

Первостепенным и обязательным условием воздействия этого регулятора является наличие абсолютной свободы входа и выхода в конкурентную среду всех без исключения субъектов медицинской деятельности. В этой связи важно подчеркнуть роль государственных институтов в создании такой возможности:

государство должно обеспечить необходимые условия формирования конкурентной среды на рынках медицинских услуг.

Итак, в учреждениях здравоохранения перспективы получения положительных финансовых результатов и обеспечения рентабельности могут рассматриваться в рамках мер, направленных на структурные преобразования и рост эффективности использования ограниченных ресурсов.

Библиографический список

1. Залуцкая Н.М. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия // Baikal Research Journal (Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права)). – 2011. - № 4. – Иркутск, 2011. – Реестр электронных научных изданий (электронный журнал). – Режим доступа: http://eizvestia.isea.ru
2. Налоговый кодекс РФ: часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.)
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (с изм. и доп.)
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (с изм. и доп.)
5. Тогунов И.А. Конкуренция в здравоохранении и медицине // Корпоративный менеджмент. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.cfin.ru

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА (ВРП) И ИНВЕСТИЦИЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

С.О. Савельева

Научный руководитель: магистр экономики Е.Н. Шулекина

Сибирская академия финансов и банковского дела

К основным макроэкономическим показателям, характеризующим социально-экономическое развитие региона, и эффективность принятых решений, относится валовой региональный продукт (далее по тексту – ВРП).

ВРП – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризует результаты производства товаров и услуг во всех секторах экономики за год и позволяет оценить их вклад в региональное развитие.

На начало 2014 г. ВРП Новосибирской области достиг размера 821,4 млрд. руб. ВРП Новосибирской области на душу населения составляет 301 956 руб. [3].

В Новосибирской области инвестиции наряду с ВРП являются неотъемлемой частью современной экономики, направленной на развитие региона. Они предопределяют общий рост экономики, что дает возможность создавать накопления и больше потреблять в будущем. Инвестиции в основной капитал – совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств.

Объем инвестиций в основной капитал предприятий и организаций Новосибирской области в 2014 г. составил 180 млрд руб., из них:

– 43,8% (78,8 млрд.руб.) – машины, оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь;

– 38,1% (68,6 млрд.руб.) – здания (кроме жилых) и сооружения;

– 14,8% (26,6 млрд. руб.) – жилища;

– 3,3% (6,0 млрд. руб.) – прочие инвестиции в основной капитал.

Исходными данными для расчетов послужила официальная информация территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области об инвестициях в основной капитал, ВРП в Новосибирской области за 2007-2013 гг.

ВРП в 2009 г. составил 425 млрд. руб., в 2010 г. - 484 млрд. руб., в 2011 г. – 728 млрд. руб., в 2012 г. - 728 млрд. руб., в 2013 г. - 821 млрд. руб.

При этом в 2014 г. 18,76% ВРП Новосибирской области приходится на операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг; 17,99% формируется за счет производственной деятельности 17,16% – за счет транспорта и связи, а 16,91% - за счет оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов и бытовых изделий. На все остальные виды деятельности приходится менее 6,5% от ВРП. Менее 1% ВРП составляет доля финансовой деятельности, гостиниц и ресторанов, рыболовство и рыбоводство [3].

Структура инвестиций в основной капитал по видам деятельности схожа по структуре с ВРП Новосибирской области. Так 22,7% инвестиций в основной капитал приходится на операции с недвижимостью, 30,7% на транспорт и связь, 10,5% на производство и распределение электроэнергии, газа и воды, 9,7% на обрабатывающие производства.

Для получения целостного представления о функционировании экономики региона используем совокупность взаимосвязанных между собой показателей, характеризующих результаты экономической деятельности. В свою очередь, чтобы выявить связи между выбранными показателями, произведем корреляционный анализ.

Коэффициент корреляции между ВРП и объемом инвестиций в основной капитал за период с 2007 года по 2013год составляет r=0,95**,**что указывает на прямую зависимость и тесную взаимосвязь данных показателей. Следовательно, с ростом ВРП будет увеличиваться и объем инвестиций.

В целом по региону наблюдается значительное увеличение ВРП и соответственно объема инвестиций в 2013 году по сравнению с 2007 годом, т.е. чуть более чем в 2 раза. Однако в 2009 году было снижение обоих показателей в сравнении с предыдущим годом, но в последующие годы отмечается устойчивый рост [2].

Регрессионное уравнение зависимости между ВРП от инвестиций в основной капитал показывает, что прирост ВРП составляет 5,12 млрд. руб. при росте объема инвестиций на 1 млрд руб. Таким образом, произведенные расчеты дают возможность понять динамику реальных процессов, происходящих с

данными макроэкономическими показателями, что позволит в дальнейшем определить требуемый уровень государственного регулирования.

Для повышения экономического роста необходима активизация инвестиционной деятельности, мобилизация инвестиций в реальный сектор экономики и их эффективное использование. Эти показатели выполняют функции важных индикаторов в региональной политике, поэтому на их основе должны вырабатываться решения по стимулированию экономики Новосибирской области, направленному на дальнейшее развитие, а значит, все большее увеличение ВРП с одной стороны, и привлечение инвестиций с другой стороны.

Можно сделать вывод о том, что инвестирование средств в экономику региона приведет к росту ВРП, следовательно, к повышению уровня экономического развития региона в целом.

Библиографический список

1. Региональный валовый продукт: структура, объем, расчетURL: http:// fb.ru/article/181821/regionalnyiy-valovyiy-produkt-struktura-obyem-raschet.
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. -URL: http://novosibstat.gks.ru.
3. Официальный сайт Агентства инвестиционного развития Новосибирской области. - URL:http://air-nso.ru

О ПОКАЗАТЕЛЯХ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В АНАЛИЗЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Т. Самойлова, Е.О. Брыскина ,
Научный руководитель: ст. преподаватель Е.В. Зюбина
Сибирская академия финансов и банковского дела

Под эффективностью управления понимается результат функционирования системы и процесса управления в виде взаимодействия управляемой и управляющей систем, то есть интегрированный результат взаимодействия компонентов управления.

Следует отметить, что само понятие «эффективности», как правило, сводится к соотношению экономической выгоды к затратам, сделанным для получения этой выгоды. Таким образом, в качестве критериев эффективности деятельности организации и эффективности управления ею в основном используются показатели рентабельности. Но, помимо анализа динамики относительных показателей эффективности работы организации существуют и другие подходы к оценке эффективности управления организацией. Рассмотрим некоторые из них.

Провести анализ эффективность управления можно путем:

1. Соотнесения полученной экономической выгоды и затрат на управление.
2. Оценки степени достижения поставленных целей.

3. Оценки скорости принятия решения и осуществления конкретных мер, направленных на устранение проблем в финансово-хозяйственной деятельности.

4. Отдачи от осуществления решения, определенной в стоимостных показателях.

5. Отношения фактических результатов к плановым показателям или сравнение состояния коммерческой организации с некоторым эталоном.

Следует отметить, что первый подход представляет упрощенную оценку эффективности управления и является не совсем корректным, так как результат управления не всегда заключается в конкретной экономической выгоде, так как результат управления может быть не только экономическим, но и социальным, социально-экономическим, а затраты на управление не всегда можно точно оценить [1].

Оценка степени достижения поставленных целей осуществляется:

– по конечным финансовым результатам финансово-хозяйственной деятельности организации,

– по качеству планирования (положительная динамика показателей бюджетирования),

– по эффективности использования капитала, по сокращению периода оборачиваемости капитала.

Основными критериями оценки эффективности управления являются:

– прибыльность (рентабельность) деятельности организации;

– продуктивность, характеризуемая производительностью труда, объемом выпускаемой продукции, качеством продукции, использованием материальных ресурсов, человеческих ресурсов, внедрение нововведений.

– стабильность (бесперебойность и ритмичность производственного процесса, устойчивая структура производимой продукции, устойчивое положение на рынке),

– рост (положительная динамика объема производства, персонала, количества инноваций),

– способность организации адаптироваться к изменениям внешней среды.

Традиционно для оценки эффективности управления используются показатели прибыли и рентабельности. Однако указанных выше критериев и показателей для оценки общей эффективности управления в современных условиях недостаточно.

В последние годы достаточно широкую известность получила теория управления стоимостью (ценностью) организации, в основу которой положен критерий добавленной экономической стоимости EVA – суть ее в том, что организация рассматривается как некий проект с первоначальным капиталом, привлечение которого требует определенных затрат. Разность между доходностью проекта (организации) и стоимостью вложенного в нее капитала и составляет величину экономической добавленной стоимости.

Для оценки эффективности управления организацией может быть использован еще один интегральный аналитический показатель, характеризую-

щий добавленную рыночную стоимость организации (MVA – market value added). Этот показатель исчисляется как коэффициент в виде отношения всего капитала, который был инвестирован в организацию с момента ее образования, к рыночной стоимости всех собственных и заемных средств организации. Если коэффициент MVA превышает единицу, то это означает, что рыночная стоимость активов меньше инвестированных средств и топ-менеджмент организации просто «проел» часть капитала акционеров. Чем меньше значение коэффициента MVA, тем эффективней работа менеджмента по управлению капиталом организации с точки зрения акционеров [1, с. 33].

Эффективность управления одной и той же организацией с точки зрения различных заинтересованных групп будет различной. Например, коммерческая организация, которая действует эффективно по оценке его собственника (дает стабильный доход, требует малого участия собственника в своих делах) может получить весьма «низкую» оценку эффективности управления с позиций потенциального инвестора. Таким образом, при оценке эффективности управления организацией необходимо учитывать - для кого и кем она проводится. Заинтересованными сторонами, кроме акционеров и менеджеров, являются клиенты и покупатели, персонал организации.

Зарубежный опыт оценки эффективности управления, показывает, что кроме традиционных финансовых и экономических показателей, которые используются в основном для оценки прошлых событий и явления в деятельности организации, необходимо использовать показатели, позволяющие дать оценку долгосрочным потенциальным возможностям и взаимоотношениям с клиентами. Такая система показателей получила название «сбалансированная система показателей».

Сбалансированная система показателей (ССП) дополняет систему финансовых параметров уже свершившихся фактов хозяйственной деятельности организации системой оценок её перспектив. То есть такая система расширяет горизонт целей организации далеко за рамки финансовых и экономических показателей. ССП включает в себя оценочные характеристики заинтересованных участников процесса создания стоимости компании. ССП позволяет дать оценку эффективности инвестиций в бизнес-процессы, обучение и карьерный рост персонала, в создание продукта [4].

Таким образом, основной задачей оценки эффективности управления является целенаправленное воздействие на управляемый объект для обеспечения достижения поставленных целей и устойчивого функционирования организации во внешней среде в течение долгосрочного периода. Для оценки эффективности управления коммерческой организацией необходимо использовать системный подход, при этом необходимо учитывать не только традиционные показатели, направленные на оценку прошлых действий, но и показатели, характеризующие перспективы организации.

Библиографический список

1. Бариленко В.И. Новый подход к оценке эффективности // Сибирская финансовая школа. 2007. № 1. С. 31-33.
2. Зюбина Е.В. О подходах оценки эффективности управления коммерческими организациями. Современное среднее профессиональное образование: от теории к практике: сборник статей по материалам IV Международной научно-практической конференции студентов, магистров, аспирантов и преподавателей / под общ. ред. д-ра пед. наук, проф. Э.Г. Скибицкого – Новосибирск: САФБД, 2013. – С. 39 – 44.
3. Зюбина Е.В. Система показателей оценки эффективности деятельности коммерческой организации. Сборник научных трудов: по материалам межрегиональных научно-практических конференций: в двух частях/ под общей редакцией д-ра экон. наук, профессора Н.В. Фадейкиной. - Новосибирск: САФБД, 2008. - Часть1. - С. 135 - 143.
4. Роберт С. Каплан, Дейвид Р. Нортон Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М.: ЗАО Олимп, 2003, С. 19

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА

В.А. Сергеева

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Н.М. Полянская

Бурятский государственный университет

В последние годы в России все более популяризируется франчайзинг как форма предпринимательства для нового бизнеса, особенно для малого и среднего предпринимательства. Франчайзинг используют предприниматели, которые желают организовать свое дело и получить готовую, реализованную бизнес-идею, уже выраженную в формате успешного и прибыльного бизнеса.

Франчайзинг представляет собой систему организации бизнеса, в которой действующая успешная компания (франчайзер) передает гражданину или компании (франчайзи) право на продажу продукта или услуги под товарным знаком этой компании (франчайзера). Франчайзи – физическое или юридическое лицо, действующее в соответствии с приобретенной франшизой [5]. Под франшизой понимается право осуществлять определенную хозяйственную деятельность с использованием принципа франчайзинга, т.е., продажа франшизы подразумевает продажу права на вступление в успешную систему (франчайзинг). Это право закреплено соответствующим договором. Франчайзи обязуется продавать товары или услуги по заранее определенным правилам ведения бизнеса, установленным франчайзером. Франчайзи получает разрешение использовать в процессе хозяйствования уже «раскрученное» имя компании-франчайзера, ее репутацию, маркетинговые технологии, а также экспертизу и механизмы поддержки. Важно иметь в виду, что работа «под эгидой» знаменитого бренда предполагает не меньшее вложение энергии, чем и при самостоятельном создании собственного бизнеса.

Приобретая франшизу, покупатель-франчайзи по сути получает право использовать уже известный бренд или бизнес-концепцию. Вместе с тем, у франчайзера к франчайзи, как правило, имеются весьма жесткие требования, которые касаются площади и оформления торговых точек, их расположения, ассортимента товаров и услуг, а также специфики обслуживания покупателей (клиентов). Очевидно, выполнение этих требований выгодно обеим сторонам [3].

Итак, франчайзи покупает не просто вывеску – он приобретает право вступления в действующую и успешную систему, где большая часть организационных и хозяйственных проблем уже ранее улажена, а все бизнес-процессы четко отработаны и действуют слаженно, как часы. Франчайзер, заинтересованный в успехе франчайзи, как правило, оказывает ему рекламную поддержку, помогает в решении текущих хозяйственных вопросов, а в некоторых случаях – и в обучении кадров. Выгода франчайзера состоит в расширении его сети и повышении узнаваемости его торговой марки, а также в финансовых поступлениях от процветающих франчайзи.

Как и любое коммерческое дело, покупка франшизы требует немалых финансовых вложений [2]. Выделяют два уровня инвестиций для предпринимателя или юридического лица, вступающего во франчайзинг в качестве франчайзи.

Уровень 1 – организация бизнеса в выбранном формате. Это денежные средства, которые вкладываются в организацию дела: затраты на проектирование, строительство, приобретение и монтаж оборудования, закупку сырья и материалов, товаров, наем персонала и другие расходы, связанные непосредственно с воспроизводственным процессом.

Уровень 2 – затраты, связанные с выплатой франчайзеру причитающегося вознаграждения. Как правило, структура платежей состоит из: а) первоначального взноса; б) периодических платежей; в) платежей в рекламный фонд; г) других платежей. Рассмотрим их.

Первоначальный взнос является невозвратным, то есть, независимо от того, как сложатся результаты хозяйственной деятельности у покупателя франшизы, выплаченная франчайзеру сумма не будет возвращена франчайзи. В отдельных случаях первоначальный взнос франчайзи может оплачивать частями, но это – редкое явление.

Величина взноса определяется рядом факторов, из которых основными можно назвать следующие обстоятельства:

– отрасль экономики (образование, торговля, общественное питание, техническое обслуживание и ремонт автомобилей и т.д.);

– деловая репутация торговой марки франчайзера (время нахождения на рынке, лидерство, широта охвата рынка и т.д.);

– территория, в рамках которой франчайзи получает право работать под маркой франчайзера и использовать его систему;

– затраты франчайзера на формирование, обновление и продвижение системы, а также расходы на управление ростом сети;

– поддержка, оказываемая франчайзером франчайзи без дополнительной оплаты франчайзи (выбор места размещения, поддержка дизайнера, обучение и повышение квалификации и др.).

Итак, первоначальный взнос – это, по сути, оплата франшизы.

Периодические платежи (продолжающиеся, лицензионные, роялти) выплачиваются франчайзеру со стороны франчайзи за право использования марки и системы (в т.ч., авторских прав, патентов, прав ноу-хау и др.). Как правило, платежи проводятся ежемесячно в установленный и согласованный сторонами срок.

Опыт свидетельствует, что методы расчета и формы этих платежей достаточно многообразны. Эти платежи могут исчисляться в процентах от объема продаж, в процентах от объема закупок, в процентах от суммы прибыли, в фиксированной форме, в фиксированной форме с дальнейшим увеличением и др. [5].

В мировой и отечественной практике наиболее распространенным является роялти в виде процента от объема продаж. Величина такого платежа может составлять от 1 до 15% от общего объема продаж, но в среднем она не превышает 5-7%.

Отчисления в рекламный фонд предназначены для поддержания развития маркетинговых и рекламных стратегий в рамках всей общей франчайзинговой сети. Эти платежи могут быть, как регулярными фиксированными, так и «плавающими». Как правило, во всех франшизах суммы отчислений в рекламный фонд, выплачиваемые франчайзи, ниже, чем суммы регулярных платежей (роялти).

В состав других платежей входят:

– оплата различных услуг, которые согласно договору франшизы или по желанию франчайзи, могут предоставляться либо непосредственно самим франчайзером, либо его партнерами;

– дополнительное обучение (франчайзер, помимо основного обучения франчайзи, может на платной основе предоставлять ему дополнительные виды обучения (курсы повышения квалификации, обучение, тренинги команды франчайзи и т.п.);

– затраты на проезд и проживание специалистов со стороны франчайзера, которые проводят обучение команды франчайзи;

– платежи за возобновление договора франшизы (аналог первоначального взноса, но как, правило, меньший по размеру) [2].

Франчайзи необходимо четко определить - какую поддержку он желает получать от франчайзера и насколько эта поддержка целесообразна. Может так сложиться, что это будет небольшая плата за низкий эффект от лицензированного имени и формальная поддержка, а возможно, это будет существенная часть оборота при использовании стоящей, эффективной, успешной франшизы.

Учитывая то, что в развитых странах в организованном воздействии на хозяйственные процессы главная роль отводится финансовым методам, отечественным хозяйствующим субъектам необходимо максимально полнее использовать зарубежный опыт управления социально-экономическим развитием [4].

Итак, франчайзинг становится в России все более популярной формой предпринимательства для нового бизнеса, позволяющей нивелировать коммерческие, финансовые риски и эффективно удовлетворить потребности разных субъектов хозяйствования. Следует отметить, что в России и государствах СНГ в рамках Региональной программы развития франчайзинга (РПРФ) Российской ассоциацией франчайзинга в последние годы организуются и проводятся специализированные форумы, в рамках которых местные предприниматели могут ознакомиться с преимуществами франчайзинга, узнать о франчайзинговых предложениях от ведущих мировых и российских брендов, которые уже доказали свою состоятельность и конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья, четвертая): по состоянию на 01 января 2015 г. – М.: Омега-Л, 2015. – 498 с.
2. Кац Р.Б. Франчайзинг: построение предприятия, бухгалтерский учет, правовые аспекты. – М.: Books Gid, 2010. - 180 с.
3. Коммерческое право: учебник для студентов вузов/под ред. Рассолова М.М., Петрова И.В., Алексия П.В. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2012. – 503 с.
4. Полянская Н.М. Зарубежный опыт налогообложения (на материалах ФРГ) // Baikal Research Journal. - 2014. - №6. – Режим доступа: http://brj-bguep.ru (дата обращения 18.11.2015)
5. Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг. Коммерческая концессия. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2005. - 375 с.

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ГЛУБИНЫ КРИЗИСА И ОПАСНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

К.Э. Тетерева, А.И. Сабадаш

Научный руководитель: старший преподаватель М. Т. Казарян

Кузбасский государственный технический университет

В российской экономике каждый год появляется значительное число предприятий, которые в силу различных причин не могут приспособиться к новым экономическим условиям, в результате чего оказываются на грани банкротства. Особенно ярко проблематика банкротства проявляется в условиях кризиса, поскольку финансово-хозяйственная деятельность предприятия непосредственно сопряжена с риском.

В данной работе дана оценка и раскрыто понятие глубины кризиса, а так же обозначено его непосредственное и не маловажное влияние на стабильность деятельности организации.

В современной экономической литературе в большинстве случаев используют понятия «предприятие в кризисе» и «предприятие-банкрот» как синонимы. Однако, в действительности все намного сложнее. Для определения

такого понятия как банкротство следует обратиться к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 27 сентября 2002 г., согласно которому под несостоятельностью (банкротством) понимается «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

Экономический кризис представляет собой резкое, порой «обвальное» ухудшение состояния экономики отдельной страны либо сообщества стран. Его главными признаками являются - нарушение производственных связей, рост безработицы, банкротство предприятий, общий спад, падение уровня жизни и благосостояния населения [2].

Для того чтобы признать организацию неплатёжеспособной, необходимо обратить внимание на размер денежных обязательств, в том числе на размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займов с учетом процентов, также учитывают обязательства по выплате компенсации за возмещения вреда, а так же обязательства по выплате вознаграждения авторам результатов интеллектуальной деятельности [3].

Рассмотрим главные причины неплатежеспособности организаций.

Снижение или крайне низкий рост выручки вызывается уменьшением спроса на товары и услуги из-за ненадлежащего качества значительной ценой, понижением потребностей. Подобные проблемы можно отнесли скорее к внутренним проблемам организации, чем внешним. Так же к проблеме низкой выручки относят повышающиеся долги по платежам за отгруженную продукцию, когда организация работает с недобросовестным покупателем. В наше время крайне важной становится проблема внешняя, т.е. уменьшение рынка за счет ограничения на него доступа путем ввода запретов, квот, таможенных барьеров или по причине резкого усиления конкуренции и т.д.

Резкий рост обязательств замедляет темп роста выручки, ее снижение наблюдается, когда предприятие реализовывает неэффективные долгосрочные финансовые вложения, которые не соотносятся с параллельным ростом выручки. Может образоваться разрыв между сегодняшними вложениями и завтрашней выручкой, что делает вложения, при учете индекса инфляции, невыгодными или убыточными. Излишние (неработающие) запасы повышают затраты на их обслуживание, происходит наращивание средств в расчетах, которые не имеют отношения к выручке (дебиторская задолженность, товары отгруженные, но не оплаченные) и т.д.

Данный комплекс общих причин неплатежеспособности характерен для всех предприятий, испытывающих трудности в свободной деятельности, своевременном расчете по своим обязательствам. Ситуация особенно усугубляется, когда отсутствует планирование и управление денежными потоками, а так же при необоснованной экономической политике. [3].

Очевидно, что экономический кризис не является основной предпосылкой наступления банкротства предприятия. Организациям в первую очередь стоит об-

ратить внимание на внутренние проблемы, так как именно из-за их наличия организация более остро реагирует на симптомы экономического кризиса.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 27 сентября 2002 г., № 127- ФЗ.
2. Причины неплатёжеспособности организации [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://works.doklad.ru/view/UVYpiFQ7ui0.html.
3. Электронный фонд правовой и нормативно - технической документации [Электронный ресурс]. - Режим - доступа: http://docs.cntd.ru/document/ 901831019.
4. Свердлина, Е. Б. Анализ в антикризисном управлении организацией: учебно-методическое пособие. Омский государственный университет, 2013. 172 с.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РИТЕЙЛЕРА

М.М. Шарипов

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

Сибирский университет потребительской кооперации

В статье обоснованы необходимость и методический подход к проведению управленческого анализа показателей финансового
состояния, определены его особенности на примере предприятий крупного регионального ритейлера.

Торговая сеть «Мария-Ра», функционирующая в сфере ритейла более двух десятилетий, отличается экспансивным развитием, разветвленной сетью предприятий во многих регионах России, использованием современных технологий менеджмента и различных финансовых рычагов, непрерывным совершенствованием модели бизнеса. Это во многом самодостаточная сеть, не испытывающая значительных ограничений из-за введенных продовольственных санкций. Однако в последние 2 года усилилась зависимость финансовых результатов от покупательской способности обслуживаемого населения, их величина стала менее стабильной и предсказуемой.

В экономической литературе вопросы управленческого финансового анализа разработаны недостаточно, особенно применительно к такому объекту, как торговые сети.

Цель статьи – обобщение основных положений управленческого анализа финансового состояния на примере торговой сети «Мария-Ра».

Актуальность исследования определяется тем, что при недостаточно контролируемом росте часто возникают проблемы нестабильности финансового состояния, кратко- и длительной утраты финансовой устойчивости, разрывы ликвидности, вызывающие в условиях общеэкономического кризиса сильные

финансовые риски и негативное воздействие на конкурентоспособность компании в целом. Такая проблема характерна и для исследуемой торговой сети.

Поэтому для качественного оперативного и стратегического финансового управления при наличии кризисных факторов необходим переход от традиционного анализа финансового состояния интегрированной торговой компании в режиме экспресс-оценки к новому методическому подходу [1, с. 49]. Этот подход заключается в следующем:

– цели анализа финансового состояния применительно к совокупности предприятий торговой сети усложняются и дополняются новыми задачами, такими, как сравнительная оценка финансового состояния по отдельным предприятиям и заключение о целесообразности их функционирования либо реструктуризации, бенчмаркинг, выбор варианта финансовой модели, способа оптимизации затрат и т.д.;

– приоритетной становится оперативная оценка ключевых финансовых показателей в сжатые (например, денежные потоки – в оперативном режиме, ежедневно, финансовые результаты – еженедельно, параметры баланса – ежемесячно) по предприятиям торгового холдинга на основе используемых в компании «Марии-Ра» информационных технологий, автоматизации учетных процессов по принципам единой сетевой конфигурации информационной системы управления. Такой подход необходим для повышения уровня управляемости торговой сетью;

– использование для оценки финансовых коэффициентов и других существенных параметров данные внутренней управленческой аналитической отчетности, системы бюджетов, содержащих актуализированную, достоверную и целенаправленно структурированную информацию по отдельным предприятиям и компании в целом [12, с. 24]. Важным условием результативности анализа финансового состояния становится организация качественного управленческого учета по единым для всей сети принципам;

– разработка и использование для непрерывного внутреннего контроля управленческих параметров по основным финансовым показателям с обоснованной их дифференциацией по предприятиям торговой сети в зависимости от их расположения, сегмента рынка, взаимосвязей с поставщиками.

Таким образом, анализ финансового состояния в условиях торговой сети должен выстраиваться по принципам управленческого, а не внешнего финансового анализа.

Управленческий анализ финансового состояния компании «Мария-Ра» предназначен:

– для удовлетворения информационных потребностей менеджмента на разных уровнях управления;

– управления проблемными сегментами деятельности;

– совершенствования системы мотивации персонала на основе системы сбалансированных показателей и системы ключевых показателей KPI;

– принятия других актуальных управленческих решений в области операционной, финансовой и инвестиционной деятельности;

– для поддержания деловой активности всех торговых предприятий в условиях нестабильной и неопределённой среды, снижения платёжеспособного спроса населения.

Проведенное исследование балансовых показателей предприятий, входящих в торговую сеть «Мария–Ра» и расположенных в г. Новосибирске и в г. Барнауле, выявило значительные различия в структуре валюты баланса и динамике таких параметров, как основные средства, запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, финансовые вложения. Это во многом объясняется региональными факторами, различиями в конкурентном положении и в используемых бизнес-моделях, уровне организации коммерческой, прежде всего, закупочной работы, логистики, внутреннего контроля за всеми бизнес-процессами.

Для всех обследованных предприятий характерно наличие определённого размера собственных оборотных средств, при этом большинство из них, особенно в г. Барнауле, работают с минимально допустимым уровнем текущей ликвидности, т.е. в пределах единицы.

Для правильной интерпретации такой ситуации необходим углублённый внутренний финансовый анализ. В процессе его проведения выявлено, что поставка большинства товаров в предприятия торговой сети г. Барнаула осуществляется по принципу «точно в срок», т.е. 4-6 раз в неделю, значительна доля товаров так называемого «фреш ассортимента» – хлеб и хлебобулочные изделия, молочная продукция, мясная гастрономия, охлажденные продукты, фрукты и овощи. Оборачиваемость таких товаров находится на очень высоком уровне, достигает всего 2-3 дней, что приводит к положительной динамике денежных потоков и позволяет успешно функционировать при невысоком уровне показателей текущей ликвидности. В связи с этим отсутствует потребность в росте затрат на содержание крупных складских помещений, накоплении запасов, соответственно их доля в балансе – минимальна.

Иная ситуация складывается по балансовым показателям предприятий «Мария–Ра», расположенных в г. Новосибирске и удалённых от сетевых поставщиков, доля запасов здесь значительно выше, что в углублении исследования потребовало провести АВС-анализ, т.к. именно этот метод позволяет выявить виды/наименования товаров, которые обеспечивают основные денежные поступления. Естественно, что по предприятиям г. Новосибирска состав группы А различается, но в целом это такие группы, как молочная продукция, мясная гастрономия, фрукты и овощи, «заморозка», в группу С попали сыры, т.к. приток денежных средств от их реализации снизился по всем предприятиям.

Установлено, что к внутренним факторам, влияющим на финансовое состояние предприятий торговой сети, относятся различия в организации бизнес-процессов, недостаточный уровень финансового планирования, нехватка квалифицированных кадров.

Таким образом, после выявления проблемных показателей в финансовой отчетности предприятий торговой сети необходимо провести сравнительный и углубленный факторный анализ всех составляющих, в т.ч. детально оценить бизнес-процессы, обоснованность ценовой политики, состояние расчетов и

особенно дебиторскую задолженность, рыночную конъюнктуру, углублённый анализ денежных потоков по сегментам бизнеса. Всем предприятиям сети следует организовать качественный управленческий учет.

Библиографический список

1. Капелюк З.А, Зайцева О.П., Сипко Л.А. Оценка финансового состояния потребительского общества: методические рекомендации. Центросоюз РФ. – Новосибирск: СибУПК. – 1999. – 60 с.
2. Аманжолова Б.А., Зайцева О.П., Шахманова Б.А. Искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности: причины, терминология, выявление // Аудиторские ведомости. – 2011. – № 2. – С. 18-25.

ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И СОСТАВ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ И НОРМАТИВНОЙ БАЗЕ

Е.А. Шепеленко

Научный руководитель: д-р экон. наук, зав. кафедрой Слободняк И.А.

Байкальский государственный университет экономики и права

В условиях рыночной экономики важнейшим показателем эффективности деятельности организации является ее финансовый результат. В свою очередь финансовый результат определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного (отчетного) года, и представляет собой разницу между суммами доходов и расходов.

Получение прибыли является основной целью любой предпринимательской деятельности, так как именно от размера полученной прибыли зависят формирование собственного капитала, выполнение обязательств перед бюджетом, финансирование инвестиций, а также платежеспособность хозяйствующего субъекта.

Ведущие экономисты в области бухгалтерского учета, экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности организаций, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

Так, например, Новашина Т. С., Карпушин В. И. и Леднев В. А. в своих исследованиях отмечают, что «конечным финансовым результатом является прибыль, которая обеспечивает производственное и социальное развитие предприятия», при этом уточняя, что «прибыль с точки зрения экономики предприятия – это положительный финансовый результат, который получает предприятие после реализации продукции (услуг) и погашения соответствующих расходов».[1]. Говоря о прибыли, подразумевается превышение выручки (дохода) от реализации над соответствующими расходами.

В своей работе авторы также приводят классификацию прибыли и ряд функций, которые она выполняет, но при этом, описывая различные особенности данного показателя, они как бы «забывают» упомянуть о втором показателе финансовых результатов – убытке.

Похожей точки зрения придерживается Савицкая Г. В. и отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой прибыли и уровнем рентабельности», а «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции». В своей работе она выделяет такие показатели, как балансовая (совокупная) прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль и дает им определения, согласно которым «балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции (работ, услуг), от прочей реализации, доходы и расходы от прочих операций», «налогооблагаемая прибыль – это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход» и «чистая прибыль – это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, санкций и отчислений в благотворительные фонды» [2].

Таким образом, согласно Савицкой Г. В., можно сказать, что финансовые результаты входят в состав балансовой прибыли и их можно классифицировать как финансовые результаты от реализации продукции, работ, услуг и финансовые результаты от прочей реализации.

Селезнева Н. Н. и Ионова А. Ф. вообще не рассматривают соотношение между понятиями «финансовый результат» и «прибыль», а сразу дают определение прибыли, где прибыль – это чистый доход предпринимателя, выраженный в денежной форме, особый ресурс и конечная цель развития бизнеса [3].

Объединяет всех перечисленных авторов то, что они рассматривают только прибыль как конечный финансовый результат деятельности организации. Как уже известно, получение прибыли – положительного финансового результата является основной целью любой организации, но не всегда в результате своей деятельности она (организация) ее получает. Так при превышении затрат над выручкой организация получает убыток – отрицательный финансовый результат, который ставит предприятие в сложное финансовое положение, не исключающее банкротство. При этом следует отметить, что убыток также играет определенную роль, так как наличие убытка показывает ошибки и просчеты управления организации в направлениях использования финансовых средств, организации производства и сбыта продукции (работ, услуг).

Такие авторы как Митрофанова И. А., Тлисов А. Б. и Яценко Г. А. говорят не только о прибыли, как об одном из важнейших показателей финансового планирования, но и упоминают об убытке и под финансовым результатом в бухгалтерском и налоговом учете подразумевают прибыли и убытки от хозяйственной деятельности предприятия [4]. Своим определением они подтверждают то, что показателем финансового результата является не только прибыль, но и убыток.

Ряд других авторов для определения «финансового результата» отталкиваются от понятия «собственный капитал». Так, например, Наумкина А. Н. и

Шегурова В. П. в своей статье под финансовым результатом понимают прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, которая образовалась в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период [5].

Того же мнения в определении финансового результата придерживаются Шеремет А. Д. и Негашев Е. В. и в своей работе перечисляют наиболее важные показатели финансовых результатов, характеризующие абсолютную эффективность хозяйствования, а именно прибыль (убыток) от реализации, прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности, прибыль (убыток) отчетного года и нераспределенную прибыль (убыток) отчетного периода [6].

Определение, которое приводит Авдеев В. В., немного объединяет мнение всех вышеперечисленных авторов: «Финансовым результатом является итог хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выраженный в виде финансовых показателей, таких как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход» [7].

Неслучайно, характеризуя финансовый результат, Авдеев В. В. упоминает о дебиторской и кредиторской задолженности, ведь эти понятия не только фигурируют в определении выручки, как дохода по обычным видам деятельности, и расхода по обычным видам деятельности, но и влияют на финансовый результат в качестве прочих доходов и расходов, при наличие сумм дебиторской и кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности.

В своей статье Слободняк И. А выделяет основные элементы, составляющие конечный финансовый результат, а именно финансовый результат от продаж основных видов деятельности, финансовый результат от прочих видов деятельности, финансовый результат от чрезвычайных событий, финансовый результат до и после налогообложения, а также финансовый результат после распределения [8]. Такое представление финансового результата больше подходит управленческой отчетности, что и отмечает автор.

Таким образом, рассмотрев мнения различных авторов, можно сделать вывод о том, что в литературе нет единого понимания финансовых результатов, в частности прибыли, и независимо от различий в воззрениях в отношении понятий финансовых результатов все рассмотренные теории включают концепцию максимизации прибыли, а современные трактовки финансовых результатов характеризуются сочетанием элементов различных представлений об определении данного показателя. С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятий представляет собой разницу между общей суммой доходов и расходов на производство и реализацию продукции с учетом прибылей (убытков) от различных хозяйственных операций.

Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности № 34н от 29.07.1998 г., «бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету» [2]. Следователь-

но, в бухгалтерском учете на конец отчетного периода может быть только один конечный финансовый результат (прибыль или убыток), который в бухгалтерском балансе отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Состав конечного финансового результата раскрывает План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению, где четко определенно, что конечный финансовый результат, а именно чистая прибыль или чистый убыток, слагается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов. В свою очередь финансовый результат от обычных видов деятельности определяется как разность между доходами и расходами по обычным видам деятельности, а значит, составляющими финансового результата являются доходы и расходы.

Доходы и расходы, как важнейшие элементы финансовых результатов предприятия, определяются в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации» и 10/99 «Расходы организации».

Согласно п. 2 ПБУ 9/99, «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)». Согласно п. 2 ПБУ 10/99, «Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Таким образом, доходы, расходы и сам финансовый результат классифицируются через определение капитала организации, понятие которого в системе нормативного регулирования российского бухгалтерского учета в настоящее время отсутствует. Термин «капитал» законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ определен в объектах бухгалтерского учета несколько шире, а именно как «источники финансирования». И только в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России указывается, что «капитал представляет собой вложения собственников и прибыль, накопленную за все время деятельности организации» [9].

В соответствии с ПБУ 9/99 и 10/99 доходы и расходы подразделяются на доходы и расходы по обычным и прочим видам деятельности. Эта классификация доходов и расходов обуславливает соответствующую классификацию финансовых результатов. Ведь разница между доходами и расходами от обычной деятельности обусловит и финансовый результат от обычной деятельности, а разница между прочими доходами и прочими расходами – финансовый результат от прочих видов деятельности, при этом следует отметить, что указанные ПБУ не содержат прямого указания на такую классификацию финансовых результатов. Однако такое разграничение финансовых результатов на результаты от обычных и прочих видов деятельности можно увидеть в одной из форм бухгалтерской отчетности, а именно в отчете о финансовых результатах, где

предусмотрена отдельная статья для финансовых результатов от обычной деятельности: «Прибыль (убыток) от продаж».

Вместе с тем какого-то конкретного нормативного документа, а именно положения (стандарта), указания, определяющего порядок ведения учета финансовых результатов в системе нормативного регулирования нет, при этом следует отметить, что регулирование бухгалтерского учета в этой области осуществляется по средствам ряда нормативных актов, которые в определенной степени регулируют и учет финансовых результатов.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
2. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н // СПС «Консультант Плюс».
3. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н // СПС «Консультант Плюс».
4. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н // СПС «Консультант Плюс».
5. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н // СПС «Консультант Плюс».
6. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России [Электронный ресурс] : одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ от 29.12.1997 г. // СПС «Консультант Плюс».
7. Авдеев В. В. Бухгалтерский учет финансовых результатов, учет штрафных санкций, уплачиваемых за нарушение налогового и иного законодательства / В. В. Авдеев//«Налоги» газета.-2013. - № 40.
8. Митрофанова И. А. Оптимизация налогообложения как инструмент планирования финансовых результатов деятельности организации / И. А. Митрофанова, А. Б. Тлисов, Г. А. Яценко // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 28(322). – С. 34-43.
9. Слободняк И. А. Использование профессионального суждения при формировании информации о финансовых результатах для целей управленческой отчетности / И. А. Слободняк // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 7(205). – С. 8-15.

ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПЛАТФОРМЕ 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ

И.А. Чернякова
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор М. К. Черняков
Сибирский университет потребительской кооперации

Сегодня невозможно эффективно руководить предприятием, основываясь исключительно на интуиции. Обработать большой объем информации сегодня возможно только с помощью информационных технологий.

Методика «Прогнозирование финансовых инвестиций»[1,2] предполагает с использование приложений пакета Microsoft Office или инструментария платформы *1С: Предприятие* [3], которыми владеют подавляющее число пользователей. Информационный поток формируемый в процессе финансовой деятельности проходит процедуры: сбор, структурирование, обработка, обобщение и интерпретация. При этом осуществляется выделение 2-х основных областей исследования: анализа и прогнозирования. В общем случае методики анализа и прогнозирования данных взаимосвязаны следующим образом:

1. *Методика анализа информации* находит и выявляет неочевидные закономерности в исходных данных, и представляет их в иллюстрированном виде для наглядного восприятия результатов.

2. *Методика прогнозирования* необходима для того, чтобы на основе результатов проведенных анализов данных, выявить последующие ситуации, события или значение ряда характеристик для формирования нового состояния исходных данных.

Следовательно, результат *анализа* является исходной информацией, на которой будут строиться последующие *прогнозы*. Методика анализа информации в трактовках платформы *1С: Предприятия* [3] может быть интерпретирована ниже приведенными терминами.

Источник исходных данных – это информационное обеспечение для анализа. В качестве информационного обеспечения выступают справочники, регистры, результаты запроса, области ячеек табличного документа или таблицы значений.

Основной тип анализа – это образ представления результатов, к которому должно быть сведено информационное обеспечение. Платформа *1С: Предприятия* предусматривает пять различных типов анализа [3]:

1. *Общая статистика* – это расчет количества значений, количества уникальных значений, минимального, максимального и среднего значений, размаха, стандартного отклонения, медианы, моды, частоты появления каждого значения в источнике.

2. *Поиск ассоциаций* – это определение групп товаров, которые вероятнее всего будут покупаться вместе.

3. *Поиск последовательностей* – это определение цепочки товаров или услуг, которые вероятнее всего будут последовательно приобретаться клиентами.

4. *Дерево решений* – это анализ характеристик клиента, которые могут повлиять на то, что он перейдет к конкуренту.

5. *Кластерный анализ* – это группировка потребителей (клиентов) по их характеристике и видам деятельности, чтобы при анализе полученных кластеров можно было принять решения о стратегии работы с клиентами определенных групп.

Анализатор (*Анализ Данных*) – это объект на встроенном языке, которые непосредственно осуществляет анализ информации. Ему в строгом соответствии назначается информационное обеспечение с заданными основными параметрами и настраиваемыми колонками. Следствием работы анализатора является *результат анализа данных*. Каждому результату соответствует определенный тип анализа.

Результат анализа – это объект на встроенном языке, который содержит полную информацию о результате анализа для последующего использования:

– открытия доступа к содержимому посредством программного кода,

– использования для последующего прогнозирования,

– выведения результатов в табличные *Документы* с помощь *построителя отчета анализа данных*,

– сохранения информационного обеспечения для последующего использования

Анализ *Общая Статистика* позволяет получать статистические показатели выборки, которое представляет информационное обеспечение [2].

Колонки информационного обеспечения для статистического анализа могут содержать информацию двух видов:

– *в виде непрерывных данных*,

– *в виде дискретных данных*.

Если анализируемые исходные данные имеют тип *Дата* или являются числами, то указывается вид данных «*Непрерывные*». Иначе, указывается вид данных «*Дискретные*».

Дискретные и *непрерывные* данные имеют разные статистические показатели. Вид *непрерывные* данные рассчитывается:

– *количество значений*, т.е.число значений, находящихся в выборке исходных данных,

– *минимальное значение*, т.е. минимальное значение, находящихся в выборке исходных данных;

– *максимальное значение*, т.е. максимальное значение, находящихся в выборке исходных данных;

– *среднее значение*, т.е. среднеарифметическое значений выборки исходных данных;

– *размах*, т.е. разность между максимальными и минимальными значениями выборки исходных данных;

– *стандартное отклонение*, т.е. среднеквадратичное отклонение равное квадратному корню из дисперсии выборки исходных данных,

– *медиана, т.е.* значение, лежащее посередине выборки исходных данных отсортированной по убыванию или возрастанию;

Для вида *дискретные* данные рассчитываются:

– *количество значений,* т.е. число значений, находящихся в выборке исходных данных; использования для последующего прогнозирования;

– *количество уникальных значений,* т.е. количество уникальных значений, находящихся в выборке исходных данных;

– *мода,* т.е. значение, наиболее часто встречающееся в выборке исходных данных.

Кроме того, для вида *дискретные* данные определяются таблицы частот, содержащие следующие параметры:

– *частота,* в виде количества вхождений уникальных значений в выборку исходных данных;

– *относительная частота* в виде частоты, выраженной в процентах от общего количества значений выборки исходных данных;

– *накопленная частота,* в виде суммы частот значений и частот всех предыдущих значений выборки исходных данных;

– *накопленная относительная частота,* в виде суммы относительных частот и относительных частот всех предыдущих значении выборки.

Информационное обеспечение для анализа исходных данных формируется при помощи запросов.

В типе анализа *Поиск Ассоциаций* ищутся правила ассоциаций. Его основное назначение - поиск часто встречаемых вместе значений характеристик или групп объектов. *Поиск Ассоциаций* применяется для определения часто приобретаемых вместе товаров или услуг.

В типе анализа *Поиск Последовательностей* находится цепочка последовательных событий в источнике исходных данных. Это часто последовательные заказы клиентов в виде цепочки услуг или товаров.

В типе анализа *Дерево Решений* строится иерархическая структура классифицирующих правил, представленная в виде граф-дерева. Результат работы анализа *Дерево Решений* может быть представлен в виде граф-дерева, у которого каждая вершина содержит некоторое условие. Для принятия управленческих решения отнесения неких новых объектов к какому либо классу необходимо, отвечая на вопросы в вершинах пройти цепочку от корня до листа дерева, переходя к дочерним вершинам в случае утвердительного ответа и к соседней вершине в случае отрицательного. Точность полученного граф-дерева позволяет регулировать набор критериев анализа.

В типе анализа *Кластеризация* делят исследуемый набор исходных объектов на группы, таким образом, чтобы каждый компонент группы был более похож на объект из своей группы, чем на объект из других групп. Анализируя кластеры, можно определить характеристики групп, чтобы принять управленческое решение о способах взаимодействия с объектами различных групп.

При помощи кластерного анализа делят поставщиков, с которыми взаимодействует организация на сегменты с целью применения различных стратегий при работе с ними.

Кластерный анализ позволяет настроить модель, по которой будет осуществляться сегментирование, а также динамически изменять состав характеристик, учитываемых при анализе, с настройкой весовых коэффициентов.

Результаты кластерного анализа могут быть представлены в виде дендрограмм, представляющих собой специальный объект отображающий последовательность связей между объектами.

Следует отметить, что автоматизация управления предприятием это лишь один из способов решения проблем предприятия. Перед внедрением автоматизированной системы, на предприятии следует навести порядок.

Библиографический список

1. Черняков М.К. Алгоритм прогнозирования инвестиций.- Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал. (Выпуск 1(2)/2012). – Новосибирск: 2012.- С. 118-123
2. Черняков М.К. Инвестиционная привлекательность Новосибирска: рейтинговая оценка.- Сибирская финансовая школа. Международный теоретический научно-практический журнал. (Выпуск 2/2012). – Новосибирск: 2012.- С. 136-1140
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. Захарова Е.Б., Черняков М.К. Управленческий учет на предприятии с помощью аналитических измерений на основе бизнес решений фирмы Майкрософт. - Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ2009). Том 1. –СПб: Издательство политехн. ун-та: 2009.- С. 726-729.
5. Черняков М.К. Анализ и прогнозирование маркетинговой деятельности на платформе 1С: Предприятие.- Вестник Забайкальского государственного университета. Теоретический и научно-практический журнал. (Выпуск 9(112)/2014). – Чита: 2014.- С. 130-138.

НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Д.С. Юник

Научный руководитель: ассистент Ю.В. Харитонова

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

Одним из приоритетных направлений развития торговли, закрепленных Концепцией реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011-2015 годы, выступает осуществление комплекса мер по улучшению финансового состояния и обеспечению эффек-

тивной деятельности субъектов торговли [1]. Важным элементом такой деятельности выступает эффективное использование трудовых ресурсов. Поэтому остаются актуальными вопросы, связанные с рассмотрением подходов к анализу трудовых ресурсов и расходов на оплату труда, так как именно использование аналитических инструментов позволяет определить динамику, причины изменения эффективности использования трудовых ресурсов и расходов на оплату труда и, конечно же, выявить резервы ее повышения.

Эффективность использования трудовых ресурсов организации – экономическая категория, отражающая результативность использования труда с точки зрения его отдачи через объемы производства и продаж, доходность и прибыльность в целом по организации, по отдельным видам ее деятельности [2, с. 44]. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов торговли отражают объем товарооборота (объема реализации товаров), доходов и прибыли, приходящейся на одного работника, один рубль затрат по заработной плате.

В современных условиях с целью углубления экономического анализа экономических ресурсов и достоверности расчетов для многоотраслевых торговых организаций, которыми являются организации потребительской кооперации, целесообразен расчет показателей эффективности использования трудовых ресурсов не только в целом по организации, но и по отдельным отраслям и видам деятельности.

Можно выделить следующие группы показателей эффективности использования трудовых ресурсов:

– обобщающие показатели;

– показатели производительности труда работников отраслей деятельности (оптовой торговли, розничной торговли, общественного питания, заготовок);

– показатели уровня, отдачи и рентабельности фонда заработной платы работников отраслей деятельности;

– показатели средней заработной платы и соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

Обобщающими показателями эффективности использования трудовых ресурсов выступают следующие:

1. Производительность труда аппарата управления и специалистов – это отношение совокупных доходов к среднесписочной численности аппарата управления и специалистов.

2. Производительность труда торгово-оперативного персонала – это отношение валового товарооборота к среднесписочной численности торгово-оперативного персонала.

3. Производительность труда всех работников – отношение совокупных доходов к среднесписочной численности работников организации.

4. Рентабельность фонда заработной платы – это отношение прибыль до налогообложения к фонду заработной платы, умноженное на 100.

5. Зарплатоотдача – отношение совокупных доходов к фонду заработной платы.

6. Уровень фонда заработной платы – отношение фонда заработной платы к совокупным доходам, выраженное в процентах.

7. Средняя заработная плата, как отношение фонда заработной платы к среднесписочной численности работников организации.

8. Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы, значение должно превышать 1.

9. Интегральный показатель эффективности использования трудовых ресурсов. Рассчитывается как корень квадратный из произведения рентабельности фонда заработной платы, зарплатоотдачи и коэффициента соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы. Рост данного показателя характеризует повышение эффективности использования трудовых ресурсов торговой организации [2, с.48].

Для расчета производительности труда аппарата управления и специалистов, а так же производительности труда в целом по организации, по нашему мнению, целесообразно использовать такой показатель как совокупный доход, который выражает стоимостный эквивалент объема деятельности организации и определяется путем суммирования доходов по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. При расчете показателей производительности труда как всех работников организации, так и отдельных их категорий может быть использована также списочная численность работников на конец года.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и расходов на оплату труда выступает важным инструментом управления, так как произошедшие в последние годы изменения в подходах к оплате труда работников обострили проблему мотивации и стимулирования результатов труда в зависимости от результатов хозяйственной деятельности.

Проблема зависимости заработной платы от конечных результатов деятельности предприятия предусматривает, что ее решение должно базироваться на следующих рыночных положениях:

– в процессе разработки управленческих решений целесообразно использовать не валовые показатели (объем производства, производительность труда, материалоотдача и др.), а рыночные показатели (объем реализации, доход, прибыль, рентабельность, в том числе рентабельность фонда заработной платы, зарплатоотдача, уровень фонда заработной платы);

– управленческие решения должны обеспечивать не только рост прибыли и рентабельности, но и опережающий темп роста производительности труда по сравнению с темпом роста заработной платы;

– повышение роста заработной платы способствует росту мотивации и производительности труда.

– темп роста совокупных активов должен быть больше 100%, а темп роста объема реализованной продукции выше темпов роста активов, при этом темп роста прибыли должен опережать темп роста реализации продукции;

– прибыль является главным источником расширения воспроизводства. Для обеспечения роста прибыли необходима следующая модель развития предприятия: прибыль – инновации – качество продукции – конкурентоспособность предприятия и товара – расширенное воспроизводство – прибыль, превосходящая базовую прибыль;

– управление инновационной деятельностью предполагает гармоничное сочетание человека, техники и технологий. Поэтому персонал должен рассматриваться не как резерв экономии, а как ценный ресурс и источник получения прибыли.

В этом контексте меняет свою сущность и экономическую роль цена труда, то есть заработная плата. Она из категории расходов, подлежащих минимизации, переходит в категорию конечного результата организации, который используется в качестве инвестиций в человеческий капитал, открывающий для субъекта хозяйствования новые рыночные перспективы. Так как заработная плата есть источник внутреннего платежеспособного спроса, то низкий уровень доходов населения – это барьер инновациям, снижение емкости потребительского рынка и тормоз развития экономики [3, с.25].

Таким образом, управленческие решения по разработки инновационной модели взаимодействия роста заработной платы в зависимости от конечных результатов предприятия и, в частности, от роста прибыли должны основываться на результатах комплексного, глубокого анализа эффективности использования трудовых ресурсов и расходов на оплату труда.

Библиографический список

1. Концепция реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011-2015 годы, утв. Приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 29 декабря 2011г. № 178.
2. Коробкин, А.З. Методические подходы к совершенствованию оценки эффективности использования трудовых ресурсов торговой организации // Бухгалтерский учет и анализ. - 2014. - № 6. - С. 44 - 55.
3. Головачев А.С. Инновационный подход к решению проблемы взаимодействия роста заработной платы и роста прибыли на предприятии // Экономика и управление. – 2012. − №12.- С. 25-32.

ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОТРАЖЕНИЕ ПОЛУЧЕННЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Е.А. Алексеева
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент И. Г. Карпутова
Сибирский университет потребительской кооперации

В современных условиях субъекты малого предпринимательства имеют полное право на то, чтобы их относили к числу приоритетных секторов экономики. Однако в России доля малого и среднего бизнеса составляет около 21% от объема ВВП, хотя в развитых странах этот показатель не меньше 50% и обеспеченность рабочими местами лишь 27%,в то время как в ЕС – 67%, а в США – 50% [7]. Поэтому необходимо определить проблемы развития этих субъектов в России и отразить пути решения этих проблем. Ведь от здорового функционирования МСП зависит экономическая стабильность страны, и в частности региона, появление новых рабочих мест, сглаживание негативного влияния безработицы, повышения уровня оказываемых услуг и рост производства импортозамещающей продукции, что весьма актуально в наши дни, а также формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений. Стоит отметить, что именно малое и среднее предпринимательство наиболее мобильно в изменяющейся обстановке на рынке по сравнению с крупными предприятиями.

Одной из основных проблем является низкая доступность финансовых ресурсов для малого бизнеса, что свидетельствуют о необходимости всесторонней поддержки субъектов малого бизнеса.

Финансовая поддержка субъектам малого бизнеса может осуществляться в соответствии с действующим законодательством за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов путем предоставления государственных и муниципальных гарантий по обязательствам, субсидий, бюджетных инвестиций [1]. Эти средства в части финансирования федеральным бюджетом предоставляются государственным фондам поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, осуществляющим деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, и бюджетами субъектов Российской Федерации в виде субсидий в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Субсидии в виде муниципального гранта начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляется вновь зарегистрированным и действующим менее 1 года субъектам, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и потребительские кооперативы.

Размер грантов из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в 2015г. увеличен с 300,0 тыс. руб. до 500 тыс. руб. [6]. Кроме того, расширена категория получателей субсидий по форме «Субсидирование части затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания, и/или развития, и/или модернизации производства товаров/работ/услуг». Теперь на получение субсидий могут претендовать не только субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществившие приобретение оборудования в целях создания и/или модернизации производства товаров, но еще и субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в сфере работ, услуг. Максимальный размер поддержки увеличен с 10 тыс. руб. до 15 тыс. руб.

В Новосибирской области основными источниками финансирования государственной программы являются средства областного и федерального бюджета. Общий объем финансирования государственной программы на 2012–2016 гг. составляет 2 481 964,19234 тыс. руб., в том числе: средства областного бюджета Новосибирской области – 774 025,50734 тыс. руб., средства федерального бюджета – 1 697 544,705 тыс. руб., внебюджетные источники – 10 394,0 тыс. руб. В 2015 году объем финансирования составил 595 655,490 тыс. руб. (или 24% от общей суммы финансирования на 2012–2016 годы), в том числе: средства областного бюджета Новосибирской области – 167 256,5 тыс. руб., средства федерального бюджета – 427 415,990 тыс. руб., внебюджетные источники – 983,0 тыс. рублей [5].

Для субъектов малого и среднего предпринимательства в нашей стране действующим законодательством предусмотрены упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, в том числе упрощенную по составу и содержанию бухгалтерскую отчетность, и упрощенный порядок ведения операций, связанных с движением наличных денежных средств, для малых предприятий. Так, индивидуальный предприниматель, лицо, занимающееся частной практикой, могут не вести бухгалтерский учет в случае, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах они ведут учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения либо физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности [2].

Правила формирования в бухгалтерском учете информации о получении и использовании государственной помощи, предоставляемой коммерческим организациям (кроме кредитных организаций), регулируются ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи», [4].

В целях отражения информации о движении средств бюджетного (федерального) финансирования в бухгалтерском учете они подразделяются на средства:

- выделенные на финансирование капитальных расходов, связанных с покупкой, строительством или приобретением иным путем внеоборотных активов;
- выделенные на финансирование текущих расходов.

При этом первичными документами для учете государственной поддержки и средств целевого финансирования выступают уведомления о выделении

лимита на финансирование из бюджета по той или иной статье, авизо (официальное извещение об исполнении расчётной или товарной операции), поступающие из финансовых органов, а также из отраслевых органов управления конкретного района, региона и т.д. Документальным подтверждением факта поступления средств финансирования является расчетный документ, – платежное поручение, а также первичные документы на поступление товарно-материальных ценностей, поступивших в счет субсидий (товарные накладные, универсальные передаточные документы).

В соответствии с действующим законодательством, существует два варианта принятия к учету государственной помощи:

1) поступление денежных средств и отдельных видов товарно-материальных ценностей отражается по мере фактического получения указанных средств по дебету соответствующих счетов (51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 10 «Материалы» и др.) и непосредственно по кредиту счета 86 «Целевое финансирование»;

2) этот вариант приемлем, если у руководства субъекта малого бизнеса имеется уверенность в том, что условия предоставления финансовых средств будут выполнены, и указанные средства будут фактически получены.

В этом случае учет поступления средств государственного финансирования необходимо производить с использованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в следующем порядке:

Дебет счета 76, субсчет «Расчеты с бюджетом по субсидиям»,

Кредит счета 86 «Целевое финансирование» – на сумму лимита по субсидиям из бюджета;

Дебет счета 51 «Расчетные счета»,

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – на сумму поступления средств финансирования из бюджета.

Одна из самых важных задач бухгалтера при этом: определить момент, когда полученные средства должны быть признаны доходом. В зависимости от целей, на которые направлены средства финансирования и происходит признание этих средств в бухгалтерском и налоговом учете. При этом составляют следующие проводки:

Дебет счета 86 «Целевое финансирование»,

Кредит счета 98 «Доходы будущих периодов» – признание полученных средств доходами будущих периодов.

Бухгалтерская запись делается на момент принятия выделенных средств в производство (списание на затраты товарно-материальных ценностей, начисления заработной платы и т.д., оплаченных за счет средств финансирования).

Дебет счета 98 «Доходы будущих периодов»,

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы» – признание средств государственной поддержки как дохода от прочих видов деятельности.

В случае, если средства государственной поддержки были выделены на финансирование внеоборотных активов (средства из федерального бюджета на капитальные вложения), то сумма выделенной государственной поддержки

списывается на доходы отчетного периода пропорционально начисленной амортизации в течение всего срока эксплуатации приобретенных (произведенных) основных средств.

В настоящее время в России существуют довольно жесткие условия кредитования, недостаточный уровень финансирования, слабое содействие привлечению инвестиций в сектор малого бизнеса. При этом наиболее важной является проблема инвестиционного климата: из-за роста инфляции, ослабления курса национальной валюты и снижения темпов экономики предприниматели не хотят инвестировать, т.к. видят для себя большой риск. В свою очередь, недостаток собственных финансовых средств в стране прямым образом влияет на уровень вложений в основной капитал малого и среднего предпринимательства, т.к. является непосредственным его источником. Таким образом, для дальнейшего успешного развития малого предпринимательства в России необходимо проанализировать действующее законодательство, выявить его слабые стороны и постараться создать благоприятную среду для формирования сектора малого бизнеса.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
3. Постановление Правительства Новосибирской области от 08.05.2015 № 178-п «О внесении изменений в государственную программу Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2012-2016 годы»
4. ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи»: утверждено приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. № 92н
5. http://msp.nso.ru
6. http://www.ntpp.ru
7. http://rg.ru.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (БАНКРОТСВА) ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.Е. Бунькова, А.А. Макарцова

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент И.В. Дрожжина,
Сибирский государственный университет путей сообщения

Нормативно – правовое регулирование бухгалтерского учёта операций, которое относится к процедуре несостоятельности (банкротства), в настоящее время отсутствует. В связи с этим, в российском бухгалтерском учёте операции, имеющие отношение к процедурам банкротства организации, непременно должны отражаться в соответствии с действующим законодательством о банк-

ротстве с учётом существующего правового регулирования бухгалтерского учёта в России.

Находясь в состоянии несостоятельности (банкротства), нужно организовать бухгалтерский учёт по процедурам банкротства. Данные процедуры включают в себя следующие стадии: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение [6, с.60].

Реализация бухгалтерского учёта на предприятиях, находящихся на грани банкротства имеет ряд отличительных черт, вызванных чрезвычайностью сложившейся ситуации.

В соответствии с законодательством Российской Федерации, организация ведёт бухгалтерский учёт непрерывно, начиная с момента её регистрации как юридического лица, и до окончания деятельности данной организации: реорганизации или ликвидации [1]. Ликвидация юридического лица – прекращение его деятельности без передачи прав и обязанностей другим лицам. Эта процедура подлежит обязательной государственной регистрации с внесением записи в Государственный Реестр юридических лиц. Следовательно, организация, находящаяся на стадии конкурсного производства и до внесения записи в Государственный реестр (ликвидации) обязана вести бухгалтерский учёт в соответствии с установленными правилами нормативно – правовых актов, определяющих основы ведения бухгалтерского учёта. Таким образом, все записи на счетах бухгалтерского учёта должны соответствовать плану счетов, а ведение учёта хозяйственных операций, составление и предоставление отчётности – действующим ПБУ [4].

Рабочий план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности компаний при необходимости можно дополнить синтетическими счетами и субсчетами, показывающими специфику учета операций досудебной санации, группировку расходов, тесно связанных с процедурами банкротства на различных его стадиях, характерность учета хозяйственных операций при заключении мирового соглашения, при продаже или ликвидации организаций-должников. При учете материальных ценностей, денежных средств и имущественных прав рекомендуют применять счета, до этого активно применявшиеся в учете действующей компании: 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 41 «Товары», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 97 «Расходы будущих периодов» и т.д., несмотря на незначительное изменение экономического содержания (смысла) объектов, учитываемых с задействованием этих счетов. Например, стоимость подписки, которую получают с покупателя, не может включаться в «расходы будущих периодов», а основные средства, предназначенные для продажи, являются товаром [5].

Проведение оценки активов, обязательств, доходов и расходов в обычных условиях происходит по первоначальной стоимости, а в условиях банкротства – по текущей (восстановительной) и рыночной стоимости. Обычно это актуально на последних стадиях банкротства.

Восстановительная стоимость – сумма денежных средств к уплате на дату составления бухгалтерской отчётности или переходе на другую стадию

банкротства [2, с.305]. Чаще всего на стадиях санации и ликвидации используется оценка организации по текущей рыночной стоимости. Она определяется на основании данных, полученных с торговых бирж, статистических данных, путём сравнения с объектами – аналогами и других достоверных источников информации. Оценка проводится независимым оценщиком [3].

Различия при проведении оценки имущества организации, находящейся в состоянии неплатежеспособности (банкротства), вынуждают её вести учёт по первоначальной, восстановительной и рыночной стоимости. В противном случае санируемый и ликвидационный баланс составить невозможно.

Библиографический список

1. Ендовицкий Д.А., Щербаков М.В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: учеб. пособие.- М.: Экономистъ, 2007. - с. 60.
2. Коротченков А.М. Санация предприятия в отрасли: учеб. пособие.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 560 с.
4. Приказ Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [электронный ресурс] http://www.consultant.ru/popular/buhuchet-rashody-organizacii-pbu-10-99/
5. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/ online/base/?req=doc; base=LAW;n=107297
6. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности банкротстве».

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МЕТОДИКИ АУДИТА СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

А.С. Герман

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

Сибирский университет потребительской кооперации

При разработке методики аудита системы вознаграждения не утратили своей актуальности традиционные подходы. Эти подходы применяются в методиках финансового аудита: бухгалтерский, юридический, специальный и отраслевой. Так, классическим подходом, который заключается в разработке методики проверки по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», является *бухгалтерский*.

Бухгалтерский подход носит комплексный характер и включает контроль соблюдения нормативно-правовых актов, касающихся трудового законодательства, правильности начисления различных видов оплат и удержаний, правильности ведения бухгалтерского учета расчетов, как по физическим лицам, так и в

целом по предприятию, а также начисления налогов и платежей с фонда оплаты труда (ФОТ) и выплат социального характера.

Целью проведения аудита расчетов с персоналом по оплате труда является установление соответствия применяемой в организации методики бухгалтерского учета расчетов с работниками действующим нормативным документам (актам, внутренним распорядительным документам, трудовому законодательству РФ).

Применительно к методике аудита системы вознаграждения данный подход может быть реализован, поскольку призван обеспечить решение задач по 3 направлениям: оценка состояния внутреннего контроля, соблюдение положений законодательства о труде и учет и контроль начисления и выплаты вознаграждений (аудит расчетов с персоналом) [2].

При составлении программы проверки к основным реализуемым аудиторским процедурам, относятся:

- ✓ сверка данных аналитического и синтетического учета;
- ✓ оценка отражения данных бухгалтерского учета по расчетам с персоналом в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации;
- ✓ оценка установления и начисления компенсационных и стимулирующих доплат и надбавок;
- ✓ учет и начисление повременных и прочих видов оплат.

В разработке методики аудита системы вознаграждения *юридический подход*, с одной стороны, пересекается с бухгалтерским, а с другой стороны, подразумевает более глубокое исследование правовой основы соблюдения аудируемым лицом положений трудового законодательства.

Затрагивая основные аспекты аудита в трудовой сфере аудита системы вознаграждения пересекается с кадровым аудитом. Поскольку проверка соблюдения норм действующего законодательства предполагает аудит: условий труда, найма и увольнений, системы вознаграждений и т.д.

Аудитор исследует соответствие применения системы оплаты и стимулирования труда в организации принятым стандартизированным формам: Т – 1, Т – 2, Т – 3, Т – 6, Т – 11, Т – 12, Т – 13, Т – 49, Т – 53, Т – 54а, Постановлению Федеральной службы государственной статистики от 20 ноября 2006 г. № 69 «Об утверждении порядка заполнения и представления унифицированных форм федерального государственного статистического наблюдения» (в том числе П – 4 и другие документы по учету рабочего времени и расчетам оплаты труда) [1].

Аудитор оценивает, чтобы в положении были четко и ясно прописаны процедуры и порядок установления окладов, доплат, надбавок и премий. Гарантии, предусмотренные в положении об оплате труда, должны быть не ниже установленных законодательством, а также отраслевыми и региональными соглашениями.

По сути, в рамках данного подхода аудитор проводит экспертизу соблюдения интересов работников и кадровой политики организации в вопросах воз-

награждения. Изложенная процедура должна стать неотъемлемой частью программы аудита.

Использование *отраслевого подхода* в мотивации аудита системы вознаграждения предопределено такими факторами как вид деятельности аудируемого лица и его отраслевая принадлежность. Действующая система начислений и мотивации труда в отраслевом аспекте будут формировать аудит в разрезе, например, торговых организаций и промышленных предприятиях.

Специальный подход, предполагающий разработку методики проверки групп организаций, имеющих единые специальные признаки (численность сотрудников, структура капитала, налоговый режим и т.д.), в меньшей степени будет использован в методике аудита системы вознаграждения.

Создание и применение методик, базированных на специальном и отраслевом подходах, является важным при контроле крупных экономических субъектов (в том числе холдингов, корпораций), являющихся непростыми управленческими структурами, в которых взаимодействуют разнонаправленные бизнес-процессы. Так как аудит является одной из преобладающих частей корпоративного управления, применение методик, направленных на виды деятельности, отраслевую принадлежность, а также непростую структуру крупных экономических субъектов, является явным показателем качества бухгалтерской и управленческой отчетности, поскольку рассматривает специфику хозяйственной деятельности подобных организаций.

На наш взгляд, интерпретация и реализация юридического, бухгалтерского и отраслевого подходов в методике аудита системы вознаграждения, позволит провести аудиторскую проверку проверяемого предприятия более результативно и целесообразно.

Библиографический список

1. Жуков А. Л. Сущность стимулирования труда и мотивации персонала, цели и задачи их аудита // Нормирование и оплата труда в промышленности. -2011. – № 4.
2. Подольский В. И. Аудит: учеб. пособие / Подольский В. И. – М.: Вуз. учеб., 2009. — 606 с.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

Х.А. Гоибназаров
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А.А. Шапошников
Сибирский университет потребительской кооперации

Аудиторская деятельность в мировой практике является регулируемой со стороны государства, которое устанавливает нормы и норматива аудита, осуществляет регистрацию аудиторов и аудиторских фирм, контролирует их деятельность [7].

Экономическое развитие большинства стран мира базируется на рыночных условиях хозяйствования, в которых важное значение имеет создание и функционирования системы защиты интересов владельцев и информации о деятельности экономических субъектов, предоставляется внешним пользователям. В системе защиты интересов владельцев центральное место занимает аудиторская деятельность.

Анализ основных законодательных актов, регулирующих аудиторскую деятельность в ряде стран, позволил выявить определение тенденции.

Законодательные акты, регулирующие аудиторскую деятельность приняты [5]:

– в Республика Узбекистан – в 1992 г.;

– в Республики Таджикистан – в 1998 г.;

– в Российская Федерация – в 2001г.

Появление в Республике Таджикистан первого Закона «Об аудиторской деятельности» (21 мая 1998 г. № 602) связано с существенными изменениями в экономической и общественно-политической жизни страны.

Как утверждают узбекские специалисты, хотя Закон «Об аудиторской деятельности» от 1992 г. имел массу недостатков, его принятие положительно повлияло на становление и развитие аудита в этой стране [4].

Функции государственного регулятора аудиторской деятельности в России осуществляет Министерство финансов (далее – Минфин России). Согласно ст. 15 Закона № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [8] к функциям Минфина России применительно к аудиторской деятельности относятся: выработка государственной политики в данной сфере; нормативно-правовое регулирование; ведение государственного реестра саморегулируемых организаций аудиторов (далее – СРОА) и контрольного экземпляра реестра аудиторов и аудиторских организаций; анализ состояния рынка аудиторских услуг в России. Для обеспечения интересов аудиторской профессии при Минфине России создан Совет по аудиторской деятельности.

В первые годы после обретения независимости в Республике Таджикистан практически отсутствовало законодательство, регулирующее деятельность аудиторских фирм, и аудит имел, по существу, инициативный характер. Постепенно предприятия стали ощущать все большую потребность в консультационных и аудиторских услугах, что способствовало развитию аудита в республике. Активное развитие аудита в стране связано с началом законодательного регулирования аудиторской деятельности.

Регулирование аудиторской деятельности в Республике Таджикистан в настоящее время осуществляется государством. Развитие механизма регулирования аудиторской деятельности предполагает привлечение к процессам такого регулирования профессиональных общественных аудиторских организаций.

Анализ тенденции развития нормативно - правового обеспечения аудита в Республики Таджикистан показывает, что с каждым новым законом формировался новый этап укрепления института аудиторства в стране.

В Таджикистане процесс нормативного – правового регулирования аудита начался еще с принятием первого Закона РТ «Об аудиторской деятельности» от 21 мая 1998 г. № 602, предусматривающий регулирования аудита на основе саморегулируемого профессионального объединения аудиторов – Палата аудиторов [6]. Данном Законом предусматривались Палаты аудиторов. Однако это так и не было сделано. В место Палаты в 2002-2003 гг. при Министерстве финансов РТ и Национального Банка Таджикистана сформированы квалификационную комиссию по аттестации и лицензированию аудиторов. Хотя не предусматривалось действующим в то время Законом.

В 2006 г. вступила в силу новая редакция Закона «Об аудиторской деятельности» (от 3 марта 2006 г. № 170) [2]. По сравнению со старым законом в нем последовательно и более полно раскрыты основополагающие понятия, принципы, виды, субъекты, компетенции уполномоченных органов, правила аттестации кандидатов в аудиторы, лицензирования и осуществления аудиторской деятельности.

Бурное развитие аудита в Республике пришлось на 2003─2006 гг., когда представителями профессии и руководителями субъектов были восприняты по-другому роль и значение аудита, проаудированная финансовая отчетность. Процесс обособления аудиторской деятельности интенсифицировался в связи с функционированием сотни международных благотворительных организаций, привлечением зарубежных инвестиций и финансовой помощи.

Особое влияние на процесс становления и развития аудиторской деятельности оказывали следующие факторы:

- требование доноров и инвесторов об обязательном аудите финансовой отчетности различных социально направленных проектов неправительственных и международных благотворительных организаций;
- укрепление банковской системы в стране;
- начало становления и развития микрофинансирования.

Кроме того, важной предпосылкой становления аудиторской практики стало то, что с изменением структуры управления хозяйством страны были ликвидированы отраслевые министерства и, соответственно, система ведомственного контроля. При этом общегосударственный контроль, в частности контрольно-ревизионное управление (КРУ) Министерства финансов Республики Таджикистан, в силу значительного числа субъектов хозяйствования не могло обеспечить соответствующий контроль.

В условиях развития и установления основ рыночной экономики требования к качеству аудиторской деятельности с каждым днем возрастают. Для эффективного развития и регулирования аудита в Республике Таджикистан в 2013 г. принят новый Закон Республики Таджикистан «Об аудиторской деятельности» (от 22 июля 2013 г. № 993) [1]. Своевременное принятие данного Закона фактически способствовало независимости аудиторов и аудиторских организаций в стране.

Согласно требованиям нового Закона «Об аудиторской деятельности» созданы территориальные объединения аудиторов, избраны ревизионные комиссии и образованию квалификационные комиссии по аттестации аудиторов.

Недостаточный уровень раскрытия проблем нормативного регулирования вопросов организации аудиторской деятельности требует усиления научных исследований по этому направлению. Стандарты аудита раскрывают основные принципы, которых следует придерживаться при аудиторских проверках и которые помогают аудиторам в выполнении их профессиональных обязанностей. Соблюдение требований аудиторских стандартов обеспечивает выполнение таких профессиональных качеств, как независимость и компетентность. Отсутствие научных работ, в которых раскрывается характер применения МСА в отечественной практике аудита, требует разработки соответствующего комментария.

На наш взгляд, для дальнейшего развития и эффективного функционирования аудиторской деятельности в Республике Таджикистан должны быть установлены жесткие требования к качеству аудита и аудиторских услуг, а также создана эффективная система контроля качества и повышения квалификации аудиторской деятельности.

Библиографический список

1. Законе Республике Таджикистан «Об аудиторский деятельности» принятий 22 июля 2013 г. № 993.
2. Законе Республике Таджикистан «Об аудиторский деятельности» принятий 03 марта 2006 г. № 170.
3. Законе Республике Таджикистан «Об аудиторский деятельности» принятий 03 марта 2006 г. № 170.
4. Закон Республики Узбекистан Об аудиторской деятельности: от 09.12.1992 г. № 734-XII//www.bir.uz.
5. Городилов М.А. Система регулирования аудиторской деятельности за рубежом//Вестник Пермского Университета. - 2009. - №2.
6. Мирзоалиев А.А. Нормативно-правовые аспекты регулирования аудиторской деятельности в РТ: анализ тенденций и направления улучшения // Материалы международной научно-практической конференции на тему «Актуальные проблемы теории и практики бухгалтерского учета, анализ и аудита» Душанбе: ОИПБА РТ, 2014.
7. Миронова О.А., Азарская М.А. Аудит: теория и методология: учеб. Пособие. – М : Омега – Л, 2007-248с.
8. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [Електронний ресурс]: от 30. 12. 2008г. № 307-ФЗ. – Режим доступа: http://www.zakonrf.info/zakon-ob-auditorskoydeyatelnosti/.

АУДИТ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА ПО ДАННЫМ ОТЧЕТНОСТИ

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

Становление социального аудита в России является итогом процесса глобализации социоэкономических отношений. Формирование отечественной системы социального аудита находит многие универсальные черты, характеризующие историческую эволюцию социально-трудовых отношений мирового сообщества.

Одной из задач социального аудита выступает оценка способности организации решать социальные проблемы, которые имеют место внутри и за ее пределами, и управлять теми из них, которые оказывают непосредственное влияние на трудовую деятельность работников.

В ходе социального аудита осуществляется работа органов управления в области повышения эффективности трудовой деятельности, снижение текучести кадров, повышения мотивации труда у работников.

Специфика социального аудита основана в основном на природе и характере объекта аудита, которые устанавливают использование определенных методов, подходящих к данному типу.

Социальная роль бизнеса формулируется различными субъектами, среди них: политики, предприниматели, экспертное сообщество. Установление границ социальной ответственности бизнеса заключается в осознании того, какие социальные функции в государстве может взять на себя российский бизнес и при каких условиях он будет максимально заинтересован в выполнении принятых на себя социальных обязательств.

Публикация в отчетности данных о социальной ответственности бизнеса имеет для компаний ряд преимуществ:

- позволяет демонстрировать клиентам, партнерам, инвесторам устойчивость компании и прогрессивность менеджмента;
- получать преимущества на перспективных рынках;
- совершенствовать стратегическое и оперативное управление;
- привлекать и удерживать квалифицированный персонал.

Исследование содержания бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2014 год, градообразующего предприятия г. Новосибирска ОАО «СИБЭКО» показало, что основными направлениями деятельности в социальной сфере являются:

1. Социальные программы для работников.
2. Мероприятия по улучшению условий и охране труда и здоровья работников.
3. Поддержка неработающих пенсионеров, бывших сотрудников.

Социальные программы могут включать в себя: медицинские программы, материальную помощь, вознаграждения и льготы, поддержка молодых специалистов.

В 2014 году в ОАО «СИБЭКО» принято на работу 285 работников, в возрасте до 30 лет, с высшим профильным образованием, что составляет 37,2% от числа принятых, из них молодых специалистов – 45 человек. С целью повышения адаптивности к работе и закреплению молодых специалистов в ОАО «СИБЭКО» ведется работа по программе «Наставничество».

Информация о размере заработной платы и своевременности ее выплаты
Динамика роста средней заработной платы по категориям персонала
за 2012-2014 годы, руб.

Условия работы достаточно сложные – это контакт с вредными веществами, загазованность и шум, воздействие электрических и магнитных полей, поэтому одной из самых приоритетных задач является исключение случаев производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников. С учетом рекомендаций Международной организации труда разработана и реализуется с участием всего коллектива ОАО «СИБЭКО» в области охраны труда и промышленной безопасности.

Руководство, ориентирующееся на развитие социального партнерства, совместно с профсоюзной организацией, всеми заинтересованными лицами ведет постоянную работу, направленную на обязательное выполнение каждым работником действующих норм и правил, обеспечивая открытость и доступность показателей в области охраны труда и промышленной безопасности.

Поддержку неработающих пенсионеров в ОАО «СИБЭКО» реализуют через Региональную общественную организацию «Общество ветеранов войны и труда предприятий энергосистемы». Она включает в себя:

- выплату материальной помощи в зависимости от стажа работы в энергосистеме;
- компенсацию части установленной и фактически произведенной платы за электрическую и тепловую энергию;
- полное или частичное возмещение расходов на погребение;

- оказание материальной помощи на поддержание здоровья;
- частичную компенсацию стоимости хирургических операций;
- единовременные выплаты к праздничным и юбилейным датам.

Как показывают данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, предприятия активно проводят политику социально-ответственного бизнеса, которая заключается в оказании поддержки работникам в трудных жизненных ситуациях, в решении вопросов сохранения и поддержания здоровья работников и других социальных проблем.

В основе социально ответственного бизнеса лежит успешная и динамичная хозяйственная деятельность, которая дает обществу социальный эффект в виде рабочих мест, налоговых поступлений в бюджет и возможности реализации дополнительных социальных программ. В итоге - это обеспечивает высокие и устойчивые темпы роста как национальной экономики в целом, так и отдельных ее территориальных образований.

При проведении аудита, в соответствии с федеральными стандартами, аудитору необходимо установить, не противоречат ли специальные правила составления отчетности установленным правилам составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. В случае если аудитор устанавливает наличие такого противоречия, он должен определить, раскрыто ли это противоречие в отчетности, составленной по специальным правилам, должным образом. В случае, если указанное противоречие не раскрыто в отчетности, составленной по специальным правилам, должным образом, аудитор должен модифицировать свое мнение в аудиторском заключении.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что границы понимания социальной ответственности бизнеса определяются в первую очередь закономерностями развития самих компаний. Использование открытой отчетности позволяет российскому бизнесу подняться на новую ступень развития, осознавая свою роль в обществе.

Библиографический список
1. Емелин В. Н. Социальный аудит как метод повышения эффективности деятельности предприятия / В. Н. Емелин, Ю. Н. Скворцова // Молодой ученый.2013. - №7. - С. 161-163.
2. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом: Учебник для вузов. - М.: Финстатинформ, 2010. - 878 с.
3. http://www.sibeco.su/

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ: КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.М. Ирани
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент С.А. Али-Аскяри
Сибирский университет потребительской кооперации

В условиях изменения международных стандартов бухгалтерского учета, аудита связанного с процессом интеграции мировых экономик и повышения влияния макроэкономических рисков на хозяйственную деятельность отдельных экономических субъектов появляется потребность в усилении внутреннего контроля эффективности и бизнес процессов. В научном сообществе надо признать существуют работы направленные на контроль и в области аудита, ревизии и контроля, менеджмента, бухгалтерского учета. Контрольно-аналитическим институциональным аспектам финансовой информации посвящены работы В.Г. Когденко, М.В. Мельник и др.

В соответствии со п. 1 ст. 19 Внутренний контроль, федерального закона «О бухгалтерском учете» экономические субъекты обязаны организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [1]. Данный контроль направлен на введение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Важно при определении структуры внутреннего контроля определить инструменты, которые будут использоваться в конкретных экономических субъектах. Учитывая, что предприятия можно разделить на микро, малые, средние и крупные в зависимости от различных показателей, таких как численность, выручка, основные средства. На наш взгляд от статуса предприятия необходимо определять инструменты обеспечивающий внутренний контроль введения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, отсутствие должного контроля может привести к негативным последствиям, в том числе мошенничества.

Мошенничество включает в себя хищение чужого имущества, или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием [2].

Государство в лице Минфина России достаточно уделяет внимание организации внутреннего контроля в организациях, такая информация представлена

в тексте документа №ПЗ-11/2013 [3]. Основными элементами внутреннего контроля экономического субъекта являются: контрольная среда; оценка рисков; процедуры внутреннего контроля; информация и коммуникация; оценка внутреннего контроля.

На наш взгляд представленные элементы очень важны, но наибольшее внимание необходимо уделить первому элементу, так как от контрольной среды зависят и другие элементы. Данный элемент надо учитывать в «Правилах внутреннего контроля», а также структуре организации, а именно в должностных инструкциях при создании линии подчинения и линии взаимодействия, т.е. вертикальную и горизонтальную ответственность.

Существует «дерево мошенничество» которые выделяют три категории мошенничества [4]:

– коррупция;

- мошенничество отчетностью;

- присвоение активов.

Для снижения коррупции и достижения значимых результатов в сфере экономики, на наш взгляд необходимо создать специальные инструменты, одним из них представитель организации.

Как показывает обзор, экономических преступлений за 2014 год в России [5], наиболее часто совершаемые правонарушения это мошенничество присвоение активов боле 70%, а также на операции с отчетностью. Важно усилить контроль движения документооборота в организации как элементу учетной политики. Необходимо достаточной мере уделять внимание формально-правовой системе заполнения первичных документов, которые составляют основу формирования регистров бухгалтерского учета и соответственно отчетности в целом. Отсутствие эффективного контроля приводит к совершения противоправных действий в части конфликта интересов, как внутри собственников, так и между наемным менеджментом и собственниками. Все виды мошенничества приносят ощутимые финансовые и нефинансовые потери, снижения качества продукции, утраты деловых связей с партнерами, снижение эффективности деятельности и др.

Контрольные действия должны быть в пределах оправдываемых затрат, это дает возможность с одной стороны создать структурные подразделения или передачи данных функций сторонней организации независимой от управления организации.

На наш взгляд основным инструментом контроля во избежание негативных последствий это эффективное распределение компетенций между органами управления в частности общего собрания, правления (при его наличии), исполнительным органом. В обязательном порядке наличие ротации в крупных компаниях, делегирование полномочий с ограничением сумм операций, перевод ревизионных контрольных мероприятий на оперативный уровень.

Таким образом, используя оперативный контроль с эффективным распределением компетенций в структуре управления, с применением линии подчинения и линии взаимодействия позволит организации избежать негативных по-

следствий в виде мошенничества. Основу самозащиты организации на наш взгляд необходимо использовать принцип независимости.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996г. № 63-ФЗ.
3. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: Информация Минфина России от 26.12.2013 г. № ПЗ-11/2013.
4. Мухаметшин Р.Т. Мошенничество в финансовой отчетности //Экономический анализ: теория и практика.2009.№6 с.49-58.
5. На правильном пути. Российский обзор экономических преступлений за 2014 год. http: // www.pwc.ru /ru/ceosurvey/ assets/ crime_ survey_ 2014.

КОРПОРАТИВНОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.А. Капустин, М.А. Лаврентьев
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент С.А. Али-Аскяри
Сибирский университет потребительской кооперации

Тезисы посвящены актуальной в современном мире проблеме. Корпоративное мошенничество в современной России набирает своеобразную популярность среди всех отраслей экономики, а также затрагивает все размеры бизнеса, как самых малых организаций, так и крупных. Основное направление корпоративного мошенничества это манипулирование отчётностью, т.е. преднамеренное искажение или сокрытие информации о финансовом положении компании. Основная причина этого вида мошенничества – желание приукрасить отчётность в целях повышения инвестиционной привлекательности и кредитоспособности компании.

Риск и возможность мошенничества можно оценить по следующим характерным признакам: объект мошенничества представляет собой определённую ценность и стимулирует повышенный интерес либо для мошенника, либо для других заинтересованных сторон, возможность совершить мошенничество, то есть объект мошенничества недостаточно хорошо контролируется, общая среда, внешний фон и тон высшего руководства не способствуют предотвращению мошенничества. Существует огромное количество факторов риска, увеличивающих вероятность корпоративного мошенничества, таких как: неоправданно сложная организационная структура бизнеса, осуществление сделок с взаимозависимыми лицами, неэффективный контроль за руководством со стороны собственников бизнеса и т.д.

Мошенник использует финансовую (учетную) систему как инструмент для достижения желаемых результатов. Например, изменение настроек бухгалтерской системы, регулирующих оценки или представляющие собой алгоритмы расчетов 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 путем фальсификации ручных проводок в момент трансформирования данных РСБУ и подготовки финальной финансовой отчетности по МСФО.

Ассоциация сертифицированных экспертов по мошенничеству выделяет четыре основных схемы искажения (манипулирования) финансовой отчетности:

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

Каждая из приведенных выше схем имеет свои особенности и способы выявления, так называемые «сигналы опасности». Для выявления искаженности необходимо проводить анализ, выделяя два объекта анализа – непосредственно финансовую отчетность и нефинансовую информацию, позволяющую сделать вывод о нарушении.

Стоит помнить, что заблаговременная профилактика корпоративного мошенничества на любом уровне менеджмента предприятия минимизирует возможность образования финансовых дыр, а также является более эффективной мерой, по сравнению с запоздавшим выявлением таких проблем.

Библиографический список

1. Штефан М.А., Быкова Д.А. Аудит мошенничества: понятие и сущность // Аудиторская деятельность.- 2012.- №40(238).- С. 19-25.
2. Рютов И., Никомаров А. Мошенничество с финансовой отчетностью // МСФО на практике.- 2011.- №5.- С. 5-10.
3. Когденко В.Г. Корпоративное мошенничество: анализ схем присвоения активов и способов манипулирования отчетностью // Экономический анализ. Теория и практика.- 2015.- №4 (403). - С. 2-11.
4. Сардарова Б. Манипулирование финансовой отчетностью, схемы и способы выявления//Финансовый менеджмент.-2007.-№3.-С. 15-18.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ю.С. Кимбер
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.В. Хоменко
Новосибирский государственный технический университет

Отчетность предприятия – это один из важнейших источников получения экономической информации о результатах деятельности организации, доступный заинтересованным пользователям. Основным видом отчетности организации является бухгалтерская (финансовая) отчетность, формируемая в соответствии с требованиями международных и национальных стандартов бухгалтерского учета. Однако такая отчетность в современных экономических условиях начинает терять свою актуальность для пользователей, так как отражает финансовое положение и финансовые результаты компании за уже прошедшие периоды и не учитывает ее риски и стратегическое развитие в будущем. В этой связи возникает необходимость подготовки дополнительных отчетов, которые отражают вопросы управления предприятием, социальную и экологическую ответственность и позволяют охарактеризовать деятельность организации по спектру нефинансовых показателей. Решение проблемы повышения информационной емкости корпоративной отчетности на основе объединения в ее составе финансовой и нефинансовой информации предлагается осуществлять на основе модели интегрированной отчетности.

В настоящее время в регистре корпоративных нефинансовых отчетов зарегистрированы 609 отчетов, из них 86 – интегрированные отчеты, опубликованные за период с 2000 года. Рассматривая отраслевой аспект, необходимо отметить, что большинство интегрированных отчетов были подготовлены предприятиями энергетической отрасли (52 отчета), далее следуют химическая, нефтехимическая и парфюмерная отрасли (21 отчет) [1].

Понятие «интегрированная отчетность» представляет собой официальный термин, введенный международным стандартом по интегрированной отчетности (МСИО) (International Integrated Reporting Council – IIRC). В соответствии с указанным документом, «*интегрированная отчетность* представляет собой процесс, в результате которого организация представляет информацию в виде периодического интегрированного отчета о создании ею ценности на протяжении времени. В свою очередь, *интегрированный отчет* представляет собой краткую информацию о том, как стратегия, управление, исполнение и перспективы организации, в контексте внешней среды, ведут к созданию ценности на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периода [2].

Интегрированный отчет дает более широкое объяснение деятельности организации, чем традиционная отчетность, благодаря тому, что в нем описываются и, когда это возможно, оцениваются, существенные элементы создания ценности и отношения между ними. В частности, он «характеризует все капиталы, от которых

зависит создание ценности (прошлой, настоящей и будущей), показывает, как организация использует эти капиталы и как она влияет на них» [2].

Интегрированная отчетность имеет ряд преимуществ перед традиционной отчетностью предприятий, связанных, наряду с вышесказанным, «с раскрытием информации в кратко-, средне- и долгосрочной перспективах, учетом рисков и стратегических приоритетов развития, повышенной прозрачностью информации и так далее» [3]. Если рассматривать формирование интегрированной отчетности, то она, согласно принятому международному стандарту, базируется на принципах (а не на жестких правилах).

Ведущими принципами формирования интегрированной отчетности являются:

- стратегический фокус и ориентация на будущее;
- связность информации;
- ответная реакция заинтересованных сторон;
- существенность и краткость;
- надежность и полнота;
- постоянство и сопоставимость.

В заключение можно сделать вывод о том, что интегрированная отчетность представляется более полезной для широкого круга пользователей с различными информационными потребностями, по сравнению с традиционной бухгалтерской отчетностью.Сторонам, которым важна способность организации создавать ценность на протяжении времени, включая поставщиков финансового капитала, интегрированная отчетность позволит оценить долгосрочные перспективы функционирования организации.

Библиографический список

1. Нефинансовая отчетность [Электронный ресурс] / Российский союз промышленников и предпринимателей. – Режим доступа: http://xn--o1aabe.xn--p1ai/simplepage/475 (дата обращения: 22.11.2015).
2. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.theiirc.org/wp-content/.uploads/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf
3. Гусева Е.*С.* Особенности развития интегрированной отчетности в условиях глобализации // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Гуманитарные и общественные науки. – 2013. – №5. – С. 15-18.

РАСКРЫТИЕ В ОТЧЕТНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

А.Ю. Колейкина
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Б. А. Аманжолова
Новосибирский государственный технический университет

В условиях повышения конкуренции перед экономическими субъектами встает актуальная задача – осуществление деятельности, направленной на развитие инноваций.

Анализируя показатели изобретательской активности в РФ за 2010–2014 гг., необходимо отметить постоянные колебания и снижение к 2014 году значений коэффициента (в 2010 году значение составило 2,01, а в 2014 году 1,65) [1]. Главными факторами, препятствующими инновационной деятельности являются:

– недостаток собственных денежных средств,
– отсутствие необходимой финансовой поддержки со стороны государства.
– неприемлемые условия кредитования.

В отличие от других направлений предпринимательства, инновационная деятельность в большей степени подвержена рискам потому, что отсутствует гарантия положительного результата.

В инновационной деятельности насчитывается несколько групп, включающих 36 рисков, 9 из которых связанны с раскрытием информации в отчетности. К таким рискам относятся:

1. Исследовательские
– Риск неполноты/недостаточности исходных данных проекта;
– Риск информационной неадекватности;
2. Маркетинговые
– Риск недостаточной сегментации рынка;
3. Внедренческо-оперативные
– Риск нанесения ущерба третьим лицам;
– Риск действия инвестора;
4. Финансово-экономические
– Риск неадекватного определения объема финансовых вложений;
– Риски возникновения неопределенных затрат и снижения доходов;
– Риски экономической нестабильности, условий инвестирования и налогообложения, рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.д.;
5. Стратегические
– Риск правовой незащищенности интеллектуальной собственности [2].

Степень раскрытия информации об инновационной деятельности определяет воздействие исследовательских, маркетинговых, внедренческо-оперативных, финансово-экономических, стратегических рисков инновационного проек-

та и в конечном итоге оказывает влияние на инновационную активность, что характеризует заявленную тему как актуальную.

В соответствии с российским законодательным и нормативным регулированием результаты инновационной деятельности могут иметь форму нематериальных активов (НМА) или научных исследований и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и в зависимости от этого регламентироваться соответствующим положением бухгалтерского учета: ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов», ПБУ 17/02 «Учет расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам». Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) не имеют обособленного стандарта по учету расходов на НИОКР, но рассматривают их в МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы».

В связи с этим представляет интерес сравнительный анализ требований предъявляемых российскими и международными стандартами при раскрытии в отчетности результатов инновационной деятельности.

В соответствии с РСБУ в отчетности необходимо отражать следующую информацию о НИОКР:

– о сумме расходов по НИОКР, не списанным на расходы по обычным видам деятельности и (или) на прочие расходы;

– о сумме расходов, отнесенных в отчетном периоде на расходы по обычным видам деятельности и на прочие расходы по видам работ;

– о сумме расходов по незаконченным НИОКР [3].

В случае существенности информация о расходах по НИОКР отражается в бухгалтерском балансе по обособленной группе статей актива (раздел «Внеоборотные активы»). В информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация:

– о способах списания расходов по НИОКР;

– о принятых организацией сроках применения результатов НИОКР [3].

Согласно МСФО проведение НИОКР является способом приобретения НМА, раскрытие информации по НИОКР соответствует правилам раскрытия информации по НМА. При этом НМА в процессе разработки, подлежат обособленному раскрытию. Организацией должна раскрываться сумма затрат на исследования и разработки, признанных как расход в течение периода.

Раскрывая информацию о НМА в соответствии с РСБУ необходимо отражать:

– первоначальную стоимость;

– сумму начисленной амортизации по видам НМА на начало и конец отчетного года;

– стоимость списания и прироста НМА.

В учетной политике организации подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация:

– о способах оценки НМА, приобретенных не за денежные средства;

– о принятых организацией сроках полезного использования НМА (по отдельным группам);
– о способах определения амортизации НМА;
– об изменении сроков полезного использования НМА;
– об изменении способов определения амортизации НМА [4].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что раскрытия, требуемые МСФО в отношении НИОКР являются менее подробными, чем правила раскрытия информации в РСБУ. В связи с тем, что в МСФО процесс создания НМА подразделяется на 2 стадии (стадия исследований, стадия разработок), при этом на этапе исследований предприятие не должно признавать в отчетности нематериальный актив, возникающий в процессе исследований. Исходя из этого, требования к раскрытию информации об НМА, в том числе самостоятельно созданных в процессе выполнения НИОКР, значительно шире, чем в РСБУ [5]. В отличие от международной практики РСБУ не рассматривают расходы на НИОКР и НМА как единое целое и, кроме того, исследования и разработки объединяются в одну систему, которая определяется в виде расходов на НИОКР [3,4,6]. Таким образом, основным отличием РСБУ при раскрытии информации об инновационной деятельности, выступает обособленность в выделении таких учетных объектов как НИОКР и НМА.

Библиографический список

1. Наука и инновации [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения: 28.10.2015). – Загл. с экрана.
2. Хайруллина М.В. Управление инновациями : организационно-экономические маркетинговые аспекты : монография / М.В. Хайруллина, Е. С. Горевая. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2015.– 308 с.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02) (в ред. приказа МФ РФ от 19.10.2002 № 115н)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/07) (в ред. приказа МФ РФ от 27.11.2007 № 153н)
5. Бонэм М. Применение МСФО. В 3 ч. Ч. 1. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 992 с.
6. МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ УЧЕТ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

М.Я. Конкина
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент О. С. Дегтярева
Сибирский государственный университет путей сообщения

Во всех хозяйствующих субъектах, независимо от организационно-правового статуса, ведется хозяйственный учет. Хозяйственный учет на определенном историческом этапе объединял в себе три вида учета: оперативный, бухгалтерский и статистический.

Рыночные отношения обусловили новый виток развития экономики в нашей стране. В связи с этим, хозяйственный учет значительно расширился с появлением таких видов учета как финансовый, управленческий и налоговый.

Основная цель деятельности любой коммерческой организации является максимальное получение прибыли как основного финансового источника развития организации. Размеры и динамика финансовых результатов деятельности зависят от того, как точно и своевременно структуры управления организацией получают необходимую информацию для выявления влияния различных внешних и внутренних факторов и принять соответствующее конкретной ситуации решение, которое может предотвратить их негативное воздействие [2].

В работе будут рассмотрены два вида учета: управленческий и статистический, так как взаимосвязь управленческого и бухгалтерского учета в отечественной и зарубежной литературе рассмотрена достаточно подробно.

Анализ определений управленческого и статистического учета, представленный в работах таких отечественных и зарубежных ученых как Н.Ф.Даниловой, Чарлза Хорнгрена, Колина Друри, С.А. Николаевой, В.Ф. Палий, Рея Вандер Вила, Т.В. Федосовой,А.А. Чалиева, Н. А. Ковалевой, а также в Федеральном законе «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в РФ», Большом бухгалтерском словаре под ред. А. Н. Азрилияна, в Свободном словаре терминов, понятий и определений по экономике, финансам и бизнесу позволяет выявить некоторые сходства и различия.

Сходством является то, что и статистический, и управленческий учет - это процесс или система регистрации, сбора, обработки, анализа информации. Но сама информация различается. В управленческом учете финансовая, производственная, маркетинговая информация предназначена для руководства организации и принятия на ее основе оперативных и (или) стратегических решений. Статистический учет в организации предназначен для сбора информации о ее деятельности, необходимой органам Росстата.

Еще одним отличием статистического и управленческого учета является то, что первый из них - строго регламентирован статистическими органами и является обязательным для любой организации независимо от формы собственности и ведомственной принадлежности. Решение о создании системы управ-

ленческого учета организация принимает самостоятельно, никакими государственными органами этот вид учета не регламентируется, именно поэтому официальное определение управленческого учета в законодательных актах РФ отсутствует в отличие от статистического.

Но это не значит, что система управленческого учета не регламентируется совсем. На этапе разработки и в процессе эксплуатации процесса управленческого учета в организации важно обеспечить его регламентацию посредством внутренних документов, таких как положение об управленческом учете, регламент взаимодействия всех подразделений в рамках управленческого учета, инструкция составлению управленческой отчетности и др. [4].

Однако, добавление учетных процедур для конкретной организации – это всегда повышение затрат. Основной источник стоимости процесса учета - трудозатраты собственных работников организации или привлеченных исполнителей, амортизация произведенных инвестиций в оборудование и программное обеспечение. В статье «Сколько стоит управленческий учет?» Маркичев И. В. – директор консалтинговой группы "IVMConsalting" отмечает, что «введение в оргструктуру компании достаточно мощной службы управленческой бухгалтерии вызывает рост документооборота в несколько раз, и наоборот - лишний документооборот порождает специальные службы. А в итоге - среднее удорожание учета в 5-7 раз (при сохранении уровня качества)» [5].

Несмотря на это, экономические субъекты РФ, включая субъекты малого предпринимательства и микропредприятия, все равно предпочитают составлять управленческую отчетность, т.к. именно она позволяет оперативно получать необходимую информацию для ведения успешного бизнеса: такую как себестоимость определенного вида продукции, размер накладных расходов, отклонение затрат от нормативных, затраты по центам ответственности и др.

В данной ситуации необходимо на наш взгляд, максимально упрощать учетные процедуры, путем удаления отражения одних и тех же операций, расчета показателей дважды.

Например, данные о численности работников, движении кадров, объеме выпуска продукции являются объектами как управленческого, так и статистического учета. Показатели работы подвижного состава на железнодорожном транспорте являются измерителями при анализе управленческой отчетности ф. 7-у. Поэтому при составлении документов, регламентирующих управленческий учет, важно обеспечить взаимосвязь не только с бухгалтерским, но и статистическим учетом в организации.

Библиографический список

1. Данилова Н.Ф., Сидорова Е.Ю. Управленческий учет. Курс лекций [Электронный ресурс]: Н.Ф. Данилова. –М.: Экзамен: 2008. - URL:http:// fictionbook.ru/ static/trials/00/17/22/00172260.a6.pdf
2. Дрожжина И.В. Сущность и задачи стратегического учета/ И.В.Дрожжина//Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. - Новосибирск: 2012. – Вып. № 26. – С. 147- 153.

3. Друри К. Управленческий и производственный учет [Электронный ресурс]: К. Друри. –М.: Юнити-Дана, 2005. - 735 с. - URL: http://www.twirpx.com/file/507688/
4. Карпов А.Е.Регламент управленческого учета[Электронный ресурс]:URL:http://www.bud-tech.ru/reglament_ma.html
5. Маркичев И. В. Сколько стоит управленческий учет?[Электронный ресурс]:URL: http://iteam.ru/publications/finances/section_50/article_1306
6. Николаева С.А. Управленческий учет [Электронный ресурс]: С.А. Николаева. – Электрон. текстовые дан. – 2002 . – 98с. - URL:http://www.twirpx.com/file/140138/
7. Палий В.Ф., Рей Вандер Вил Управленческий учет. [Электронный ресурс]: В.Ф. Палий, Рей Вандер Вил. –М. ИНФРА-М, 1997-480 с. - URL: http://www.souzaudit.ru/pub_uprav.php
8. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Электронный ресурс]: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 416 с. - URL: http://www.twirpx.com

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА «БУХГАЛТЕР»

А.С. Кортюкова, Е.А. Минакова
Научный руководитель: старший преподаватель Е.В. Останина
Кузбасский государственный технический университет

Профессиональный стандарт «Бухгалтер», разработанный ИПБ России, одобренный Министерством Финансов России и утвержденный Министерством образования и науки России приказом Минтруда России от 22.12.2014 г. №1061н [2] вступил в силу 07.02. 2015г.

На сегодняшний день разработано уже более четырехсот различных профессиональных стандартов. Сама идея перехода на профессиональные стандарты продиктована временем. В современном мире с развитием технологий, внедрением инноваций, а также с началом процесса международной экономической интеграции возникает необходимость в постоянном обучении, совершенствовании. Так, подавляющее большинство учебных заведений продолжают выпуск специалистов, не удовлетворяющих растущие профессиональные потребности рынка труда.

Стоит отметить, что ранее требования, предъявляемые к профессии, формулировались исключительно образовательным сообществом, вследствие чего нередко возникала существенная разница между тем, что требует практическая часть профессии и теоретическими знаниями выпускника образовательного учреждения.

Таким образом, возникает необходимость объединения усилий, как работодателей для четкого определения современных требований к квалификации, так и учебных заведений в части корректировки образовательной программы для выпускников.

Согласно статье 195.1 Трудового Кодекса РФ: «Профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности» [1].

Существует не так много документов, посвященных именно бухгалтерской профессии, отсюда особое внимание стоит уделить недавно разработанному стандарту.

Вышеназванный стандарт определяет требования к квалификации, обучению, образованию и опыту работы бухгалтера.

Так, согласно ч.1 ст. 195.1 Трудового Кодекса РФ: «квалификация работника – это уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника» [1].

Несмотря на то, что стандарт «Бухгалтер» имеет довольно широкий круг применения, в нем выделены две должности – бухгалтер и главный бухгалтер.

В соответствии с описанием уровней квалификации, приведенных в Приказе Минтруда России от 12.04.2013 № 148н, стандарт устанавливает следующие уровни квалификации: для бухгалтеров – 5-ый, для главных бухгалтеров – 6-ой [4].

В структуре документа можно выделить два основных раздела. Так, первый раздел стандарта определяет цель деятельности в области бухгалтерского учета: «формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Российской Федерации и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, раскрывающей информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимую пользователям этой отчетности для принятия экономических решений» [2].

В свою очередь, второй раздел содержит обобщенные трудовые функции, детализированные конкретным перечнем трудовых функций, а также знания и умения, необходимые для реализации этих функций.

В трудовом Кодексе РФ содержится следующее определение трудовой функции: «это работа по должности в соответствии со штатным расписанием, профессией, специальностью с указанием квалификации либо конкретный вид поручаемой работнику работы» [1].

Данный профессиональный стандарт выделяет две обобщенные трудовые функции, характерные для бухгалтера и главного бухгалтера соответственно, а именно, ведение бухгалтерского учета; составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта [2].

Стоит отметить, что вторая обобщенная функция включает в себя также составление налоговой отчетности и предусматривает осуществление внутреннего контроля за ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В соответствии с Трудовым Кодексом РФ ст. 195.1 все разрабатываемые и утверждаемые стандарты могут быть условно разделены на обязательные и не обязательные [1].

Пока неизвестно, в какую из данных категорий попадет рассматриваемый стандарт в будущем, однако, на сегодняшний момент, его положения носят рекомендательный характер для применения всеми работодателями, независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности. Но если какие-то федеральные законы того требуют, то применение профессиональных стандартов становится обязательным.

Так, например, перечень основных требований к образованию главного бухгалтера, указанный в стандарте, соответствует п. 4 ст. 7 Закона «О бухгалтерском учете», и является обязательным к применению экономическими субъектами определенных категорий [3].

Однако в некоторых моментах наблюдается явное несоответствие положений стандарта Закону «О бухгалтерском учете». К примеру, стандарт четко разделяет и противопоставляет друг другу функции по ведению учета и составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, в свою очередь в соответствии с п.4 ст. 6 Закона «О бухгалтерском учете» функция ведения учета уже подразумевает составление отчетности [3].

Кроме того, требования к профессии, выдвигаемые стандартом, а именно, к опыту практической работы (для бухгалтера – не менее 3-х лет в профессии, а для главного бухгалтера – не менее 5-ти лет), осложняют трудоустройство по профессии выпускникам ВУЗов, т.е. выпускник может быть принят на должность более низкой квалификации и пребывать на ней на протяжении, как минимум, трех лет.

Стоит отметить, что данный стандарт официально зарегистрирован в Минюсте России, что свидетельствует о том, что он является нормативным документом РФ.

Кроме того, в Госдуме рассматривают законопроект о внесении изменения в ст. 195 Трудового Кодекса РФ, в соответствии с которым, с 2016 г. профессиональные стандарты будут обязаны применять государственные организации и бюджетные организации, а с 2020 г. – коммерческие организации.

Однако уже сейчас данный стандарт широко используется работодателями при:

1. Формировании кадровой политики и управлении персоналом организации.
2. Осуществлении обучения, аттестации и повышения квалификации сотрудников.
3. Составлении должностных инструкций.
4. Планировании систем оплаты труда; и т.д.

Таким образом, профессиональный стандарт «Бухгалтер» является документом, в котором четко формализованы функции и требования к специалисту в области бухгалтерского учета. Применение данного стандарта позволит руководителям осуществлять независимую оценку знаний и умений специалиста, что позволит им удовлетворить заинтересованность в высококвалифицированных кадрах.

Несмотря на высокую практическую значимость, использование профессионального стандарта «Бухгалтер» вызывает множество вопросов. Не вызыва-

ет сомнений необходимость в пересмотре положений стандарта, особенно, в части, противоречащей Закону «О бухгалтерском учете».

Библиографический список

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.10.2015).
2. Профессиональный стандарт «Бухгалтер» от 22.12.2014 № 1061н.
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014).
4. Приказ Минтруда России «Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов» от 12.04.2013 № 148н (ред. от 27.05.2013).
5. Алимова М.С. Профессиональный стандарт для бухгалтера в 2015 году / Алимова М.С. «Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании», № 3, 2015.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО УЧЕТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

А.В. Кунгурцева
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Т.Л. Щеглова
Новосибирский государственный университет экономики и управления

С 2000 гг. мировое сообщество стало поднимать вопрос о необходимости иного подхода ведения финансовой отчетности, учитывающей долгосрочные перспективы развития и нефинансовые показатели деятельности организаций. Традиционная финансовая отчетность уже не способна справиться с задачами представления сведений об устойчивости и эффективности компании на рынке с учетом полифакторного подхода, чтобы заинтересовать других экономических субъектов. В этой связи внедряется практика интегрированной отчетности по стандартам одноименной международной профессиональной организации (Международный Совет по Интегрированной отчетности - МСИО). Более того, интегрированный учет становится инновационной и перспективной парадигмой экономического мышления, направленной на повышение качества, структурной связанности и прозрачности информации в сжатом, но комплексном виде о финансовых и нефинансовых показателях функционирования организации с целью создания разного вида стоимости в кратко- , средне- и долгосрочной перспективе и привлечения заинтересованных сторон (stakeholders). Данная форма отчетности помимо традиционного бухгалтерского отчета включает в себя информацию о бизнес-модели, стратегических планах компании, корпоративном управлении, возможностях и рисках, результатах деятельности, а также экологический и социальный аспекты функционирования организации, что расширяет аналитические возможности традиционного подхода к учету и анализу.

В 2013 г. МСИО выпустил документ «Международная структура ИО», который стал методологической основой для интегрированного учета и дальнейшей разработки стандарта на международном уровне. Все большее число компаний стали представлять финансовую отчетность, основываясь на положении данного документа и требованиях правительств конкретных государств. Указанная тенденция имеет глобальный характер, поэтому возможности и проблемы внедрения интегрированного учета в России активно обсуждаются.

К сожалению, не все российские компании готовы к такой инновации. Так, по данным исследования Региональной сети по интегрированной отчетности, проведенного в 2012 г., только 12% российских организаций готовят интегрированный отчет, 25% - отчет устойчивого развития [3]. При этом следовать мировым тенденциям, главным образом, могут только крупные корпорации атомной промышленности, такие как «Росатом», «Газпром», «Роснефть», «АРМЗ», «ЛУКРЙЛ», «Норильский никель» и др.

Среди основных проблем внедрения интегрированного учета в российских компаниях можно выделить следующее:

1. Отсутствие четкого регламента, нормативно-правовой базы учета и анализа нефинансовой информации.

Данная проблема проявляется и на мировом уровне, так как пока не создано конкретных институтов и стандартов ведения интегрированной отчетности, инструментов взаимосвязи финансовых и нефинансовых показателей. К тому же необходимо учитывать специфику отраслей.

2. Требование со стороны государственных органов разных форм финансовой отчетности в больших объемах, по сравнению с другими странами. Кроме того, данная информация соответствует, в первую очередь, интересам государственных структур, а для инвесторов и других заинтересованных субъектов традиционные виды отчетности не столь информативны.

3. Формирование интегрированного мышления.

На сегодняшний день превалирует традиционный подход к ведению финансовой отчетности. Требуется время для того, чтобы сформировать комплексный, полифакторный подход, новый тип экономического мышления и культуры.

4. Дефицит высококвалифицированных кадров, так как в рамках российских вузов не готовят компетентных специалистов в области интегрированной отчетности, так же как и нет соответствующих программ обучения по МСФО. Подготовка соответствующих специалистов – это достаточно продолжительный процесс, требующий определенных затрат и внимания как представителей бизнес-сообщества, так и государства.

5. Переход к интегрированному учету требует серьезных изменений и затрат для организации на начальном этапе. Новая модель отчетности требует структурных, управленческих преобразований, трансформации системы сбора, обработки, анализа как внутренней, так и внешней информации и процесса ее трансляции, а также применения передовых средств интеллект-технологии в ИКИСП (интегрированной корпоративной информационной системе предприя-

тия) [2], комбинации видов учета и методов анализа для управления рисками и прогнозирования.

Таким образом, интегрированная отчетность дает значительные конкурентные преимущества на рынке. Однако, не все российские компании готовы к внедрению новой модели учета. В первую очередь, необходимо создать соответствующие социально-экономические условия и разработать нормативно-правовую базу для ее применения в разных отраслях, затем культивировать новый тип комплексного мышления через подготовку высококвалифицированных специалистов в этой области. Как думается, главная проблема – это сочетание государственных и бизнес-интересов, применение новых аналитических характеристик эффективности деятельности, что ведет к расширению границ учета, отчетности и анализа. Именно данная форма интегрированной отчетности дает комплексную оценку стоимости организации. Это в свою очередь будет способствовать привлечению внутреннего и иностранного капитала, что особенно актуально для современной России.

Библиографический список

1. Махонина Е. А. Проблемы внедрения интегрированной отчетности в Российской Федерации // Молодой ученый. 2014. №20. С. 340-343.
2. Щеглова Т.Л. Этапы становления интегрированного учета – конкурентного преимущества организации //Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита : материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Ир-кутск : Изд-во БГУЭП, 2012. - С. 16 – 20.
3. Российская региональная сеть по интегрированной отчетности. Основные выводы исследования по корпоративной прозрачности крупнейших российских компаний [Электронный ресурс]. URL: http://transparency2013.downstream.ru/#/ru/1238

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ «ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ»

А.К. Лаптева

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент О.С. Дегтярева Сибирский государственный университет путей сообщения

Одной из основных целей составления корпоративной отчетности является своевременное и достоверное представления информации всем заинтересованным лицам организации. Таким образом, применяется один из принципов управления – подотчетность, в основу которого входит предоставление информации от нижестоящих органов вышестоящим для осуществление контроля и принятия решений. [1]

Корпоративная отчетность Акционерного Общества «Федеральная Пассажирская Компания» формируется по трем составным частям. Первая часть корпоративной отчетности общества является основной, в ней рассматриваются

все основные субъекты работы общества, предлагаются цели и задачи на работу в будущем, проектируется бизнес - стратегии, планы для наилучшей работы общества. Главной задачей всех составных элементов корпоративной отчетности является сбор и обработка информации. Основой формирования всех разделов корпоративной отчетности является формирование показателей, всесторонне характеризующих перевозки пассажиров: сколько пассажиров было перевезено, сколько персонала требуется для перевозки пассажиров, по каким критериям зависит выбор направления и выбор поезда. Для примера рассмотрим, что в период олимпийских игр в г. Сочи было перевезено железнодорожным транспортом около 650тыс. пассажиров, что составляет 26% от всего потока пассажиров за год и это всего за месяц работы в 2014 году. Далее изучаются типы вагонов, сервис при перевозках, идет сравнения с другими перевозчиками, в том числе зарубежными компаниями.

При сборе информации учитываются цели и задачи, поставленные перед компанией и анализ проделанной работы в предшествующий период. В отчете так же рассматривается безопасность пассажиров, качество обслуживания, тарифы на перевозки. Когда вся информация собрана, проверена и рассмотрена, пассажирская федеральная компания составляет бизнес - план на следующий год, одновременно осуществляется поиск мероприятий по улучшению работы и повышению эффективности деятельности, ориентируясь на миссию Акционерного общества «Федеральная пассажирская Компания» – улучшать качество жизни, делая поездки своих пассажиров максимально безопасными, доступными и комфортными.

Вторая и наиболее важная часть корпоративной отчетности является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из Бухгалтерского баланса и расшифровки отдельных позиций показателей, Отчета о финансовых результатах и расшифровки отдельных позиций показателей, Отчет об изменениях капитала и расшифровки отдельных позиций, Отчет о движении денежных средств и расшифровки отдельных позиций.

Ведение бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности осуществляется в соответствии с Федеральным Законом «О бухгалтерском учете», Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, действующими положениями по бухгалтерскому учету и иным нормативно правовым актам Минфина России и учетной политикой. [3]

В сравнении с 2014г. в 2015г. наблюдаются изменения в учетной политики АО «ФПК» такие как: увеличение максимального срока списания расходов по научно - исследовательским, опытно - конструкторским и технологическим работам с одного года до трех лет.[2]

Формирование конечного финансового результата – бухгалтерской прибыли (убытка) за отчетный год производится на основании всех фактов хозяйственной жизни, в качестве отчетных сегментов выделяет – виды деятельности. После составления всех отчетов филиалов общества формируют единый отчет, рассчитывают показатели всесторонне характеризующие деятельность филиа-

лов и общества в целом, делают выводы о проделанной работе и строят планы на следующий год.

Последняя часть корпоративной отчетности состоит из консолидированных отчетов, составленных на втором этапе формирования корпоративной отчетности, а так же содержит заключения аудиторов.

Аудиторы проводят проверку прилагаемой консолидированной финансовой отчетности АО «Федеральная пассажирская компания» и его дочерних компаний («Группа»), состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря, консолидированного отчета о прибылях и убытках, консолидированного отчета о прочем совокупном доходе, консолидированного отчета об изменениях капитала и консолидированного отчета о движении денежных средств за год, закончившихся на указанную дату, а также информации о существенных аспектах учетной политики и другой пояснительной информации.

Руководство АО «ФПК» несет ответственность за составление и достоверность указанной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и за систему внутреннего контроля. Аудиторы выражают мнения о данной консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного аудита. Аудит включает в себя проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в консолидированной финансовой отчетности и раскрытие в ней информации. [6]

Таким образом, универсальная система сбалансированных показателей корпоративной отчетности АО «ФПК» позволяет формировать необходимую информацию о текущей деятельности организации для различных мероприятий, направленных на достижение поставленных ранее стратегических целей. Рекомендуется представлять расчеты показателей сбалансированной системы в динамике за три года, с описанием рискованных ситуаций и возможных последствиях развития присущих деятельности компании рисков

Библиографический список

1. http://dic.academic.ru
2. Учетная политика ОАО «РЖД»(утв.)
3. Пояснение к бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «РЖД» (утв.)
4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М., 2003.
5. Каспина Р.Г. Бухгалтерская отчетность в системе корпоративного управления. М., 2004.
6. Кутер М.И., Таранец Н.Ф., Уланова И.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб.пособие. М., 2005.

ПРОБЛЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

К.А. Нагаева
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Н. М. Полянская
ФГБОУ ВПО «Бурятский государственный университет»

В последнее время все более четко прослеживается тенденция внедрения информационных технологий с целью усиления аналитической функции менеджмента, повышения производительности труда, укрепления стратегического конкурентного преимущества и более рациональной организации бизнес-процессов на предприятии. В связи с постоянно изменяющимися условиями ведения бизнеса предприятиям необходимо модернизировать имеющиеся информационные системы либо внедрять новые. При этом возникает проблема финансирования этих процессов, и особенно такая проблема обостряется на малых предприятиях ввиду хронической ограниченности финансовых ресурсов в данном секторе предпринимательства.

Информационные системы управления предприятием (ИСУП) основываются на системах ведения бухгалтерского учета, т. к. важную роль при принятии управленческих решений играет своевременно предоставленная, актуальная и достоверная информация о хозяйственной деятельности. Исходя их этого, можно говорить о том, что проблема автоматизации ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях приобретает все большую актуальность.

Автоматизация ведения бухгалтерского учета в любом хозяйствующем субъекте, в том числе, на малом предприятии, должна обеспечивать своевременную и непрерывную регистрацию фактов хозяйственной деятельности предприятия, их обработку и представление в виде финансовой и управленческой отчетности. При этом в большинстве малых предприятий возникает ряд проблем, связанных с внедрением информационной системы либо ее совершенствованием.

Для начала стоит определить необходимость внедрения информационной системы, для чего нужно учесть объем информации, которая необходима для полного, достоверного и своевременного предоставления бухгалтерской отчетности и которая будет подвержена автоматизации. Если информационные объемы малы, не возникают трудности и ошибки при ведении бухгалтерского учета, то необходимости в автоматизации нет. Если же регистрация фактов хозяйственной деятельности вызывает трудности из-за все увеличивающихся информационных потоков, то руководству предприятия стоит задуматься о внедрении информационной системы в учетный процесс.

Для успешного процесса автоматизации следует рассчитывать экономическую эффективность от внедрения информационной системы. При этом в основном стоит руководствоваться финансовыми (количественными) методами: расчет чистого приведенного дохода/стоимости, экономической добавленной стоимости, совокупной стоимости владения, совокупного экономического эф-

фекта, быстрого экономического обоснования. При невозможности использования финансовых методов, можно прибегнуть к качественным либо вероятностным методам [2].

Автоматизация любого процесса на предприятии, в том числе, ведения бухгалтерского учета, требует профессиональных знаний и навыков в этой области. Как правило, на малом предприятии нет специально выделенного IT-отдела, в обязанности которого входит разработка и внедрение информационной системы. Поэтому для целей автоматизации предприятие использует услуги сторонней организации, предоставляющей услуги по разработке или внедрению уже готовой информационной системы. В таком случае предприятие несет затраты, связанные не только со стоимостью приобретения и внедрения программы, но и с оплатой услуг сторонней организации.

Внедряемая информационная система должна быть эффективна, обеспечивать автоматизацию бизнес-процессов от начала операции до ее завершения. При этом необходимым условием является взаимосвязь процессов между собой. Также стоит отметить, что информационная система должна быть настроена под конкретное предприятие, учитывать специфику его работы, что также требует дополнительных затрат времени и денежных средств.

В большинстве случаев алгоритмы, используемые программным обеспечением, – сложные, что повышает требования к уровню квалификации сотрудников предприятия [3]. Возникает необходимость повышения профессиональной подготовки сотрудников бухгалтерии.

Помимо финансовых расходов внедрение информационной системы требует больших затрат времени, которые связаны с полным обследованием деятельности предприятия, выбором информационной системы, ее адаптацией под особенности предприятия, тестированием, обучением персонала.

Важную роль при переходе к автоматизации бухгалтерского учета на российских предприятиях играет человеческий фактор, что обусловлено сложившимися устоями в обществе и менталитетом населения. Этот фактор также замедляет процесс внедрения информационной системы, что приводит к дополнительным затратам времени.

Рассчитывая затраты на внедрение информационной системы, также следует учитывать тот факт, что в дальнейшем предприятие будет нести затраты по модификации и обновлению программного обеспечения.

Еще одним важным фактором, который влияет на модификацию уже существующей информационной системы, является постоянно изменяющееся законодательство в сфере бухгалтерского учета и налогообложения. В основе ведения бухгалтерского учета на предприятии лежит нормативно-правовая база, именно поэтому изменения этой базы ведут к изменениям функционирования всей системы. Информационная система должна оперативно реагировать на изменения в процессах законодательного регулирования бухгалтерского учета на предприятии.

При выборе той или иной системы автоматизации нужно учитывать не только стоимостные показатели, но и функциональные возможности, т.к. в

дальнейшем могут возникнуть дополнительные расходы, связанные с модернизацией уже существующей системы.

Кроме того, внедрение информационных систем в хозяйственный учет на малом предприятии наряду с преимуществами, может породить некоторые проблемы, нуждающиеся в анализе. Так, электронные документы, как и документы бумажные, имеют тенденцию накапливаться и становиться «грудой» информации, из массивов которой бывает непросто извлечь необходимые сведения, что, в конечном счете, негативно сказывается на уровне производительности труда всех сотрудников малого предприятия. Поэтому очень важно уже на этапе планирования и подготовки ИСУП к внедрению принять во внимание эти обстоятельства и учесть их при разработке настроек программного обеспечения применительно к данному конкретному предприятию.

В заключение стоит отметить, что автоматизация процесса веления бухгалтерского учета ведет к сокращению времени на обработку первичных данных, формирование отчетов, минимизации пользовательских действий, снижению количества ошибок, оптимизации количества информации без снижения ее качества, повышению профессиональной квалификации сотрудников и в целом – способствует повышению конкурентоспособности малого предприятия. Профессиональное управление хозяйственной деятельностью требует высококачественного ее изучения, и именно благодаря анализу, основанному на достоверной, надежной, оперативной информации, созданной посредством ИСУП, может быть сформировано обоснованное управленческое решение [1]. Помимо этого появляется возможность взаимодействия информационных систем хозяйствующих субъектов друг с другом в целях формирования и накопления информационной базы для внутрифирменного и межфирменного анализа.

Библиографический список

1. Залуцкая Н.М. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия. // Baikal Research Journal (Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права)). – 2011. - № 4. – Иркутск, 2011. – Реестр электронных научных изданий (электронный журнал). – Режим доступа: http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=8170
2. Кузнецова О. Б. Расчет экономической эффективности от внедрения ИТ-проектов / О. Б. Кузнецова, С. А. Шиманский. – Мурманск : Изд-во Мурманского государственного технического университета, 2012. – 31 с.
3. Слободняк И. А. Актуальные проблемы автоматизации бухгалтерского учета / И. А. Слободняк, Пискунов И. В. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - №1. – С. 14-22.
4. Тихонова И. В. Проблемы автоматизации бухгалтерского учета на современном этапе / И. В. Тихонова // Baikal research journal. – 2014. - №2. – С. 3-7.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОПИСАНИЮ ЗАДАЧ И МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

П. Оргилмаа
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Т. Л. Щеглова
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Прогноз – это научно-обоснованное суждение, отражающее будущее состояние объекта и возможные пути его дальнейшего развития. Он выступает в качестве предплановой разработки в системе управления. В прогнозе числовые и качественные показатели объекта имеют вероятностный характер. Получение прогнозных значений показателей входит в задачи экономического анализа деятельности предприятия.

В настоящее время одной из важных задач учета является ориентация на будущее, то есть бухгалтер фокусирует внимание не только на произошедшей фактической деятельности, но и определяет возможности организации в дальнейшем стратегическом развитии будущее финансовое состояние фирмы. Этот подход позволяет увязывать бухгалтерский учет с финансовым и управленческим прогнозированием.

Содержание и классификацию методов прогнозирования будем рассматривать применительно к традиционным для бухгалтерской службы направлениям подготовки информации. То есть рассмотрим область бухгалтерского прогнозирования.

Основная цель прогнозирования – это получение хорошо обоснованных альтернатив тенденций развития, элементов затрат и других показателей качества, которые используются для разработки планов организации [2].

К основным задачам бухгалтерского прогнозирования можно отнести следующие:

– прогноз возможных вариантов финансового состояния организации, основываясь на реальных условиях организации;

– диагностика финансового положения организации на основе факторного анализа, то есть определение влияние факторов на изменение других важных показателей организации;

– выявление основных экономических тенденций, оказывающих влияние на финансовое состояние организации;

– выбор наиболее подходящих методов для прогнозирования и диагностики финансового состояния определенной организации;

– определение будущей структуры затрат, представленных различными вариантами состава;

– получение структуры активов, пассивов, доходов и расходов на следующие кварталы, годы для прогнозирования бухгалтерской финансовой, управленческой, интегрированной отчетности.

От полноты и достоверности информационной базы зависит научная обоснованность применяемых методов прогнозирования, обоснованность и точность прогнозов.

Основная информационная база для прогнозирования финансового состояния организации – это бухгалтерская отчетность и показатели, полученные на ее основе. Она представляет собой единую научно обоснованную и контролируемую возможностями аудита систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемую по установленным формам [3, 27]. В отличие от других форм отчетности бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах составляются ежеквартально, временных точек достаточно для того, чтобы прогнозировать показатели следующего квартала. Внешний пользователь может выполнить прогноз, на основе годовой отчетности за период не менее восьми лет.

Следовательно, в настоящее время уделяется основное внимание анализу и прогнозированию как бухгалтерской отчетности, так и показателей финансового анализа. Организации, использующие ИКИСП (интегрированные корпоративные информационные системы) имеют базу данных интегрированного учета, с детализацией и взаимосвязями информации, необходимой для управления и составления всех необходимых видов отчетности и планов. Архитектура такой базы данных, используемые методы их обработки должны соответствовать запросам бухгалтерского учета, ответственного за обеспечение всех пользователей необходимой для них информацией, за получение и хранение качественных данных, отражающих прошлые и будущие состояния бизнеса и окружающей его среды. Подобная технология получения и актуализации данных называется интегрированным учетом [5].

Ниже приведены некоторые инструментальные средства и методы, которые могут быть использованы для бухгалтерского прогнозирования:

1. Специальные программные продукты и работа в пакетах для прогнозирования, дающие возможность легко и быстро определить настоящее и будущее финансового состояния. Но к их недостаткам можно отнести то, что они дорогостоящие и в них отсутствуют эксперные оценки.

2. Для прогнозирования и анализа финансового состояния организации можно использовать методики коэффициентного анализа. В результате расчета и прогнозирования коэффициентов можно составить прогнозные характеристики [1].

3. Метод корелляционно-регрессионного анализа позволяет определить влияние того или иного фактора на определенный экономический показатель, степень и характер этой связи между показателем и фактором. В функциональной связи показатель Y принимает различные числовые значения в строгой зависимости от величины воздействующего фактора X.

Следовательно главными задачами корреляционного и регрессионного анализа являются определение связи между показателем Y и фактором X и определение степени влияния одного показателя на изменение значения другого показателя. Другими словами, в этом анализе проводится поиск такой

функциональной связи, характеризующей приближение статистической информации развития событии [3]. Этот метод более приемлемый и точный для прогнозирования бухгалтерской отчетности.

4. Метод процента от продаж. Метод отличается простотой и лаконичностью, но требуется предварительная оценка некоторых будущих расходов, активов и обязательств в виде процента от продаж в течение будущего периода. Полученные в результате процентные данные используются для составления прогнозного бухгалтерского баланса. Премуществами этого метода является простота и недорогая стоимость его использования. Можно использовать данный метод при условии, что предприятие работает на полную мощность, то есть не имеет внутрипроизводственных резервов для обеспечения планируемого увеличения объема продаж. Этот метод должен применяться с особой осторожностью, если предприятие такие резервы имеет [4].

5. Методы экономико-статистических расчетов в пакетах STATISTICA, SPSS и других. Требуют от бухгалтера их освоения, но зато раскрывают новые возможности выполнения трендового прогнозирования, авторегрессионного прогнозирования, и другие возможности обработки данных.

Большинство перечисленных выше методов анализа являются дальнейшим развитием идей математической статистики, и широко используются для исследования финансово-экономических процессов и прогнозирования бухгалтерской отчетности.

Библиографический список

1. Любушин Н.П. Бабичева Н.Э. Финансовый анализ: учебник / 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКСМО, 2010. – 331 с.
2. Разработка управленческого решения. [Электронный ресурс] //Принципы и классификация методов прогнозирования URL: http://bibliotekar.ru/upravlenie-3/61.htm
3. Тебекин А.В. Методы принятия управленческих решений: учебник для акад.бакалавриата / М. Юрайт, 2015. – 430 с.
4. Крылов С.И. Прогнозирование бухгалтерского баланса коммерческой организации методом процента от продаж [Электронный ресурс] // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, № 4, апрель 2010. URL: http://1fin.ru/?id=464
5. Щеглова Т.Л., Ионин В.Г. Содержание интегрированного учета /Т.Л. Щеглова, В.Г. Ионин //Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 18 апр. 2014 г. / под науч. ред. Е.М. Сорокиной. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.–С. 27-31.

РАЗВИТИЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ И АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

А.А. Позняковская
Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Л.В. Верещагина
Алтайский государственный технический университет

Рыночная экономика требует необходимость использования принципиально новых подходов к организации системы управления на уровне национальной экономики, в разрезе отдельных отраслей, регионов и хозяйствующих субъектов. В данной системе важная роль отводится учету, анализу и аудиту.

Достоверность, информативность и системность финансово - хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования – это принципиально - значимые факторы эффективного управления бизнесом, регионом и российской экономикой в целом.

Основой информационной базы экономического и финансового анализа являются данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности, что свидетельствует о его роли в качестве первоисточника всей учетной информации (оперативной и налоговой), которая формируется на уровне отдельных предприятий и организаций.

Существующая система бухгалтерского учета в России имеет свою специфику, которая связана с её происхождением и развитием бухгалтерского учета в условиях плановой экономики. Роль и концепции бухгалтерского учета кардинально изменились с переходом российской экономики к рынку, и преобразованная система учета эффективнее отвечает потребностям рыночной экономики. В настоящее время бухгалтерский учет необходимо рассматривать и воспринимать, как любое направление деятельности коммерческой организации: он должен приносить доход.

Поэтому целью реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации является приведение российской системы бухгалтерского учета в соответствие международным стандартам финансовой отчетности. Основными задачами системы необходимо считать:

– формирование системы стандартов учета и отчетности, обеспечивающей полезной информацией пользователей;

- увязку реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне;

– оказание методической помощи в понимании и внедрении реформирования эффективной модели ведения бухгалтерского учета.

Как показывают исследования, развитие финансовой отчетности в настоящее время основано на передовых интеграционных системах, которые должны быть ориентированы на решение следующих задач:

- формирование информации о деятельности коммерческих организаций, необходимой для принятия эффективных управленческих решений её пользователями;

- оперативное и достаточное раскрытие финансовой отчетности и степень соответствия учетной информации национальным стандартам бухгалтерского учета и международным стандартам финансовой отчетности;

– формирование финансовой отчетности с точки зрения полезности внешним и внутренним пользователям по вопросам стратегического развития и анализа финансового состояния путем построения системы экономических и финансовых показателей.

Процесс реформирования приводит не только к увеличению спроса на специалистов экономического профиля, владеющих передовыми системами учета, анализа и аудита, но и предъявляет совершенно иные требования к их профессиональной квалификации в данных областях деятельности [2].

Профессия аудитора является общественно значимой. Общественные организации, учредители, инвесторы и другие участники делового сообщества должны полагаться на профессиональное суждение аудиторов по различным вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности, менеджмента, права и налогообложения.

Аудит деятельности предприятий и организаций является одним из этапов управления. На основе полученных аудиторских результатов разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Принятие оптимальных управленческих решений невозможно без опоры на данные аудита. Чем грамотнее, достовернее, своевременнее данные аудита, тем более корректным, более точным будет принятое управленческое решение.

Как показывает практика, еще многие руководители предприятий и организаций недооценивают важность и эффективность проведения аудита финансовой отчетности, как полученные результаты можно использовать в системе управления, как они могут повлиять на качество принимаемых решений.

Нами было проведено анкетирование специалистов среднего и высшего звена предприятий и организаций города Барнаула Алтайского края.

Ниже представлен фрагмент результатов проведенного исследования:

1. Известны ли Вам стратегические цели Вашей организации (предприятия)?: Да/нет (Да – 15 человек, нет – 30 человек.);

2. Считаете ли Вы учет и аудит важными составляющими процесса управления организацией (предприятием)?: Очень важные, достаточно важные, второстепенные, затрудняюсь ответить (Очень важные – 20 человек, достаточно важные – 15 человек, второстепенные – 5 человек, затрудняюсь ответить – 5 человек.);

3. Какой процент рабочего времени в Вашем подразделении уделяется аудиту?: До 10%,10-30% , более 30%, затрудняюсь ответить (До 10% - 8 человек, 10-30% - 7 человек, более 30% - 2 человек, затрудняюсь ответить - 28 человек.);

4. Какой процент рабочего времени лично Вы уделяете аудиту своей работы?: До 20%, 20-50%, более 50%, затрудняюсь ответить (До 20% - 10 человек, 20-50% - 10 человек, затрудняюсь ответить - 25 человек.);

5. Оцените по пятибалльной шкале качество аудиторской работы Вашей организации: 1,2,3,4,5, затрудняюсь ответить (1 - 0 человек,2 - 3 человек, 3 - 20 человек, 4 - 10 человек, 5 - 1 человек, затрудняюсь ответить - 11 человек.);

6. Проводится ли аудит вклада отдельных структурных единиц в достижении целей организации (предприятия)?: Проводится регулярно, проводится эпизодически, никогда не проводится, затрудняюсь ответить (Проводится регулярно – 1 человек, проводится эпизодически – 5 человек, никогда не проводится - 15 человек, затрудняюсь ответить – 24 человек.);

Из приведенных выше данных можно сказать что:

– большинство опрошенных считают учет и аудит важными составляющими процесса управления организациями (предприятиями);

– нигде аудиту не уделяется более 10% рабочего времени специалистов;

– методики комплексного аудита функционирования в целом и отдельных структурных единиц практически не знакомы специалистам организаций (предприятий) и не используются в практической работе;

– общую оценку качеству аудиторской работы специалисты либо дать не могут, либо оценивают как плохое или удовлетворительное.

Таким образом, наблюдается явный дисбаланс между признанием важности аудита и его фактической реализации.

Согласно статьи 17 Федерального закона от 30 декабря 2008г. №301 «Об аудиторской деятельности» саморегулируемая организация аудиторов (СРО) – это некоммерческая организация, созданная на условиях членства в целях обеспечения условий осуществления аудиторской деятельности.

СРО признаются некоммерческие организации, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности, исходя из единства отрасли производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, рынка товаров, работ и услуг или объединяющие субъектов конкретной профессиональной деятельности.

СРО аудиторов могут объединяться в виде субъектов предпринимательской деятельности: аудиторские организации, индивидуальные аудиторы или субъектов профессиональной деятельности - объединение в одной СРО субъектов предпринимательской деятельности определенного вида согласно законодательства.

В Российской Федерации порядок образования и деятельности СРО регламентированы Законом №315-ФЗот 01.122007 г. (в ред. от 25 .06.2012 г.) «О саморегулируемых организациях», а также федеральными законами, регулирующими данный вид деятельности

Библиографический список

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402 –ФЗ « О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями).
2. Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие / Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина, Е.А. Кыштымова. - Ростов н/Д: Феникс , 2011 .- 604с.

ТАРИФНАЯ СТАВКА: ОСНОВНАЯ ФОРМА ДОХОДА ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ ИЛИ ТОРМОЗЯЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИИ

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

Проблема оплаты труда – одна из самых важных в российской экономике. Ее благополучное разрешение обуславливает как рост производительности труда, так и увеличение благосостояния людей, положительную социально-психологическую обстановку в обществе.

Одной из главных особенностей организации заработной платы на предприятии в текущее время считается принцип материальной заинтересованности сотрудника в результатах собственного труда [3].

Современному положению в области оплаты труда присуще такие проблемы, как увеличившаяся дифференциация в уровне заработной платы между секторами экономики, регионами и предприятиями, действующие величины районных коэффициентов не отображают действительных отличий в стоимости жизни по территориям, меньше уделяется внимание к нормированию труда, структура оплаты труда небалансирована: надтарифная доля на значительном количестве предприятий в разы превосходит тарифную часть заработка трудящегося [2].

Все это вызывает обязательность реформирования заработной платы в Российской Федерации с целью создания обстоятельств радикального увеличения реального размера оплаты труда, предоставления осуществления воспроизводственной, стимулирующей, регулирующей и социальной функции заработной платы.

Состав заработной платы, базированный на использовании ее установленных компонентов в виде тарифных ставок и окладов, различного типа премии, доплат и надбавок, недостаточно восприимчива к технологическому прогрессу, улучшению качества продукции, экономии ресурсов. Также тариф не реализует функцию сопоставимой оценки результатов труда.

Надлежит сначала полностью отказаться от применения обещанных тарифных ставок и должностных окладов. Непосредственно они выступают первостепенным ограничителем объемов заработной платы и заинтересованности сотрудников в совершенствовании и реализации своих способностей.

Базой для отрицательного отношения к ставкам и окладам стал ряд аспектов.

Тарифные ставки и должностные оклады персонал традиционно связывает с той наивысшей степенью количества и качества труда, превышение которой материально не прибыльно для них. При всем этом нередко действует принцип: для чего трудиться больше и лучше, если все равно заработаешь не больше назначенной ставки или оклада.

Функционирующий на данный момент порядок начисления ставок и окладов, при котором мера оплаты превосходит меру труда: прежде определяем гарантированный размер ставки или оклада, а уже далее «под него» ожидаем соответствующего трудового вклада, дозволяет вероятность их выплаты в отсутствии свершения сотрудниками пропорциональных итогов. Здесь немного другая логика: стоит ли достигать необходимых результатов, установленных тарифной системой, если и без этого получишь, как минимум, гарантированную ставку или оклад.

Данная система организации выплаты ставок и окладов, безусловно, не стимулирует персонал в высокопроизводительном труде. Не говоря уже о том, что, с учетом вышеизложенного, она не во всем отвечает экономическому закону распределения по труду в его стандартном представлении и принципу социальной справедливости, потому что подразумевает равное поощрение за неравный труд.

Наконец, обещанные ставки и оклады в основном соответствовали исключительно первой, «отмирающей» модели хозрасчета, так как только лишь она предусматривала гарантированный фонд заработной платы (ФЗП). Наиболее современным моделям хозяйствования и, тем более рыночным взаимоотношениям они не только не отвечают ,а так же и противоречат, потому что в данных обстоятельствах размеры оплаты труда работников целиком подчиняются итогам хозяйственной деятельности организаций, спроса покупателя на продукцию, объемов заработанных средств на оплату труда (ФОТ). В данном случае уже нет финансовой базы для того, чтобы заблаговременно, до получения трудящихся точных конечных итогов, определять обещанные тарифные ставки и оклады, которые после этого могут быть не выплачены сотрудникам в связи с недостаточными размерами заработанного ФОТ.

Не разумно разделять не гарантированный, изменяющийся ФОТ между персоналом по гарантированным устойчивым ставкам и окладам. Вышеприведенные доводы доказывают малоэффективность тарифных ставок и должностных окладов, нецелесообразность их использования в условиях рыночных отношений.

Так как в краткосрочный период возможности повышения фонда заработной платы в экономике в общем ограничены, первостепенной задачей значится рост уровня средней заработной платы сотрудников.

При сегодняшних напряженных условиях на рынке труда, когда предложение превосходит спрос на работников практически всех профессионально квалификационных групп, работодатели никак не заинтересованы в повышении издержек на оплату труда.

Законодательным катализатором к увеличению заработной платы является рост минимального размера оплаты труда. В условиях рыночной экономики это практически один способ непосредственного влияния государства на уровень зарплаты во внебюджетных организациях.

Только ощутимый (примерно в 3–5 раз) подъём минимального размера оплаты труда способен подтолкнуть работодателей пойти на увеличение зара-

ботной платы. Принимая в расчет лимитирования по уровню реальных затрат на производство продукции (работ, услуг), работодателям, во-первых, понадобиться преобразовать структуру суммарных затрат на рабочую силу в пользу выплат, напрямую связанных с оплатой за сделанную работу. Во-вторых, с целью обеспечения увеличения зарплаты работодатели станут вынуждены официально начислять «теневую» часть заработной платы, на сегодняшний день скрытую от налогообложения.

В итоге предприятия, обладающие законной выручкой, не понесут потери, а правительство приобретет выгоду от увеличения поступлений в госбюджет и внебюджетные социальные фонды.

Настоящие доходы трудящихся могут немного сократиться по сравнению с теми, которые выдавались «в конвертах», потому что начисляемые официальные суммы обязаны быть уменьшены как минимум на значение уплачиваемых работодателями налогов и отчислений. Невзирая на это, поднимется степень социальной защищенности сотрудников (оплата больничных листов, отпусков, исчисление пенсии).

Применение механизма роста минимального размера оплаты труда с целью повышения уровня зарплаты предоставит возможность кроме того поднять долю тарифа в заработной плате, что усилит права сотрудников на получение обещанного заработка, отвечающего их квалификации, увеличит стимулирующую роль заработной платы и эффективность труда.

В ближайшее время необходимо было бы осуществить меры по повышению минимальной зарплаты на основании её постепенного роста до величины прожиточного минимума.

В первую очередь рост минимального размера оплаты труда затронет 1,7% трудящихся (в пределах миллиона человек), получающих зарплату на уровне минимальной[1].

Так же необходимо помнить о традиционных потребительских стереотипах, образующих высокие инфляционные ожидания от увеличения минимальных государственных гарантий. Внезапный подъём минимального размера оплаты труда способен вызвать повышение цен даже при небольшом росте уровня средней заработной платы. Предупредить подобный ход событий можно на базе довольно поэтапного увеличения минимального размера оплаты труда либо достижения договоренности профсоюзов и работодателей о сдерживании подъема средней зарплаты по сравнению с повышением минимальной, что даст возможность не допустить усиления дифференциации заработной платы.

Существенное увеличение заработной платы даст несомненные позитивные результаты:

– усилится стимулирующая роль зарплаты и мотивация к высококвалифицированному труду;

– повышение покупательной способности зарплаты увеличит платежеспособный спрос, что станет содействовать поэтапной переориентации производства на потребительский сектор;

– увеличится доля заработной платы в ВВП и денежных доходах населения;

– возрастут инвестиционные способности населения, налоговые поступления, сократится нагрузка на бюджеты всех уровней, оптимизируется состав денежных расходов населения за счет покрытия стоимости жилищно-коммунальных услуг, затрат на образование и здравоохранение, расширения роли трудоспособного населения в системах социального страхования;

– повысится уровень жизни трудоспособного населения [4].

Основными требованиями к организации зарплаты на предприятии и в соответствии с этим аспектом ее эффективности считаются обеспечение реального роста заработной платы при понижении ее затрат на единицу продукции и гарантия роста заработной платы каждого сотрудника по мере повышения эффективности деятельности фирмы в общем.

Если персонал не будет заинтересован в заработной плате, то не будет высокопроизводительной и качественной работы, а так же не будет обеспечено стабильное развитие производства, а значит не устранится проблема вхождения государства в фазу экономического подъема.

Библиографический список

1. Андреев С.В., Волкова В.К. Оплата труда. – М.: Альфа-Пресс, 2013. -514с.
2. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб.пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
3. Егоров С.Н. Управление персоналом. – Изд.: ПГУ Пенза, 2013. – 417с.
4. Крейденко, Т. Ф. Малое предпринимательство в России: современные особенности, региональные диспропорции и тенденции развития / Т. Ф. Крейденко, М. Н. Миронова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 32. – С. 12-20.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ В КОНДИТЕРСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АККОНД»)

А.Р. Садыкова

Научный руководитель: канд. экон. наук, Сапрыкина О.А.

Сибирская академия финансов и банковского дела

Для обеспечения высокого качества аудиторской работы и снижения аудиторского риска разрабатываются и утверждаются внутренние стандарты аудиторской организации, в том числе закрепляющие порядок проведения аудита различных разделов бухгалтерского учета.

Такие стандарты содержат контрольные вопросы проверки по каждому разделу бухгалтерского учета с целью получения достаточных и надлежащих аудиторских доказательств. Так, в ходе аудита пристальному наблюдению, изу-

чению и оценке в ходе аудита материально-производственных запасов (МПЗ) подлежат следующие вопросы:

1. Оценка порядка организации и эффективности функционирования системы внутреннего контроля.
2. Проверка обеспечения контроля наличия и сохранности МПЗ.
3. Проверка правильности документального оформления фактов хозяйственной жизни, связанных с поступлением, надлежащим хранением и выбытием МПЗ.
4. Проверка полноты и своевременности оприходования организацией материальных ценностей.
5. Проверка правильности оценки МПЗ при поступлении и выбытии.
6. Проверка надлежащего использования материалов.
7. Проверка правильности отражения фактов хозяйственной жизни, связанных с МПЗ, на счетах бухгалтерского учета и др.

Указанные направления проверки решаются путем выполнения определенного набора аудиторских процедур (наблюдение, инспектирование, запрос, подтверждение, пересчет, повторное подтверждение, а также аналитические процедуры), которые следует определить при планировании аудита и в последующем они могут быть уточнены и изменены (расширены или сужены). Конкретный порядок проведения аудиторских процедур и их содержание должны определяться исходя из особенностей хозяйственной деятельности проверяемой организации.

То есть речь идет о разработке внутренних стандартов аудиторской организации по проверке разных разделов бухгалтерского учета.

Отметим, что кондитерское производство имеет особенности технических процессов, связанные с изготовлением конфетной продукции (изготовление конфет), характерными ему способами приготовления: глазури, суфле, патоки, вафельной прослойки и прочее. Поэтому при проведении аудиторской проверки сырья и материалов в кондитерском производстве, следует учитывать, что номенклатура проверяемого сырья значительна, имеются особенные требования к условиям их хранения: упаковка хранения (пластиковый контейнер, металлический контейнер и др.); сроки хранения (неделя, месяц и пр.); режим хранения (холодный склад, холодильник, помещение с комнатной температурой и др.) и т.д. Представив вышеуказанную классификацию, следует помнить о том, что готовая продукция должна соответствовать стандартам качества.

Методика аудита – это совокупность проводимых процедур соответствующих методологическим основам аудита. Методика аудита обязана служить достижению конечного результата – подтверждению достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности [1].

Методы аудита, как правило, разделяют на: методы формирования доказательной базы и методы проведения аналитических расчетов. Основу первой группы составляют способы оценки риска и проведения выборочных обследований, тестирования. Практическое применение перечисленных спосо-

бов в аудите должно опираться на основополагающие принципы аудита. Во вторую группу входят методы факторного анализа, финансовых вычислений, прогнозирования и др. Аудит использует сумму методов и приемов, выделяя при этом методические и документальные приемы фактического контроля. Отметим, что к методическим приемам относятся инвентаризация, осмотр, обследование, лабораторный анализ и экспертиза, эксперимент, письменный и устный опрос и разъяснения и др.

При этом важным этапом в ходе аудита является инвентаризация активов – один из элементов метода бухгалтерского учета, обеспечивающий достоверность учетных данных путем сверки фактических остатков ценностей и расчетов с данными учета и осуществления контроля сохранности активов организации, в том числе МПЗ [2].

Инвентаризация МПЗ, как правило, проводится в порядке расположения ценностей в конкретном помещении. При хранении МПЗ в изолированных помещениях у одного материально ответственного лица инвентаризация проводится последовательно по местам хранения. Инвентаризация является эффективным методом контроля сохранности имущества организации, соблюдения финансовой дисциплины, правильности отражения фактов хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета, своевременным отражением результатов инвентаризации в бухгалтерском учете организации [3].

Поэтому в случае значительных остатков материалов на конец отчетного периода аудитору рекомендуется принимать участие при проведении инвентаризацию складов (с учетом единых требований Федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности (ФПСАД № 17), утв. Постановлением Правительства РФ № 696.

Таким образом, аудиторская организация при необходимости разрабатывает и утверждает внутренний стандарт «Методика аудита МПЗ», который в дальнейшем будет применяться в аудиторской практике. В данном документе к каждой процедуре будут разработаны свои рабочие документы, представленные формализовано (в виде различных текстовых и табличных форм документов – всего может быть более 40 процедур).

Разработанная методика аудита МПЗ была апробирована в ходе проведения аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Акконд». Следует отметить, что при проведении аудита аудитор не преследует цели выявить все существующие искажения бухгалтерской отчетности аудируемого лица. Аудитор планировал и проводил аудиторскую проверку таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что бухгалтерская (финансовая) отчетность ОАО «Акконд» не имеет существенных искажений. В ходе аудита осуществлялись следующие процедуры:

– изучались положения учетной политики по данному участку проверки;

– производилась оценка степени надежности системы внутреннего контроля в отношении МПЗ, для этого было проведено обследование складского хозяйства и состояния складских помещений; изучена организация материальной ответственности и отчетности материально-ответственных лиц;

– проанализирован состав МПЗ на отчетную дату;

– аудитор присутствовал при проведении инвентаризации МПЗ (выборочно, по отдельным местам хранения);

– проведены аналитические процедуры в отношении остатков МПЗ на начало отчетного периода, движения и на конец отчетного периода МПЗ;

– проведена проверка правильности оценки МПЗ;

– проведена проверка с целью оценки состояния и организации синтетического и аналитического учета МПЗ [4].

При проведении аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Акконд» учитывались особенности учета фактов хозяйственной жизни, связанных с кондитерским производством и его отличиями от других видов деятельности.

По результатам аудита в соответствии с Федеральным стандартом аудиторской деятельности (9/2011) «Особенности аудита отдельной части отчетности» (утв. Приказом Минфина РФ от 16.08.2011 г. № 99н) аудитором выдано аудиторское заключение в отношении достоверности Отчета о наличии и движении материально-производственных запасов ОАО «Акконд», подготавливаемом для управленческих целей.

Библиографический список

1. Антипова Т.В. Аудит бюджетополучателей. – Новосибирск: САФБД, 2008. – 316 с.

2. Федорович В. Бухгалтерский учет микропредприятий, 2013 , № 8 // «Практический бухгалтерский учет». Консультант плюс [Электронный ресурс].

3. Тимофеева Л. Е. Особенности учета тары и тарных материалов, 2014, № 4 Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. Консультант плюс [Электронный ресурс].

4. Василевич И.П. Аудиторская проверка материально-производственных запасов // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 20. – Консультант плюс [Электронный ресурс].

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН: НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И УЧЁТ

М.А.Тихонова, В.П. Сурико

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент И.Г. Карпутова

Сибирский университет потребительской кооперации

Интернет-магазин (англ. on-line shop или e-shop) – форма предпринимательской деятельности, с помощью которой осуществляется торговля через Интернет-сайт, позволяющая покупателям в электронном виде сформировать заказ на покупку выбранного товара, выбрать удобный способ оплаты и доставки заказа в сети Интернет.

Общий объем рынка интернет-торговли в 2014г. составил 612 млрд. руб., рост по отношению к прошлому году составил 31%. При этом инфляционные

процессы в конце 2014г. заметно повлияли на общий рост объёма рынка, скомпенсировав снижение темпов роста общего числа заказов. Выявлено, что наиболее быстрорастущими по числу заказов категориями в 2014г. стали категории одежды и обуви (за счет существенного роста числа дешевых заказов в зарубежных магазинах), стройматериалов, оборудования и спортивных товаров [5].

На данный момент на онлайн-рынке России присутствует более 40 тысяч ритейлеров. Самыми крупными до сих пор остаются магазины, реализующие бытовую технику и электронику, а также гипермаркеты и купонные сервисы. Интернет-магазин позволяет покупателю выбирать удобный способ оплаты покупок: электронные деньги, банковская карта, банковский перевод, наложенный платеж, терминалы моментальной оплаты, электронные кассы. Одновременно интернет-магазин обладает рядом преимуществ по сравнению с обычными магазинами (точками продаж): необязательно иметь в наличии товар, не нужно помещение для продаж, свобода передвижений продавца: владелец получает возможность расширить географию своего бизнеса, вплоть до мировых рынков.

Без сомнения, создание интернет-магазина очень популярное направление бизнеса в современной действительности. Как следствие, наблюдается рост и развитие данного вида коммерческой деятельности, при этом возникает множество вопросов по ведению бухгалтерского учета и налогообложению при дистанционной торговле. Именно поэтому данная тема является сегодня актуальной для анализа.

Основными покупателями при дистанционной торговле выступают физические лица, организации и индивидуальные предприниматели.

Продажа товаров через Интернет относится к категории «Розничная торговля, осуществляемая через телемагазины и компьютерные сети» (код ОКВЭД 52.61.2).

Интернет-магазин может выбрать одну из двух систем налогообложения, предусмотренных Налоговым кодексом РФ:

– традиционную (общую) систему налогообложения;

– упрощенную систему налогообложения (УСН) [1].

Традиционная система налогообложения предусматривает уплату налога на добавленную стоимость, налога на имущество, налога на прибыль. Эта система выгоднее упрощенной, если доходы и расходы экономического субъекта примерно равны между собой или результатом деятельности является убыток. Применяя упрощенную систему налогообложения, вне зависимости от объекта, экономическому субъекту необходимо будет начислить и оплатить налог, даже при отсутствии прибыли. При этом, если выбран объекте «доходы» вся выручка облагается по ставке 6%, а при объекте «доходы минус расходы» с выручки необходимо исчислить и оплатить минимальный налог по ставке 1%. На общей системе при убытках или нулевой прибыли не возникает дополнительной нагрузки, а также отсутствуют ограничения по размеру активов или численности персонала [2].

Применять УСН с объектом «доходы» выгодно тем интернет-магазинам, у кого собственные задокументированные расходы составляют менее 60 % от себестоимости конечного продукта. В первую очередь это магазины, оказывающие услуги. Можно порекомендовать этот налоговый режим и недавно открывшимся интернет-магазинам. Можно уменьшить налоговую базу на сумму уплаченных страховых взносов и пособий по временной нетрудоспособности, но не более чем на 50%. Однако, у этого режима есть и большой минус: фиксированный минимальный налог придется платить, даже если получен убыток.

Если объектом налогообложения выбраны «доходы минус расходы», то ставка налога – 15% которая решением субъекта Российской Федерации может снижаться до 5%. В этом случае интернет-магазин уплачивает 15% с чистой прибыли, т.е. из выручки вычитаются все расходы. Такой вариант оплаты налогов выгоден для организаций, которые имеют существенные расходы.

Перечень расходов, которые можно учесть, является закрытым (ст. 346.16 НК РФ) [1]. Например, если интернет-магазин с большими затратами на доставку хочет перейти на УСН (15%), то это решение будет выгодным, если расходы на доставку не включены в цену товара. Если расходы на доставку указаны в договоре отдельно, то после оплаты этих услуг их стоимость можно включить в состав затрат.

Интернет-магазину, который продает значительную часть товара в кредит (в первую очередь это продавцы крупной бытовой техники), также рациональнее выбирать УСН (15%). Комиссия банка может списываться в расходы, уменьшая таким образом налогооблагаемую базу.

При интернет-торговле перечень и состав расходов отличается от затрат классических магазинов. Например, отсутствуют расходы на аренду торговых площадей для обслуживания покупателей, но при этом могут арендованы складские помещения для хранения. Кроме того, в штате могут отсутствовать продавцы, но иметься в наличии работники, занятые доставкой товаров. Транспорт может быть как собственным, так и арендованным, в том числе у работников. Существенную долю расходов экономических субъектов, занятых интернет-торговлей, занимают расходы на рекламу и маркетинговые исследования, а также на доставку товаров, разработку и обслуживание сайта, содержание службы, принимающей заказы (в т.ч. call-центра), и др.

В бухгалтерском учете денежные средства, попавшие в электронный кошелек продавца, следует отражать на специальном субсчете «Электронные деньги» к счету 55 «Специальные счета в банках».

Для учета расчетов с покупателями необходимо использовать счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». При поступлении денежных средств на расчетный счет интернет-магазина следует произвести запись по дебету счета 51 «Расчетные счета» и кредиту счета 55 «Специальные счета в банках».

Выручка от реализации товаров, вне зависимости от способа оплаты, включается в состав доходов от обычных видов деятельности. При этом производится запись по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка».

Одновременно учетная стоимость товара списывается со счета 41 «Товары» в дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж». Кроме того, производится сторнировочная запись по дебету счета 90, субсчет «Себестоимость продаж», и кредиту счета 42 «Торговая наценка» на сумму торговой наценки, относящейся к проданному товару (если учетной ценой является розничная).

Сумма причитающегося электронной платежной системе агентского вознаграждения (за вычетом возмещаемого НДС) признается расходом по обычным видам деятельности и отражается в составе расходов на продажу записью по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

При продаже товаров через интернет-магазин существуют следующие способы расчетов с покупателями:

– оплата банковской картой. Продавец должен зарегистрироваться в системе электронных платежей и заключить с обслуживающим банком договор интернет-эквайринга, на основании которого кредитная организация откроет продавцу специальный счет, куда будут поступать денежные средства от покупателей;

– оплата наличными деньгами курьеру. Покупатель производит оплату наличными денежными средствами за товар курьеру, который, в свою очередь, выдает кассовый чек;

- оплата наложенным платежом при доставке товаров по почте. Продавец передает товары в почтовую службу. Денежные средства, которые покупатель вносит в кассу почтового отделения при получении товара, сотрудник почтовой службы оформляет как платеж в адрес продавца товаров. Затем денежные средства переводятся продавцу в безналичном порядке;

- переводы с использованием электронных платежных систем. Для этого вида расчетов продавец должен зарегистрироваться в выбранной платежной электронной системе (Webmoney, Яндекс.Деньги, Rupya, LigPay и т.п.) и заключить посреднический договор с агентством, которое в дальнейшем будет осуществлять перевод электронных денег. Далее продавец размещает на своем сайте информацию для покупателей о том, через какую систему следует производить расчеты за товар.

Таким образом, в России экономические субъекты, которые выбрали основным (или дополнительным) видом получения дохода электронную торговлю, не ограничены вариативностью поведения как с точки зрения бухгалтерского учета, так и с точки зрения налогового учета. Главным отличительным признаком незаконной налоговой оптимизации является отсутствие закрепленного нормативно-правовыми актами порядка учета доходов: расходы организаций сегодня ограничиваются положениями статей Налогового кодекса РФ, доходы – нет.

Как справедливо отметил А. Вининг, «...будущее электронной розничной торговли носит глобальный характер. Мы наблюдаем высокий рост доверия к онлайн-покупкам во всем мире, а в сильно развитых странах еще и поддержку

электронной коммерции со стороны государства, и те правительства, которые идут на эти шаги, поступают мудро и правильно - Интернет становится неотъемлемой частью экономики любой страны и с этим необходимо считаться» [4].

Нельзя не согласиться с мнением специалиста, так как российское законодательство по сравнению с законодательством ряда других стран, в которых для электронной коммерции установлены специальные правила регулирования и налогообложения, не предусматривает таких норм. В России электронная торговля регламентируется теми же нормативно-правовыми актами, что и другие виды торговли.

В заключение следует отметить, что на сегодня проблема регулирования дистанционной торговли не решена. По нашему мнению, следует принять соответствующие нормативно-правовые акты, разработать государственные программы, которые дадут возможность российским компаниям стать полноправными участниками электронного рынка, выбрать оптимальный способ учета доходов и расходов при формировании налогооблагаемой базы.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
2. Лесина Т. Интернет-торговля//«Практическая бухгалтерия»,2014 - № 11.
3. Парасоцкая Н.Н. Интернет-торговля: особенности учета и налогообложения // «Аудитор», 2015. – № 7.
4. Weening A. E-commerce (http://www.imrg.org).
5. http://moneymakerfactory.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА В ХОДЕ МОТИВАЦИОННОГО АУДИТА

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

В условиях рыночной экономики возрастает роль достоверной финансовой информации, которая востребована в самых разнообразных областях. В этой связи актуальным является объективная её оценка.

Важным ресурсом в организации являются трудовые ресурсы. Задача руководителя заключается в том, чтобы наиболее эффективно использовать возможности персонала. А это может произойти в том случае, если работники заинтересованы в результатах своего труда [5].

Главным стимулом труда является заработная плата. Вклад каждого работника с учетом его заработной платы, потенциала и возможностей способствует улучшению деятельности организации в целом. Именно поэтому необходимо постоянное изучение организации оплаты труда [2].

Основной задачей правильной организации системы оплаты труда является результативность деятельности сотрудников. Поэтому необходимо разрабатывать такую систему стимулирования труда, которая удовлетворит цели, как работников, так и работодателей.

Значимым инструментом анализа и оценки системы оплаты труда, позволяющий более ощутимо и результативно управлять и стимулировать труд работников, является мотивационный аудит. Целью аудита мотивации персонала является диагностика системы заинтересованности персонала в достижении личных целей и целей организации, выявление имеющихся проблем и определение путей совершенствования системы вознаграждения [3].

Основными направлениями мотивационного аудита являются:

- Анализ организации оплаты труда и тарифного регулирования;
- Диагностика системы стимулирования труда;
- Оценка мотивационной среды в организации.

Система внутреннего контроля выступает важным элементом эффективного функционирования деятельности организации. Система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам. Это означает, что организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из этих целей.

Система внутреннего контроля включает следующие элементы:

- контрольная среда;
- процесс оценки рисков аудируемым лицом;
- информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- контрольные действия;
- мониторинг средств контроля [1].

В ходе оценки эффективность организации оплаты труда аудитору необходимо установить и исследовать наличие и качество разработанных организационно-распорядительных документов. Среди них следует выделить: локальные документы организации, регулирующие вопросы трудовой дисциплины, внутреннего трудового распорядка, оплаты труда и материального поощрения, а именно: Положение об оплате труда, Положение о премировании и материальном стимулировании, правила внутреннего трудового распорядка, штатное расписание и т.д. [4].

Важной составляющей аудиторской экспертизы организационно-распорядительных документов является соблюдение регламента контроля исполнения положений данных документов.

На этапе планирования аудитор разрабатывает тест оценки системы внутреннего контроля, в который включает наиболее значимые вопросы, позволяющие собрать первые аудиторские доказательства в отношении организации системы оплаты труда:

1) Соответствует ли система мотивации работников актуальным и долгосрочным целям организации?

2) Используются ли критерии оценки эффективности результатов работы и механизм расчета суммы премиальных выплат?

3) Предусматривает ли действующая система премирования зависимость от:

– уровня должностей

– функциональных обязанностей

– квалификации?

4) Соответствует ли система премирования ТК РФ и другим нормативно-правовым документам?

5) Какой процент в оплате труда имеют тарифные ставки и компенсационные доплаты?

6) Предусмотрены ли социальные выплаты в организации?

7) Существуют ли в организации нематериальные виды стимулирования?

8) Каково соотношение между материальными и нематериальными видами стимулирования?

9) Стимулирует ли действующая тарифная система работников в повышении квалификации?

Ответы на поставленные вопросы аудитор получает путем проведения опроса. По результатам анализа полученной информации уже на начальном этапе проверки аудитор может сформировать объективное мнение об эффективности организации оплаты труда, оценив соответствие организации оплаты труда социальным критериям, кадровой политике и стратегическим целям организации.

Аудитору следует иметь в виду, что причинами низкой эффективности организации оплаты труда могут выступать:

1) Несоответствие оплаты труда работников, занимающих ключевые должности в организации, рыночной цене труда;

2) Несовпадение циклов планирования производственной деятельности и периодов, на которые разрабатывается система стимулирования. Персонал должен быть заинтересован в достижении плановых показателей;

3) Нарушение практики по установлению соотношения между основной, переменной частями заработной платы и социальными выплатами. Если основная заработная плата, к которой относят тарифные ставки, оклады и компенсационные выплаты, не обеспечивает воспроизводство рабочей силы и занимает низкий удельный вес в общем заработке, то при такой структуре трудно реализовать её воспроизводственную и стимулирующую функции;

4) Нарушение принципа социальной справедливости при распределении заработка в бригадах;

5) Выдача заработной платы в «конвертах»;

6) Установление равных по размеру доплат большинству работников в условиях инфляции;

7) Предоставление права руководителям структурных подразделений устанавливать надбавки к тарифным ставкам (окладам) и определять размеры премий по своему усмотрению, без четко отработанной системы;

8) Отсутствие системы учета мнений работников при разработке и утверждении положения об оплате и стимулирования труда [3].

Наличие одной или нескольких из вышеперечисленных причин свидетельствует об имеющихся проблемах в организации оплаты труда работников, которые должны быть учтены аудитором в ходе реализации аудиторских процедур по существу, а также отражены в аудиторском заключении.

Библиографический список

1. ФПСАД №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».
2. Бурундуков С.В. Оплата труда на предприятии / С.В. Бурундуков // Главбух. 2012 - № 24. - С. 62-70.
3. Жуков А.Л. Сущность стимулирования труда и мотивации персонала, цель и задачи их аудита / А.Л. Жуков // Нормирование и оплата труда в промышленности. - 2011. - № 4. - С. 38 - 43.
4. Лищук Е.Н., Герман А.С. Аудит системы вознаграждения персонала: теоретические и методические аспекты. // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. - 2015.- № 3.
5. Особенности формирования эффективной политики оплаты труда на предприятии // Российское предпринимательство, - 2013. - № 13. - С. 68-77/

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА МАЛОЦЕННЫХ ПРЕДМЕТОВ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТЫ

И.Е. Филипушко

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

Сибирский университет потребительской кооперации

Реформы, происходящие в отечественной экономике и эволюционное развитие последних лет, привели к необходимости глубоких преобразований, и обеспечили готовность общества их принять. Как известно, переход к росту требует наличия полноценных базовых институтов рынка, развития разнообразных рыночных институтов и их соединений, в числе которых и институт бухгалтерского учета. Законодательная основа бухгалтерского учета постоянно развивается, однако ее практическое применение не всегда соблюдается.

Благодаря продолжающемуся развитию, содержание бухгалтерского учета остается открытым, подвергаясь изменениям и дополнениям по мере возникновения новых теоретических моделей [5].

В учетной практике часто возникают ситуации, требующие от бухгалтера применения профессионального суждения. Например, это может касаться отнесения объектов к той или иной учетной группе. В последние годы многие бухгалтеры организаций, имеющих на балансе большую номенклатуру различных инструментов и приспособлений, все чаще задумываются о рациональной организации их учета. С введением в действие Плана счетов бухгалтерского учета [3] из законодательных и нормативных актов исчезла такая экономическая категория, как малоценные быстроизнашивающиеся предметы. Однако, на наш взгляд, такой подход не совсем оправдан, и эту же позицию подтверждает практический опыт многих отечественных организаций, не спешащих отказываться от разработанной и обоснованной методики учета.

Итак, попробуем обосновать данный подход.

В первую очередь, необходимо обратить внимание на двойственную природу данной экономической категории. Так к малоценным предметам относят имущество, предназначенное для использования в производстве продукции (работ, услуг), для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование; не предназначенное для перепродажи и предполагающие получение экономических выгод [4] (что характерно для основных средств), однако стоимость их настолько невелика (как правило, менее 40 тыс. руб.), что нет необходимости дробить ее на части, начисляя амортизацию, целесообразнее единовременно списать всю сумму на затраты организации (что характерно для материально-производственных запасов). Срок полезного использования невозможно рассматривать как критерий для определения экономической категории объекта, поскольку в разных случаях он может, как превышать 12 месяцев или обычный операционный цикл, либо быть менее его.

В процессе эксплуатации малоценные предметы относятся на материальную ответственность отдельного сотрудника, как это происходит с основными средствами организации, но такой подход не всегда применяется к материалам.

Очевидно, что организация учетного процесса должна учитывать эти особенности.

Теперь рассмотрим порядок учета таких объектов.

Проведенное исследование позволило выделить 2 подхода, преимущественно используемых экономическими субъектами.

Первый подход предполагает использование отдельного субсчёта к счёту 01 «Основные средства».

Второй подход предлагает задействовать свободный в плане счетов счет 12 «Малоценные предметы» или создать счёт «Малоценные предметы».

На наш взгляд, целесообразнее использовать второй подход. Рассмотрим основные операции по поступлению и выбытию малоценных предметов.

– приобретение предметов у поставщиков: Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы» Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

– передача малоценных предметов в эксплуатацию: Дебет «Малоценные предметы» Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Еще один вопрос, требующий ответа – это порядок начисления амортизации по малоценным объектам.

Законодательство РФ не даёт четкого ответа на этот вопрос, поэтому каждый экономический субъект должен самостоятельно выбрать и закрепить в учетной политике вариант начисления амортизации. Например, 50% амортизации начисляется при вводе в эксплуатацию, 50% - при выбытии. Можно использовать линейный способ начисления износа, требуется лишь определить срок полезного использования. Альтернативным вариантом является списание стоимости пропорционально объёму выпускаемой продукции (работ, услуг).

Амортизация малоценных предметов включается в затраты того подразделения организации где они используются.

Теперь рассмотрим особенности налогового учета малоценных предметов. Если для бухгалтерского учёта имеет значение, что по стоимости объект уже списан, но физически ещё используется, значит, и учёт по этому имуществу должен вестись. А вот для налогового учёта физическая составляющая не играет никакой роли, только стоимостная, а это значит, что на расходы организации стоимость малоценных предметов нужно относить постепенно. С 1 января 2015 года такой порядок закреплен в п.п.7 ст.1 Федерального Закона от 20 апреля 2014 г. № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», согласно которому налогоплательщик, имеет право списывать стоимость не амортизируемого имущества, в течение более чем одного отчетного периода [2].

В п. 3 ст. 254 НК РФ от 01.01.2015 определено, что к материальным расходам, в частности, относятся следующие затраты налогоплательщика «… на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и других средств индивидуальной и коллективной защиты, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и другого имущества, не являющихся амортизируемым имуществом. Стоимость такого имущества включается в состав материальных расходов в полной сумме по мере ввода его в эксплуатацию. В целях списания стоимости имущества, указанного в настоящем подпункте, в течение более одного отчетного периода налогоплательщик вправе самостоятельно определить порядок признания материальных расходов в виде стоимости такого имущества с учетом срока его использования или иных экономически обоснованных показателей [1].

Следовательно, экономические субъекты могут списывать стоимость малоценных предметов в течение нескольких отчётных периодов, что позволит единообразно вести бухгалтерский и налоговый учёт.

Выбор метода отнесения малоценных предметов на расходы зависит от учётной политики организации. Если предприятие стремится снизить налоговую нагрузку, соответственно, нужно увеличить расходы, тогда малоценные

предметы целесообразно сразу списывать на расходы организации. Если же нужно уменьшить убытки, то малоценные предметы следует списывать в течение выбранного срока, либо относительно объёма производства.

Таким образом, порядок учета и начисления амортизации по малоценным предметам оказывает существенное влияние на финансовые результаты экономического субъекта.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть 2. Утв. от 05.08.2000 г. № 177-ФЗ.
2. Федеральный Закон от 20.04.2014 г. № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
4. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01»
5. Говдя, В.В., Дегальцева, Ж.В., Середенко, И.В. Современные концепции развития бухгалтерского учета: проблемы и перспективы // Научный журнал КубГАУ, №99(05), 2014. – С. 1- 12.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТАВ ТУРИЗМЕ

А.Э. Хорошилова

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.В. Пономарева

Сибирский университет потребительской кооперации

Сегодня все больше туристических агентств включают в перечень своих услуг такой дополнительный сервис, как туры в кредит. Любое турагентство может заключить договор с банком, чтобы предоставлять данную услугу, ценность которой заключается в том, что она может быть предоставлена «здесь и сейчас». Однако, несмотря на видимое удобство услуги, туристы все же не так часто пользуются кредитом. Результаты голосования на портале TurProfi.ru подтверждают - туристы достаточно редко принимают решение взять у банка в долг на путешествие [1].

Актуальность и популярность данной услуги связаны, прежде всего, с особенностью оформления путевки в кредит. В настоящее время существует два способа покупки в кредит - турфирма самостоятельно оформляет турпакет в рассрочку или отсрочку, но чаще всего, в процессе кредитования учувствует банк. Для турфирмы это более удобный вариант - банк становится ответственным за неоплату туристского продукта.

Различают два вида предоставления кредита на отдых - это потребительский кредит и целевой туристический кредит. В случае потребительского кредита требуемая на отдых сумма перечисляется непосредственно заказчику, но для

получения такого кредита заёмщику нужно будет собрать массу документов и предоставить их в банк для оформления кредита. Такой тип кредита, хотя и позволяет заёмщику самостоятельно осуществить выбор туристической фирмы, отличается повышенной процентной ставкой и длительным периодом оформления. К тому же туристу, скорее всего, придётся самостоятельно оформлять визу, приобретать билет и бронировать гостиницу. В этой связи лучше всего оформлять целевой туристический кредит.

Банки предоставляют целевые туристические кредиты по схеме, аналогичной выдаче обычного потребительского кредита. При этом предлагается очень гибкая система размеров кредита. Клиенту можно взять как незначительную сумму, так и оформить весьма крупный кредит для совершения длительного путешествия. Причём сроки погашения таких кредитов могут быть пролонгированы на год, а то и на три, за которые клиент спокойно, без особого риска погасить всю сумму кредита небольшими частями. Варьируется и размер процентной ставки, который из-за конкуренции банков за потенциального клиента-заёмщика сейчас весьма низок. При этом заёмщику даже не нужно идти непосредственно в банк, так как в каждом крупном туристическом агентстве обязательно есть кредитный менеджер банка, с которым это агентство сотрудничает. Таким образом, в одном месте туристу могут подобрать необходимый тур и одновременно оформить все документы на требуемую сумму кредита в течение короткого отрезка времени.

Ещё одним бесспорным преимуществом тура в кредит является незначительное количество требуемых документов: гражданского паспорта и какого-либо дополнительного документа (например, заграничного паспорта, водительских прав, банковской карты, пенсионного удостоверения). Выгодно ещё и то, что поручителей финансовой состоятельности кредитора при этом не требуется.

Дополнительным плюсом тура в кредит является и то, что выданные на отдых деньги перечисляются на расчётный счет туристической фирмы, а не выдаются заёмщику лично. Это обстоятельство способствует ускорению расчётов туристической фирмы за все услуги, входящие в стоимость турпродукта (перелет, проживание, страховка, трансферы, визы и т.д.). После перевода денег на счёт турфирмы она самостоятельно начинает оформление необходимых документов, визы и бронирование отеля.

Кроме того такой тип кредита выгоден и тем, что всё расходование кредитных ресурсов будет контролироваться турфирмой и не выльется в неоправданные траты заёмщика во время отдыха. Важно, что туристические путёвки предоставляют уникальную возможность организовать себе отдых в любое время года, невзирая на отсутствие финансовых средств, и, не совершая длительных накоплений, а весьма символический первоначальный взнос или вообще полное его отсутствие делает условия кредита весьма привлекательными.

Существует и альтернатива вышеперечисленным способам кредитования - кредитные карты. Кредитные карты выгодно использовать тогда, когда на поездку не хватает незначительной суммы. Действие этих карт может распространяться на несколько лет, что избавляет потенциального клиента, в случае если

он и на следующий год решит совершить очередное путешествие, от необходимости сбора пакета требуемых документов. Выгода пользования кредитной картой, заключается ещё и в том, что оформив её единожды, путешественник имеет возможность осуществлять траты средств, размещённых на ней, на любые свои нужды и покупки. Особенно выгодно пользоваться кредитными картами при поездках заграницу, поскольку проблемы при использовании их за рубежом минимальны. Кредиты, перечисленные на карту для зарубежной поездки гораздо выгодней, чем потребительский или туристический кредит. Это обусловлено тем, что по кредитным картам существует льготный период, в течение которого заёмщик, не нарушивший сроки погашения обязательств в течение этого времени, не платит процентов по кредиту, либо же платит чисто символический процент.

При получении дохода от продажи турпродукта в кредит туристская компания, как и иная любая коммерческая структура, руководствуется Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации»(ПБУ 9/99) [2].

Выручка от продажи туристского продукта является для турфирмы доходом от обычных видов деятельности [2, п. 5], и принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности [2, п. 6].

Выручка признается в бухгалтерском учете в момент, когда право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана) [2, п. 12].

Если туристский продукт продается без первоначального взноса, то в учете туристской компании выручка от продажи показывается на сумму дебиторской задолженности по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции со счетом 90 «Продажи», субсчет 90-1 «Выручка».

В том случае, если турпродукт приобретается туристом с первоначальным взносом, в учете одновременно делается две записи:

Дебет счёта 50 «Касса»

Кредит счёта 90-1 «Выручка»;

– на сумму первоначального взноса, полученного от клиента.

Дебет счёта 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счёта 90-1 «Выручка»;

– на величину дебиторской задолженности, подлежащей уплате за счет кредита.

После этого в обычном порядке начисляется налог на добавленную стоимость (если турфирма является его плательщиком) и списывается себестоимость проданного продукта.

Получение денег от банка в оплату турпродукта, проданного в кредит, отражается в учете турфирмы следующей учётной записью:

Дебет счёта 51 «Расчетные счета»

Кредит счёта 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

– на сумму дебиторской задолженности без комиссии банка.

Сумма вознаграждения банка за предоставление кредитов туристам для целей бухгалтерского учета является прочим расходом турфирмы[3, п. 11]. В бухгалтерском учете начисление вознаграждения банку в размере комиссии, предусмотренной договором, отражается следующим образом:

Дебет счёта 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы»

Кредит счёта 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Затем кредиторская задолженность турфирмы перед банком в части комиссии и дебиторская задолженность клиента перед турфирмой на сумму комиссии погашается.

В заключении отметим, что, несмотря на то, что кредитовать население туристские компании могут самостоятельно, практика показывает, что сегодня продажа туров в кредит не имеет широкого распространения так как, предоставляя туристу кредит, туристские компании отвлекают часть своих оборотных средств. Кроме того, существенным изъяном самостоятельного кредитования можно признать и тот факт, что риски, связанные с неоплатой туристского продукта, сохраняются за турфирмой.

Библиографический список

1. Константиновская, М. Отдых «взаймы»: насколько это привлекает туристов?: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:http://ural.turprofi.ru/articles/_aview_b385762 (дата обращения 27.11.2015).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации»(ПБУ 9/99): приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) // СПС «КонсультантПлюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации»(ПБУ 10/99): приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) // СПС «КонсультантПлюс».

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ИГР

А.С. Аверьяскина
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.А. Сурикова
Сибирский государственный университет путей сообщения

Экономический анализ занимает в управлении предприятием немаловажную роль, помогает оценить и осмыслить степень выполнения плана по основным показателям деятельности, увидеть от заданных параметров отклонение, просчитать затраты предприятия и определить доходы и т.д. В качестве инструмента экономический анализ использует методы, приемы и способы, но при этом цель, результат, к которому стремиться предприятие остается единым. Для выявления проблемных зон деятельности предприятия используются различные подходы: анкетирование, опросы, хронометражи, а после сбора и обработки данных, в любом случае прибегают к обобщению и анализу данных. Анализ данных помогает сформировать представление о состоянии предприятия, как в целом, так и по отдельным структурным подразделениям – цехам, отделам, рабочим местам.

Если предприятие планирует добиться высоких результатов, то необходимо обладать информацией о конкурентах, о рынке, о покупателях. Встает вопрос – как поступить в отсутствии такой информации? Применение методов экономического анализа, в данном случае, не всегда дает желаемый результат, но есть альтернатива – теория игр.

Теория игр - это раздел математики, который был впервые рассмотрен двумя выдающимися учеными Джоном фон Нейманом и Оскаром Моргенштерном.

Весь мир это игра, в которой есть свои правила и где можно выиграть или проиграть, игра в которой можно просчитать каждый ход соперника и опередить его последовательность [1].

Сегодня довольно часто применяется на практике этот способ, позволяющий успешно развиваться предприятиям и также получать информацию, на основе которой принимаются мотивированные деловые решения.

Игра представляет собой строго определённый математический объект или объекты, которые непосредственно исследуются. В теории игр всегда должны быть определены или заданы рамки. В игре участвуют игроки, каждый со своим набором стратегий или совпадающим набором стратегий, в зависимости от рассматриваемой ситуации. В ходе игры формируется матрица позволяющая оценить и задать стоимость выигрышей или платежей (проигрышей).

Матрица позволяет понять, как сделать правильный ход, что можно приобрести или потерять, как себя поведет конкурент, что он может предпринять или как сделать так, чтобы конкурент понес как можно больше потерь [2].

Становится очевидным, что можно сформировать матрицу для реальной фирмы, для реальной ситуации на рынке, задав начальные данные и создав матрицу.

Игры для более сложных ситуаций - игры в экстенсивной, или расширенной форме. Экстенсивная форма представляет собой схему (дерево), с помощью которой удобно представлять игры с двумя и более игроками, а также игры с последовательными ходами. Обычно представляются в виде ориентированного дерева, в которой каждая вершина соответствует ситуации выбора игроком своей стратегии. Каждому игроку предлагается целый набор вершин (альтернатив которые он может выбрать). Платежи записываются внизу дерева, под каждой листовой вершиной [3].

На основе экстенсивной игры можно сделать вывод, что в реальной ситуации необходимо провести опросы, анкетирования, интервьюирования, после чего определить всевозможные варианты выбора или действий клиентов. На основе полученного дерева производится оценка возможных выигрышей или платежей, такая информация позволит правильно распределять имеющиеся ресурсы и уменьшить издержки. Соответственно далее формируется стратегия на выявленном посредством экстенсивной игры оптимальном плане.

Теория игр включает в себя множество видов игр, которые можно подбирать в зависимости от особенностей рынка и специализации фирм, особенности игр попросту будут их учитывать. Например, зная, какой следующий шаг может предпринять конкурент, но при этом не зная его планы, можно использовать параллельные игры. Параллельные игры – игры, в которых игроки ходят одновременно, или, пока все не сделают свой ход. Дальнейшее развитие игры можно свести к простым играм, которые были выше рассмотрены в работе, или играть по изначально заданным правилам [4].

Посредством экономического анализа можно прийти к аналогичному результату, но разница будет заключаться во временном ресурсе, который в теории игр будет значительно сэкономлен. Сэкономленный ресурс можно задействовать на дальнейшее развитие фирмы, таким образом, повышается и производительность труда, и шансы фирмы на быстрое и эффективное развитие, и расширения влияния на рынке. Теория игр новый подход к управлению, имеющий массу достоинств, но однако все еще не достаточно применяем на практике.

Библиографический список

1. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д.: экономика. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2012 – 1360 с.
2. Авинаш Диксит, Барри Нэлбафф: «Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни». М.:Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2014 – 464 с.

3. Диксит А.; Нейлбафф Б.:Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни. М.:AST, 2014 – 464 с.
4. Воробьев Н.Н. Теория игр для экономистов-кибернетиков. М.: «Наука», 1985 – 272 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

И.С. Андреева
Научный руководитель: д-р. экон. наук, профессор Б.А. Аманжолова
Новосибирский государственный технический университет

Современная направленность социально-экономических преобразований способствует выработке стратегического курса на совершенствование механизмов управления в бизнес-структурах [1].

Приоритетное развитие деятельности консалтинговых организаций усиливает влияние данного сектора экономики на ее конкурентоспособность и способствует разработке инновационных стратегий развития. Качественно изменяется рынок консалтинговых услуг. Он становится более понятным, прозрачным и более профессиональным.

Ужесточение конкурентной среды, существование на российском рынке крупных западных игроков поднимают частный бизнес и рынок консалтинговых услуг на новый качественный уровень.

Одним из наиболее распространенных инструментов консалтинга является аудит, который, аккумулируя в себе необходимый информационный потенциал экономики отдельных хозяйствующих субъектов и государства в целом, становится непосредственной производительной силой общества. Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о том, что достоверность, качество и эффективность консалтинговых услуг является важнейшим условием наращивания инновационного потенциала, формирования конкурентных преимуществ и инвестиционной привлекательности как основополагающих факторов устойчивого развития систем микро, мезо и макроуровня [2].

Сопутствующие аудиту услуги в аудиторских организациях начинают занимать все больший удельный вес по количеству, видам и объемам выполнения. И это не случайно, ведь в аудиторских фирмах работают наиболее квалифицированные специалисты в области бухгалтерского учета, права, налогообложения, финансов.

По итогам 2014 года услуги финансового консалтинга стали самым быстрорастущим направлением и их рост продолжается в нынешнем году. Эксперты РА говорят, что по результатам первых месяцев 2015 года, наряду с увеличением объемов работ по традиционным направлениям консалтинга со стороны клиентов растет и число запросов на такие виды услуг, как комплексный due diligence – процедура получения объективной информации о юридическом лице, включаю-

щая работу аудиторов, оценщиков, юристов и консультантов, и работы, связанные с постановкой у заказчика систем «бережливого производства».

Интерес к проведению due diligence связан с тем, что в периоды нарушения экономического равновесия все чаще происходят процедуры смены собственников хозяйствующих субъектов. Внедрение элементов производственных систем является естественной составной частью общей линии на повышение производительности труда и эффективности производственной деятельности. Причем более широкое распространение этой услуги тормозится нехваткой профессиональных консультантов в этой области [3].

Автором осуществлен анализ выручки лидеров крупнейших российских и казахстанских аудиторско-консалтинговых фирм
с целью выявления дальнейших перспектив развития рынка финансового консалтинга в этих странах. В ходе обзора было выявлено, что наибольшей популярностью предоставления услуг финансового консалтинга пользуется бессменные зарубежные лидеры EY (15% от совокупной выручки участников списка), PwC (11%) и КПМГ (9,5%), среди отечественных компаний на первом месте стоит «Интерком-аудит» с объемом выручки от консалтинга 468 779 тыс. рублей, затем компания Russia Consulting, выручка от консалтинга которой составила 687 674 тыс.руб., и замыкает тройку лидеров компания «НЭО Центр» с заработанными от услуг консультирования 399 867 тыс. руб. [3].

Также проанализированы данные консалтинговых фирм в Казахстане. Выручка компаний в этом сегменте заметно возросла, по сравнению с предыдущим. В 2014 году лидером стала консалтинговая группа «Болашак», заработавшая 3,6 млрд. тенге. Консалтинговая группа проводит научные и практические экспертизы, консультации по международному и национальному праву, поэтому весь объем выручки пришелся на юридический консалтинг. Второе место у компании «Филиал ООО “Парма-Телеком”» из Актау. Ее годовая выручка увеличилась по сравнению с 2013 годом на 10,3%, до 673 млн. тенге. Деятельность компании полностью сконцентрирована на IT-управленческом консалтинге. Третий результат — 637 млн. тенге выручки, прирост 21,7% – у компании BDO Kazakhstan, также новичка рэнкинга. Компания строит универсальный бизнес и предлагает клиентам услуги в области аудита, налогообложения и права, финансового консультирования, бизнес-консультирования и системной интеграции.

Что же касается выручки именно от услуг финансового консалтинга, то наибольший доход был получен компанией «ИНТАЛЕВ ТЕХНОЛОГИИ» с объемом выручки в 133 816 тыс. тенге, затем следует компания «BDO Kazakhstan», заработавшая на услугах финансового консультирования 87 204 тыс. тенге, и замыкает тройку лидеров компания «МинТакс Аудит» с вырученными 80 507 тыс. тенге [4].

Таким образом, анализ современных тенденций финансового консалтинга позволяет выделить следующие перспективы для Российской Федерации и Республики Казахстан.

На фоне ухудшения общей геополитической ситуации и мировой экономики спрос на консалтинговые услуги снизился;
существует тенденция снижения темпов роста доходов аудиторско-консалтинговых фирм, которая, судя по всему, будет снижаться и дальше; происходит сокращение консалтинговых бюджетов; имеется нехватка квалифицированных кадров. Это вполне стандартное развитие событий практически для любого сектора услуг: они становятся первыми жертвами экономических неурядиц. Фирмы ждут массового усиления внимания заказчика к оптимизации затрат и повышению эффективности деятельности. Погоня за оптимизацией обеспечит работу по всем основным направлениям консалтинга: управление финансами и налогообложением, автоматизация бизнес-процессов и интеграционных проектов, стратегическое планирование и маркетинг, услуги для производственных процессов. Услуги консультантов, нацеленные на исследование проблем инвестиционной и операционной неэффективности предприятий и целых секторов экономики, последующее исцеление этих проблем, будут востребованы еще как минимум десятилетие.

Библиографический список

1. Грабельных Т.И. Консалтинг в России: от истории до инновационных практик: монография / Т.И.Грабельных, А.В.Толстикова – Иркутск, 2012., - 145 .
2. Исраилова З.Р. Организационно-управленческие проблемы развития рынка аудиторско-консалтинговых услуг: монография/Исраилова З.Р. - Грозный, 2012., - 126.
3. Эксперт РА. «Российский консалтинг» 2014 год: [Электронный ресурс]. URL: http://www.raexpert.kz/rankings/consulting/2014/. (Дата обращения:22.11.2015).
4. Эксперт РА. «Инерция замедляется» 2014 год: [Электронный ресурс]. URL: http://www.raexpert.kz/rankings/consulting/2014/. (Дата обращения:22.11.2015).

ВЫБОР ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НАЧИНАЮЩИМ ИНВЕСТОРОМ

Ш.К. Ахматкулов, М.Е. Пересыпкина
Научный руководитель: старший преподаватель И.В. Новиков
Сибирский университет потребительской кооперации

Для начала успешной инвестиционной деятельности важным, основополагающим критерием является выбор эффективных финансовых инструментов. С переходом к рыночной экономике и развитием компьютерных систем, в современных условиях появляется все больше возможностей для личного инвестирования, что безусловно, указывает на актуальность раскрываемой темы.

Существует множество видов финансовых инструментов. Их классификации различны и разнообразны, в этом и состоит первая сложность инвестирования начинающим специалистом. Под финансовым инструментом мы понимаем некий актив, принимающий форму финансового обязательства стороны-

эмитента по выплате определённого дохода стороне-инвестору. Т.е. инструмент на финансовом рынке представляет собой договор, выраженный в специфической форме и определяющий права и обязанности сторон, предметом такого договора является денежный доход. Следует различать инструменты по формам обязательств эмитентов: долевые, долговые и деривативы без финансовых обязательств.

Финансовые инструменты в разной степени защищены от риска потерять вложенные средства и не получить в установленный срок доход, а также возможно потерять все средства. Таким образом, начинающий инвестор должен понимать степень риска вложения средств в разные ценные бумаги, уметь оценить степень риска и построить комбинации из инструментов, защищённые от риска потери капитала.

Необходимо определить, на каком финансовом рынке лучше вкладывать денежные средства. Это позволит более полно изучить и понять принципы действия входящих в него финансовых инструментов и сформировать базовое представление об их различиях. При этом необходимо охарактеризовать сегменты рынка по основным признакам: доходность, рискованность и ликвидность. В этом начинающему инвестору помогают существующие информационные системы рынка ценных бумаг (биржевые, аналитические, официальные и т.п.). Следует отметить, что важнейшим принципом функционирования финансового рынка, и особенно рынка ценных бумаг, является его открытость, прозрачность, информационная доступность. Данный принцип соблюдается всеми участниками в силу действующего законодательства, защищающего права инвесторов и обеспечивающего высокий уровень конкуренции на рынке.

Следующей задачей инвестора становится установление возможного личного срока инвестирования. Необходимо определить, на какой период времени (краткосрочный или долгосрочный) целесообразно разместить капитал в целях его скорейшей окупаемости. Важнейшую роль в сохранении и приумножении капитала играет определение уровня доходности и уровня риска финансовых инструментов. Так, в экономике принято считать верным утверждение: «чем выше риск, тем выше ожидаемая доходность». Для эффективного инвестирования это соотношение должно быть максимально оптимизировано, т.е. при меньших рисках необходимо получение наибольшей возможной прибыли.

Для того чтобы оценить риск инвестиционного портфеля, используются показатели коэффициентов корреляции и ковариации. Эти коэффициенты осуществляют основную роль в установлении риска портфеля. При корреляции равной 1 риск портфеля зависит от долей входящих в него активов. При независимом изменении доходности активов риск портфеля понижается на размер последнего слагаемого. А при полной отрицательной корреляции риски уравновешивают друг друга, другими словами, при определенной структуре сформированного портфеля риски могут быть всецело ликвидированы.

Портфель, создаваемый инвестором, состоит из нескольких ценных бумаг, каждая из них обладает собственной ожидаемой доходностью. Предполагаемая доходность портфеля рассчитывается по формуле: Доходность портфеля =

(Стоимость ценных бумаг на момент расчета – Стоимость ценных бумаг на момент покупки) / Стоимость ценных бумаг на момент покупки.

Таким образом можно сделать вывод о том, что различные инструменты имеют разные уровни доходности и риска. При этом инвестиционный портфель поддается коррекции и оптимизации, целью которой является минимизация риска и максимально возможное увеличение доходности.

Психологические аспекты инвестирования также играют большую роль для успешного инвестирования и получения стабильного дохода. Так, важным качеством инвестора является уравновешенность в принятии решений, возможность не поддаваться «влиянию толпы» и способность дождаться наиболее благоприятного момента для осуществления инвестиций. Не стоит принимать решения на основе краткосрочных результатов. Таким образом, довольно простое правило инвестирования: «покупай, когда дешево – продавай, когда дорого» с психологической точки зрения не всегда легко выполнить.

Руководствуясь вышеизложенным, был сформирован гипотетический модельный портфель из финансовых инструментов, доступных розничному инвестору на российском рынке. Из акций, торгующихся на Московской фондовой бирже, были отобраны акции с наименьшим коэффициентом корреляции. Далее были отброшены акции недостаточно ликвидные. Дальнейший отбор проходил с использованием конъюнктурных соображений — политической ситуации и ориентации на импортозамещение в России. В результате были отобраны 10 акций из разных секторов экономики: Фармстандарт, Сбербанк, Внешторгбанк, Ростелеком, Магнит, Нефтеоргсинтез, Газпром, Аэрофлот, ГМК Норильский никель, компания Разгуляй.

Объем условных инвестиций – 1 млн. руб. был равномерно распределен между 10-ю инструментами. Интервал инвестирования – с 1.09.2014 по 1.09.2015.

По проведённым расчётам, сформированный по данной методике портфель показал рост стоимости за этот период с 1 000 000 руб. до 1 486 000 руб. Среднеквадратичное отклонение цены составило 189 000 руб.

Итак, за указанный период портфель ценных бумаг показал устойчивый рост и отсутствие резких колебаний стоимости. Конечная доходность портфеля составила 48,6% годовых.

Такой подход к формированию портфеля ценных бумаг не учитывает возможности маловероятных, но фатальных событий. Учёт этих факторов возможен при включении в портфель опционов, или формирование портфеля только из опционов на соответствующие акции. Это можно считать направлением совершенствования методики оптимизации инвестиционного портфеля на фондовом рынке.

Таким образом, резюмируя всё сказанное выше, можно утверждать, что начинающему инвестору, не имеющему опыта и профессионального чутья, необходимо руководствоваться указанными правилами, быть осмотрительным в решениях о размещении капитала. Одновременно не надо забывать и о приёмах и методах фундаментального и технического анализа рынка ценных бумаг.

Если фундаментальный анализ выявляет главные закономерности изменения рыночных цен на финансовые активы, это делается путём изучения влияния крупных экономических факторов макро- и микро- среды деятельности компаний и фирм, то технический анализ в большей степени высвечивает конъюнктурные колебания цен на финансовые инструменты, объясняя их природу и последствия. При инвестировании на финансовых рынках важны оба метода анализа, причём каждый из них используется то больше, то меньше, по мере необходимости. Инвестор – это вечный аналитик, его задача – всегда быть в курсе всех событий на тех рынках, куда он поместил капитал.

Библиографический список

1. Колоскова Н.В. Инструменты финансовых рынков: учебное пособие / Н.В. Колоскова, И.В. Новиков. – Новосибирск: НОУ ВПО Центросоюза РФ «СибУПК», 2015. – 260 с.
2. Морозов В.П., Никитенко А.В. Система информационной поддержки оценки портфеля ценных бумаг. // Интернет-журнал «Науковедение» – №2 – 2013.
4. www.finam.ru – Информационный портал компании «Финам», котировки акций, статистические данные.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.М. Бавыкина
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор И. В. Баранова
Сибирская академия финансов и банковского дела

Финансово-экономический кризис в России, начавшийся в 2014 г., валютный и структурный кризис российской экономики,
снижение цен на нефть и экономические санкции стран Запада в отношении России привели к увеличению инфляции, снижению реальных располагаемых доходов населения и потребительского спроса. Большинство отраслей национальной экономики оказались подвержены финансово-экономическому кризису, в результате чего наступил спад производства, увеличилось число банкротств организаций, произошел рост безработицы.

Сложившаяся ситуация экономической нестабильности в России актуализировала необходимость ранней диагностики вероятности банкротства коммерческих организаций и разработки мероприятий по улучшения их финансового состояния.

Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации и поэтому определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов [6]. Экономическая нестабильность, воздействую на ряд финансовых отношений коммерческих органи-

заций, может вызвать переход к непредвиденному состоянию, затрагивающему устойчивость организации и как следствие ее финансовое состояние.

Воздействие экономической нестабильности может быть существенным, так как факторы экономической нестабильности разрушают финансово-экономическую устойчивость и платежеспособность организаций. Экономическая нестабильность приводит к снижению выручки, увеличению сроков возврата дебиторской задолженности и росту кредиторской задолженности, снижению рентабельности [2].

Действуя в условиях нестабильности организации должны учитывать все большее количество факторов, воздействующих на их финансово-хозяйственную деятельность. Как показывает практика, на финансовое состояние организации влияет ряд внешних факторов: инфляция; налоговая и кредитная политика; безработица; внешнеэкономические связи [4]. Экономическая нестабильность в настоящее время также стала серьезным фактором-дестабилизатором финансового состояния российских организаций. Паника на валютном рынке, падение курса рубля и нефтяных цен, дальнейшее снижение экспорта и доходной части государственного бюджета, рост цен на потребительские товары, обесценение накоплений и снижение уровня жизни большинства граждан – это последствия экономической нестабильности, которые отрицательно влияют и на финансовое состояние российских организаций.

Серьезное влияние экономическая нестабильность оказала на финансовое состояние ОАО «Мечел» - российской горнодобывающей и металлургической компании, реализующей свою продукцию, как на российских, так и на зарубежных рынках. В связи с нестабильной экономической ситуацией организация снизила объемы производства. Так объем продаж коксующегося угля сократился из-за снижения спроса внутри страны, недопоставки угля на азиатские рынки из-за наводнения на Дальнем Востоке, а в результате западных санкций сократился импорт [3].

Ретроспективный анализ финансового состояния ОАО «Мечел» выявил неликвидность баланса, неплатежеспособность и финансовую неустойчивость организации, которая на конец 2014 г. имеет кризисное финансовое состояние.

В рамках исследования была проведена диагностика вероятности банкротства ОАО «Мечел» с применением зарубежных и отечественных методик: У. Бивера, Э. Альтмана, Р. Лиса, Р. Таффлера, Г. Спрингейта, Дж. Фулмера, Ж. Лего; Г.В. Давыдова и А. Ю. Беликова, О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, В. В. Ковалева и О. Н. Волковой, Г.В. Савицкой. Расчеты за 2012 – 2014 гг. выявляли, что вероятность банкротства ОАО «Мечел» велика, и с каждым годом угроза вероятности наступления банкротства ОАО «Мечел» только увеличивается. Большая часть финансовых ресурсов сформирована за счет заемных источников и организация не способна свободно маневрировать собственными средствами.

Для финансового оздоровления ОАО «Мечел» были предложены следующие мероприятия, реализация которых может привести к улучшению финансового состояния:

1. Реструктуризация долга ОАО «Мечел», который составляет 7 млрд долларов. Предварительная договоренность о реструктуризации задолженности достигнута с Газпромбанком и ВТБ, ведутся переговоры со Сбербанком [1].

2. Помощь государства: Минэкономразвития РФ включило «Мечел» в список компаний, которые смогут получить кредиты под госгарантии в рамках антикризисного плана [3].

3. Продажа активов (доли в Эльгинском угольном месторождении) и использование средств от продажи для погашения задолженности перед банками [5].

В заключении отметим, что проблема диагностирования банкротства организаций в условиях финансово-экономической нестабильности чрезвычайно актуальна. При этом в России пока отсутствует достаточная статистика банкротств организаций по причине молодости института банкротства, постоянно совершенствующегося законодательства; существующие методические подходы к диагностике вероятности банкротства не учитывают особенности отраслевой принадлежности организаций и факторы, вызвавшие несостоятельность организаций, что затрудняет объективное прогнозирование возможного банкротства организации. Кроме того, существует также проблема достоверности информации о финансовом состоянии конкретных организаций и ее получения.

Стремительно изменяющиеся факторы внешней среды в условиях финансово-экономической нестабильности ставят менеджмент российских организаций перед необходимостью поиска новых решений для противостояния рискам, в том числе риска несостоятельности.

Библиографический список

1. Годовой отчет ОАО «Мечел» URL:http://www.mechel.ru/doc/doc.asp?obj=133404
2. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – Спб.: АноИпэв, 2009. 336с
3. Официальный сайт ОАО «Мечел» URL: http://www.mechel.ru/
4. Пулитова М.Д. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Вестник ЮУрГУ. № 20. 2010. С. 75-79.
5. РБК URL: http://www.rbc.ru/economics/20/06/2014/931617.shtml?google_editors_picks=true
6. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н.А Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 539 с.

УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «НОВОСИБИРСКЭНЕРГОСБЫТ»

Я.Д. Бахман, А.А Маслаков

Научный руководитель: старший преподаватель Э. В. Альшевский
Сибирский университет потребительской кооперации

Управление основным капиталом (ОК) организации является важнейшей задачей современного капиталоемкого предприятия. Значительная часть его расходов связана с поддержанием фондов (зданий, сооружений, оборудований) в эксплуатационном состоянии. Без анализа основного капитала, практически невозможно определить, насколько стабильна деятельность предприятия.

Структура основного капитала определяется по удельными весами групп и подгрупп необоротных активов организации:

1. Основные фонды – совокупность материальных вещественных ценностей используемых в качестве средств труда

2. Основные производственные фонды – фонды сферы материального производства, участвующие в процессе производства длительное время.

3. Не производственные основные фонды – непосредственно не участвующие в процессе производства.

Эффективность управления основным капиталом обеспечивают с помощью следующих принципов:

1. Взаимосвязь с общей системой управления.

2. Комплексный характер принятия и реализация управленческих решений.

3. Высокий динамизм управления.

Суть первого принципа заключается в том, что достижения эффективность управления в организации связано с рациональным использованием основного капитала (особенно его активной части).

Второй принцип выражается в том, что управление решениями в области формирования и использования основного капитала непосредственно воздействуют на конечные финансовые результаты деятельности организации. Поэтому управление основным капиталом следует рассматривать как комплексную управляющую систему, предусматривающую реализацию амортизационной политики предприятия [1].

Амортизационная политика предприятия – это совокупность и критерии выбора методов начисления амортизационных отчислений в соответствии с нормативно-правовыми документами и целями предприятия.

Основными элементами амортизационной политики является:

1. Взаимосвязь амортизационной политики с инновационной политикой

2. Разработка экономически целесообразных сроков полезного использования амортизационного имущества

3. Реализация наиболее эффективных механизмов начисления амортизационных отчислений.

С 1 января 1997 года в соответствие с Указом Президента РФ введены новые нормы амортизационных отчислений, а имущество подлежащие амортизации объединяются в следующие 4 группы:

1. Здания, сооружения: норма для крупных предприятий – 5%, для малых – 6%.
2. Легковой и грузовой автотранспорт, офисное оборудование и мебель: норма для крупных – 25%, для малых – 30% .
3. Технологическое, энергетическое, транспортное и иное оборудование: норма для промышленных – 15%, для малых – 18%.
4. Нематериальные активы – нормы зависят от срока их службы, если срок не известен, то нормы составляют 10%.

Основной целью разработки амортизационной политики предприятия является максимизация формируемого потока собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников. Это формирование осуществляется двумя путями: прямым ~ путем формирования амортизационного фонда предприятия за счет амортизационных отчислений, и косвенным - путем уменьшения суммы уплачиваемого налога на прибыль.

Суть амортизационной политики – не допустить физического износа основных фондов и остановки предприятия по этой причине.

Объектом исследования является предприятие МУП «Новосибирскэнергосбыт», преобразованное в 2010 году в ОАО «Новосибирскэнергосбыт», основной деятельностью которого является:

1. Покупка электрической энергии.
2. Реализация электрической энергии.
3. Продажа и установка водосчетчиков, счетчиков электрической энергии, теплосчетчиков.
4. Выполнение проектов энергосбережения, выполнение монтажных работ.

Предмет исследования: эффективность управления основным капиталом предприятия.

В связи с преобразованием предприятия в ОАО было проведено техническое перевооружение и реструктуризация имущественного комплекса (ИМК) предприятия, приобретено новое оборудование на сумму 1420790 тысяч руб.

Показателями эффективности управления основным капиталом являются показатели динамики (обновления, ликвидации, прироста, доли активной части ОК) и эффективности его использования (фондоотдача, фондоемкость, фондовооружённость), которые и были проанализированы в процессе исследования [2].

За исследуемый период 2013-2014 годы было приобретено новое высокопроизводительное оборудование, что причиной изменения показателей динамики ОК. Коэффициент обновления возрос на 3%, а коэффициент выбытия на 1%. Наблюдался рост фондоотдачи на 11%, за счёт увеличения доли активной части на 3% и выбытия ОК по причине морального износа на 1%. Фондоемкость снизилась на 17%, а фондовооружённость 1%.

Рост показателя фондоотдачи, доли активной части и одновременного снижения фондоемкости продукции свидетельствует об улучшении эффектив-

ности использования основных фондов, повышение степени их загрузки. Для повышения эффективности использования основных фондов, были внедрены современные энергосберегающие технологии, которые привели к росту фондоотдачи на 8858 тысяч руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что преобразование и реструктуризация ИМК явились эффективными инструментами амортизационной и инвестиционной политики. Предприятие на сегодняшний день, за счёт эффективного управления ОК, является рентабельным, т.к. получило рост прибыли за год 10,1 % и снизило свои налоговые обязательства с 45 тыс. руб. до 10 тыс. руб.

Библиографический список

1. Учебник Бригхэм. Ю.
2. Учебник для вузов «Экономика предприятия» В.П. Грузинов, В.Д. Грибов.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ

А.А. Березовикова
Научный руководитель: старший преподаватель И. М.Самарская
Сибирский Университет Потребительской Кооперации

Важнейшей для разрешения проблемой перед банковской системой актуальной на сегодня для России экономически индустриальной политики является привлечение свободных денег населения. Однако, в последствии нестабильных обстановок, которые приводят к понижению возможных резервов, понижению процесса формирования банковских услуг уменьшается уровень благосклонного отношения граждан к коммерческим хранилищам ценностей. Для повышения доверия живущих граждан к банковской системе государства и формирования процесса сберегательного дела в актуальной на сегодня Российской Федерации величина страхования вкладов имеет конструктивный порядок, гарантирующий сохранение и сбережение вкладов, предотвращение крупномасштабного изъятия вкладов в случае кризиса и тем самым укрепление стабильности банковской системы Российской Федерации.

Сбережения, накопленные населением, являются весомым по важности резервным составом увеличения ресурсной базы банковского сектора, необходимого для расширения его инвестиционных возможностей.

Одним из основополагающих факторов банковского кризиса и денежного непостоянства банков в пост кризисный временной промежуток являлся отток денег вкладчиков по инвестициям, в следствии потери доверия к банкам, которое было обосновано весомыми потерями вкладчиков инвестиций разорившихся банков. В сформировавшихся критериях восстановление и повышение доверия вкладчиков инвестиций к банковским организациям превратилось в самое

важное условие усовершенствования их финансового состояния, поддержания стабильности в кредитной системе страны.

Система страхования вкладов физических лиц была создана в России в 2004 году для защиты прав и законных интересов вкладчиков банков. Нормативной базой стал федеральный закон "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" от 23 декабря 2003 года N 177-ФЗ в последней редакции вышеупомянутого закона от 13.07.2015.

Существует видение проблем, что гособъкты, выдающие кредиты менее уязвимы от административного произвола, чем обыкновенные инвестирующие меценаты по вкладам, однако, как показывает практика, в таком сложном вопросе как принятие финансовой организации в систему страхования складов (ССВ) существует ряд проблем. Речь пойдет о пробелах в законодательстве Российской Федерации. До недавнего времени Центральный Банк России отказывался облегчить процедуру принятия решений по принятию банков в ССВ. Отказывая очередной финансовой организации, ЦБ мало мотивировал свое решение, оставляя нередко, кредитные организации в недоумении.

О недостаточной мотивированности ответов ЦБ некоторое количество раз высказывались во время обсуждения проблемы включения банков в систему страхования вкладов (ССВ) как банкиры, так и судьи. Суть в то, что отсутствие точных, четких и мотивированных ответов формирует правовую неясность, прежде всего для суда. Во введение в ССВ было отказано 165 доверительным финансовым организациям. Оспорить решение ЦБ в суде попытались менее 30 банков. В первой инстанции дела уже выиграли Ист-Бридж банк, Федеральный промышленный банк, банк «Сатурн», Русский банк делового сотрудничества, однако в вышестоящих инстанциях ни одно из дел пока не рассмотрено. Выигрыш банками дел в суде уже первой инстанции позволяет им немедленно начать принимать вклады, не участвуя при этом в ССВ, что противоречит самой идее обязательного страхования вкладов.

Так же хотелось бы рассмотреть интерес учредителей и управляющих начальников офисных объектов выдающих кредиты за их финансовое состояние. Ст. 52 УК РФ «Конфискация имущества» как дополнительный вид наказания со вступлением в силу Федерального закона от 08.12.2003 г. № 162-ФЗ утратила свою силу. Уголовный кодекс не выделяет специальных норм в отношении ответственности учредителей и руководителей кредитной организации.

Ответственность этих лиц рассматривается вместе с обязанностью отвечать учредителей и начальников, а так же иных юридических лиц и связана в главном с преступлениям, совершенными специально, в целях не соблюдения обещаний перед кредиторами – преднамеренное разорение. Поэтому необходимо направить все свое внимание на негативные последствия, которые влекут разорение финансовой организации в целом и отдельных кредиторов, а так же вкладчиков по инвестициям – физических лиц, так и для общества страны в целом.

Библиографический список
1. ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ (в ред. от 13.07.2015).
2. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного Федерального округа от 11.08.2012 дело № А05-13914/03-23
3. Справочные материалы Межрегионального банковского совета при Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от 11 июля 2013 года.
4. Годовой отчет Агентства по страхованию вкладов за 2014 год.

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ БАНКА-ЭМИТЕНТА ЦЕННЫХ БУМАГ

К.В. Валюшева
Научный руководитель: ассистент Ю.В. Харитонова
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

Под рейтинговой оценкой эмитента ценных бумаг следует понимать комплексный подход к определению финансового состояния каждого эмитента и выявлению основных закономерностей его деятельности. Надежный эмитент – это эмитент, который обеспечивает интересы инвесторов, руководствуется принципами партнерских, взаимовыгодных отношений, а также устойчив к внутренним и внешним угрозам.

Практика показывает, что рейтинговая оценка банков-эмитентов ценных бумаг в банках Республики Беларусь не ведется. В то время как построение рейтинга будет способствовать развитию рынка ценных бумаг страны, а также способствовать повышению доходности инвестиций в ценные бумаги банков.

Методика рейтингования банков-эмитентов ценных бумаг, по нашему мнению, должна включать 5 этапов: выбор системы показателей надежности банка, определение критериев выбранных показателей, расчет показателей, построение шкалы оценки критериев и присвоение рейтинга.

Систему показателей надежности банка образуют такие показатели, как финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности.

Финансовая устойчивость эмитента – качественная характеристика его финансового состояния, которая отличается достаточностью, сбалансированностью и оптимальным соотношением финансовых ресурсов и активов в условиях поддержания на достаточном уровне ликвидности и платежеспособности, ростом прибыли и минимизацией рисков, способная выдержать непредвиденные потери и сохранить состояние эффективного функционирования.

Основными показателями финансовой устойчивости являются достаточность нормативного капитала, краткосрочная ликвидность, соотношение собственного капитала и привлеченных ресурсов, коэффициент участия собственных ресурсов в активах банка.

Достаточность нормативного капитала характеризует степень участия капитала банка в формировании его активов. Позволяет оценить достаточность собственных средств для компенсации финансовых рисков банка. Оптимальное значение данного показателя составляет 10% [1].

Краткосрочная ликвидность характеризует соотношение активов со сроками погашения до 1 года и обязательств со сроками исполнения до 1 года. Норматив – не менее 1 [1].

Соотношение собственного капитала и привлеченных средств символизирует финансовую устойчивость банка, как эмитента. Оптимальное значение указанного показателя, по мнению автора, составляет 0,25.

Коэффициент участия собственных ресурсов в активах банка. Характеризует долю активов, сформированных за счет собственных средств. Оптимальное значение данного коэффициента должно колебаться от 0,10 до 0,20.

Деловая активность банка, как эмитента, характеризуется его способностью привлекать средства, эффективностью и рациональностью их размещения. Показатели деловой активности позволяют интерпретировать состояние и использование банком экономического потенциала. К ним относятся: доля доходных активов, соотношение доходных активов и платных ресурсов, доля ценных бумаг в привлеченных средствах.

Доля доходных активов определяется как процентное соотношение доходных активов к совокупным активам банка. Доходные активы – это активы, которые приносят процентный доход. К ним относятся активы, образуемые кредитно-инвестиционный портфель банка. Данный показатель характеризует деловую активность с точки зрения эффективности размещения ресурсов. Оптимальное значение этого показателя – не менее 70%.

Соотношение доходных активов и платных ресурсов характеризует рискованность кредитной политики банка. Оптимальное значение коэффициента составляет 1 и более.

Доля ценных бумаг в привлеченных средствах характеризует активность банка в эмиссии ценных бумаг. Для данного показателя оптимальное значение составляет 5-8%.

Третья группа – это показатели рентабельности работы банка. Рентабельность – это уровень окупаемости прибылью уставного и общего капитала, активов, а также расходов банка.

В показатели рентабельности банка необходимо зачислить рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность банковских услуг.

Рентабельность активов – это процентное отношение чистой прибыли банка к его активам. Этот показатель используется для оценки качества управления банком, поскольку он характеризует способность менеджмента эффективно управлять его активами. Значение данного показателя не должно составлять менее 1,5%.

Рентабельность собственного капитала исчисляется как процентное соотношение чистой прибыли банка и его собственного капитала. Характеризует эффективность использования банком собственного капитала и доходности и может служить ориентиром при выборе привлекательного направления инвестирования. Значение показателя, по мнению автора, не должно составлять менее 8%.

Рентабельность расходов банка (или банковских услуг) рассчитывается как отношение прибыли к расходам умноженное на 100. Данный показатель характеризует сумму полученной прибыли на 100 рублей понесенных расходов. Значение данного показателя должно варьироваться в диапазоне 5 – 9%.

Выбор названных показателей обусловлен тем, что они позволяют оценить различные направления деятельности банка. Так показатели рентабельности характеризуют эффективность менеджмента, доля доходных активов показывает эффективность размещения ресурсов, коэффициенты финансовой устойчивости характеризует достаточность собственных средств для компенсации рисков банковской деятельности [2].

На втором этапе построения рейтинговой методики определяются критерии, по которым оцениваются выбранные 10 показателей. Все показатели, имеющие оптимальное значение получают 10 баллов. Двадцать баллов получают показатели, значения которых отклоняются от оптимального в сторону увеличения или уменьшения, но это отклонение имеет незначительное влияние на надежность банка. Для показателей, которые получили оценку в 30 баллов, характерно отклонение от оптимального значения, которое вызывает снижение надежности банка.

На третьем этапе рейтинговой оценки необходимо определить общее количество баллов банка, путем суммирования всех баллов по каждому из показателей.

Каждый из присвоенных рейтингов имеет свою характеристику, которая определяет для банка надежность и возможность сотрудничества с тем или иным банком-эмитентом ценных бумаг.

Четвертым и пятым этапом методики построения рейтинговой оценки является установление шкалы критериев, включающей в себя три рейтинговых группы, и присвоение рейтинга.

В группу А будут включаться те банки, которые сумели показать положительную динамику деловой активности, рентабельности и финансовой устойчивости, они, как правило, достаточно устойчивы к внутренним и внешним угрозам. Надежность таких банков-эмитентов очень высока и находится в диапазоне до 120 баллов.

В группу В будут включаться банки, для которых характерен средний уровень надежности (120-240 баллов), их показатели деловой активности, рентабельности и финансовой устойчивости находятся на должном уровне, но на них значительное влияние оказывают негативные внешние факторы, такие как инфляция, снижение ВВП, финансовый кризис.

Банки группы С характеризуются низким уровнем надежности (240 баллов и более). Такие банки-эмитенты ценных бумаг имеют относительно низкие показатели деловой активности, рентабельности и финансовой устойчивости и имеют значительные финансовые риски. Сотрудничество с таким банком требует регулярного контроля за его основными показателями.

В заключении следует отметить, что предложенная рейтинговая методика позволит не только определить надежного эмитента, но и покажет влияние внешних факторов на его устойчивость.

Библиографический список

1. Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций Республики Беларусь, утвержденная постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 сентября 2006 г. № 137.
2. Дедков, А. Основы формирования системы присвоения и использования рейтингов в Беларуси / А. Дедков, Н. Веренько // Банковский вестник. – 2014. – № 7. – С. 16-24.

О ПРОБЛЕМЕ ВУАЛИРОВАНИЯ И ФАЛЬСИФИКАЦИИ БАЛАНСА: ОТ ИСТОКОВ ДО НАШИХ ДНЕЙ

Е.В. Гаврилова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент О.С. Темченко
Дальневосточный федеральный университет

В современной экономике роль бухгалтерского баланса сложно переоценить. Являясь одной из основных форм финансовой отчетности, баланс дает информацию об имущественном и финансовом положении предприятия, позволяет заинтересованным пользователям оценить структуру и динамику его активов и обязательств для принятия управленческих решений. Именно поэтому важным является предоставление достоверной информации в бухгалтерском балансе. Однако это достигается не всегда.

В силу различных причин и мотивов менеджеры стремятся представить в лучшем или худшем виде положение компании, скрывая или преобразовывая данные об активах и обязательствах предприятия так, что для «непосвященных» пользователей действительное положение дел в компании оказывается неясным, что называется вуалированием баланса. Эта проблема имела место еще в первой половине прошлого века. Один из первых ученых, занимавшийся исследованием данного вопроса, И.Ф. Шерр, давал следующее определение вуалированию баланса. «Под вуалированием баланса следует понимать такую форму составления баланса, какая делает хозяйственные факты неясными или трудно выявляемыми, так что получается неточная или неправильная картина экономического положения соответствующего предприятия» [1]. И.Ф. Шерр

акцентировал внимание, именно, на умышленном вуалировании баланса и выделял две основные группы методов вуалирования.

В первую группу методов вуалирования посредством формального построения баланса входят:

- неточное обозначение – выражения, которые не позволяют установить, к какой группе статей актива или пассива следует отнести данную статью и, тем самым, вводящие в заблуждение;
- неясное расчленение – соединение в одно статей совершенно различного характера (актива и пассива) вместо их ясного расчленения, делающее невозможным суждение об имущественном положении без специальных сведений относительно каждого вида имущества;
- соединение разнородных имущественных ценностей под одним названием – слияние отдельных самостоятельных статей в сводные статьи под одним названием, содержащие в себе предметы различных свойств;
- соединение разнородных имущественных ценностей в общие итоговые суммы – объединение разнородных имущественных ценностей в общие суммы, при котором невозможна оценка каждой отдельной ценности;
- соединение в одну статью имущественных ценностей различного хозяйственного качества – объединение статей, юридически однородных, но подлежащих с хозяйственной точки зрения различной оценке;
- разложение статей – разбивка статей для уменьшения отдельных счетов;
- компенсирование статей актива статьями пассива – взаимозачет статей актива и пассива для уменьшения отдельных статей баланса.

Во вторую группу вуалирования посредством материального изменения статей баланса входят:

- перемещение ценностей внутри балансовых статей при помощи перемещений и мнимых операций перед составлением баланса – завышение или занижение отдельных статей баланса;
- отражение в результатном балансе действительно полученной в течение операционного года прибыли – соединение в одной сумме прибылей и убытков различного характера, затрудняющее оценку действительного положения;
- сокрытие действительно полученного результата, как следствие неправильной оценки – активы и обязательства оцениваются выше или ниже своей стоимости;
- обход предписания закона относительно покупной цены как высшего предела при оценке – группа методов, позволяющих оценивать статьи актива выше покупных цен;
- слишком низкая оценка статей пассива – обязательства приводятся в балансе по номинальной стоимости (без процентов);
- невключение в баланс эвентуальных обязательств – исключение из баланса оценки рисков и возможных потерь по договорам о поставках и по заказам, по претензиям и т.п.;
- слишком низкая оценка статей актива – создание скрытых резервов путем занижения оценки актива;

− опущение статей актива – полное исчезновение из баланса отдельных статей актива;

− слишком низкая оценка посредством финансово–технических операций – метод, ведущий к образованию скрытых резервов;

− образование скрытых резервов путем преувеличенной оценки статей пассива – включение в пассив высокой регулирующей статьи, отнесение уплат по займу в торговые расходы с оставлением займа в первоначальной сумме и т.п. [1].

Более внимательное изучение вышеизложенных методов вуалирования баланса позволило сделать вывод о том, что все вышеизложенные методы вуалирования баланса, сформулированные И.Ф. Шерром, имеют место в современной учетной практике. Кроме того, вторая группа методов вуалирования балансов посредством материального изменения статей баланса, по нашему мнению, в большей степени может относиться к фальсификации баланса, поскольку в случае явного нарушения правовых норм (стандартов отчетности) говорят о фальсификации, или мошенничестве с финансовой отчетностью.

В соответствии с МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» преднамеренное ошибочное действие одного или нескольких лиц среди руководящего состава, сотрудников или третьих сторон, которое приводит к ложному представлению финансовой отчетности, классифицируется как мошенничество (fraud) [2]. В терминологии российских правил учета вместо понятия «мошенничество» (применяемого в МСФО) используется понятие «недобросовестные действия должностных лиц организации» [3].

Основными способами фальсификации финансовой отчетности современными компаниями США являются следующие.

1. Искажение выручки при реализации товаров посредникам – признание выручки в момент отгрузки товаров посредникам без ожидания реализации товаров последними, что ведет к риску непогашения дебиторской задолженности посредниками или возврата товаров ненадлежащего качества.

2. Продажи с последующим хранением товаров продавцом – признание выручки до отгрузки товаров при несоблюдении условий возможности признать такой доход (риски владения товара перешли к покупателю, сроки поставки товара оговорены и зафиксированы, товары готовы к отгрузке и т.п.)

3. Завышение выручки путем единовременного включения в нее доходов от сопутствующих услуг – доход от сопутствующих услуг признается единовременно вместо распределения его на период оказания услуги.

4. Искажение выручки, полученной по долгосрочным договором – завышение признанной выручки путем завышения процента готовности долгосрочного проекта.

5. Отражение фиктивной выручки по сделкам без экономического смысла – перепродажа одних и тех же товаров между несколькими компаниями и т.п.

6. Насыщение сбытового канала путем предоставления клиентам скидок и других выгодных условий – предоставление клиентам скидок, права возврата товара, увеличения сроков оплаты и т.п. для увеличения продаж в текущем пе-

риоде, без которых заданные объемы продукции не были бы проданы до конца отчетного периода [4].

Таким образом, способы фальсификации финансовой отчётности современных компаний США ведут к завышению выручки, что искажает финансовые результаты компании и приводит к ложному представлению финансовой отчетности.

Библиографический список

1. Шерр И.Ф. Бухгалтерия и баланс. – М.: – 1925.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
3. Лемещенко Г.Л., Темченко О.С. Об исправлении ошибок в бухгалтерском учете и отчетности организации // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 14 (212). С. 16–22.
4. Куликова Л.И. Способы фальсификации финансовых результатов, применяемые современными компаниями США // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 16 (310). С. 58–62.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ КАРТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РОССИИ

А.С. Герман

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Н.В. Колоскова

Сибирский университет потребительской кооперации

Кредитная карта – один из наиболее распространенных продуктов, предлагаемых отечественными банками населению. Это очень удобный и простой в использовании финансовый инструмент, предоставляющий клиенту право в любой момент взять деньги в кредит, не заходя в офис банка. Применение пластиковых карт в расчётах и кредитах на сегодняшний день считается весьма перспективным видом банковских услуг.

В основной массе экономически развитых стран кредитная карта является неотъемлемым атрибутом сферы торговли и услуг. Осуществление операций с помощью платежных карт демонстрирует объединение банковской системы и общества. По данным статистики, безналичная оплата товаров и услуг в развитых странах достигает 90% в структуре платёжного оборота.

Проблема российской экономики состоит в том, что положение на рынке пластиковых карт в России отличается от ситуации, складывающейся в промышленно развитых странах. В Российской Федерации система безналичных расчетов недостаточно сформирована и поэтому использование банковских карт еще не достигло такого же высокого уровня.

Основные преимущества кредитной карты – это:

- Кредитная карта предоставляет доступ владельцу счёта к деньгам банка.
- Широкая сфера возможностей пластиковых карт. Осуществлять оплату с их помощью можно в любой точке земли, в любом терминале по приему карт, а деньги можно снять в банкомате любого банка.
- В наше время, возможно без труда оформить кредитную карту практически в каждом банке России.
- Еще одно преимущество кредитных карт – доступ к различным специальным программам, предлагаемым банками.
- Основной плюс кредитных карт состоит в наличие льготного периода. Это срок, во время которого банк, не начисляет проценты за использование кредита.
- В случае потери пластиковой карты риск потери денежных средств снижается, а собственник карты может оперативно заблокировать ее по телефону.

Таким образом, преимущества кредитных карт дают возможность их владельцам эффективно использовать не только свои денежные средства, но и занимать деньги с целью расширения собственных возможностей и, в конечном итоге, – повышать качество жизни.

Основные недостатки кредитной карты – это:

1. Скрытая и завышенная стоимость кредитного продукта (комиссии).
2. Процентные ставки по кредитным картам обычно выше ставок по потребительским кредитам. Разница способна достигать 5, а то и 10 или 15 процентов.
3. Большие штрафы.
4. Слабо развитая инфраструктура.
5. Технические проблемы.
6. Различные виды мошенничества
7. Проблемы использования российских карт за рубежом.
8. Проблема возврата денег при отказе от покупки.

С 1 апреля 2015 года в России подключена собственная платежная национальная платежная система (НСПК), она получила название «Мир». В марте 2014 г. перед правительством РФ остро встал вопрос о введении НСПК, причиной этого стало введении санкций США против России.

Через «Мир» будут проходить выплаты заработных плат бюджетникам, военным и госслужащим.

У существования НСПК есть как свои плюсы, так и минусы. Всероссийская система платежных карт повлияет не только на экономику нашей страны в целом, но и на каждого конкретного человека, особенно на тех, кто будет вынужден пользоваться НПС. Давайте подробнее их рассмотрим.

Преимуществами национальной системы платежных карт являются:

1.НПС застрахует российских граждан от проблем с иностранными системами. Российская национальная платежная система не будет зависеть от указаний иностранных правительств.

2. Национальная система платежных карт будет разработана под российских потребителей, с учетом наших социальных сервисов, экономических особенностей и потребностей отечественных потребителей.

3. Отечественная банковская сфера будет развиваться. Ежегодно в нашей стране совершается транзакции на $4 млрд, создав отечественную систему платежных карт, мы сможем оставлять все эти деньги внутри страны.

4. Комиссии регулируются нашим государством, а не другими странами. Национальная система будет регулироваться российским государством, нашими законами, будет соответствовать нашим представлениям о банковской системе.

5. Мы получаем лучшую защиту личной информации.

Недостатками национальной системы платежных карт являются:

1.Использование карт отечественной системы будет ограничено, как минимум первое время, границами нашей страны.

2.Национальная НПС требует огромных вложений. Инвестиции в создание и дальнейшее развитие российской платежной системы оцениваются не менее чем в 100 млрд руб.

3.Дополнительные затраты для российского бизнеса. Владельцам российских магазинов придется раскошелиться на терминалы, способные принимать карты НПС.

4.Первое время после введения национальной платежной системы простым гражданам придется мириться с некоторыми перебоями в ее работе.

Мы подготовили рейтинг крупнейших российских банков, работающих на рынке кредитных карт, по итогам 2014 года. В рамках исследования были рассмотрены объемы задолженности физических лиц по кредиткам в каждом банке, объемы просрочки по кредитным картам и количество кредитных карт в обращении у того или иного банка.

Задолженность физических лиц по кредитным картам на 1 января 2015 года в совокупности превысила 1 триллион рублей. Самым большим портфелем карточных кредитов, как и прежде, со значительным отрывом обладает Сбербанк (410,2 млрд руб.), на втором месте рейтинга – Альфа-Банк (95,3 млрд руб.), на третьем месте – ВТБ 24 (89,6 млрд руб.).

Банки были поделены на группы, в соответствии с данными об объемах просроченной задолженности по портфелю кредитов, предоставленных физическим лицам по пластиковым картам. Из них на 1 января 2015 года самая низкая просрочка была у банков: Левобережный – 4,34% от выданных кредитов, Газпромбанк – 5,29% и Совкомбанк – 11,97%.

В совокупности банки России за 2014 год выдали более 36 млн кредитных карт. Более трети выданных карт (14,7 млн штук) традиционно приходится на лидера рейтинга – Сбербанк. «Серебро» по количеству кредитных карт взял ВТБ 24 (5,9 млн штук), а «бронза» досталась Альфа-Банку (2,8 млн карт).

Все крупные операторы на рынке банковских карт активно подключаются к мегапроекту «Национальная платёжная карта», что даст им дополнительно клиентские деньги на развитие своих карточных систем. На наш взгляд, не-

смотря на то, что рынок кредитных карт в России еще только формируется, у него есть огромная перспектива. И если принимать во внимание опыт западных стран, вполне возможно, что в скором времени пластиковые карты в России заменят собой мелкие целевые кредиты, предоставляемые в настоящее время в большинстве торговых точек.

Библиографический список

1. Колоскова Н.В. Международные финансы: учебное пособие – Новосибирск: НОУ ВПО Центросоюза РФ «СибУПК», 2014 – 232с.
2. Колоскова Н.В. Развитие российской платёжной системы: новации и перспективы. // Сб. науч. статей МНПК «Инновации в экономике, управлении проектами, юриспруденции, образовании, социологии, медицине, философии, психологии, математике и технике: теория и практика». – СПб.: НОУ ДПО «Санкт-Петерб. институт проектного менеджмента», 2013 – с. 97-106.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.М. Галиева
научный руководитель: преподаватель учетно-экономических дисциплин
Е.Н. Кислица
КГБ ПОУ «Уссурийский агропромышленный колледж»

Каждое предприятие в процессе своей деятельности ставит себе разные цели. Главными целями являются, получение наибольшей прибыли и устойчивости предприятия в сложных рыночных условиях. Достижение установленных целей и результативность работы предприятия зависит от различных факторов. Одним из таких факторов является выработка правильной систему управления ресурсами предприятия. В соответствие с этим можно сказать, что наиболее продуктивное управление компанией заключается в умении разумно распределять денежные средства и другие ресурсы. Совместно с системой прогнозирования и планирования, и методами принятия решений в области менеджмента, и технологий финансового управления деятельностью предприятия является необходимым условием для роста и дальнейшего развития бизнеса в настоящее время.

Если говорить о финансовом менеджменте на предприятии то его можно определить как организацию управления финансовыми потоками в целях наиболее продуктивного использования собственного и привлеченного капитала, и получения максимальной прибыли за счет использования собственных и заемных средств. Финансовый менеджмент занимается разработкой определенной финансовой стратегии и тактики на основе данных полученных через анализ финансовой отчетности с помощью системы показателей и прогнозирова-

ния доходов в зависимости от изменения структуры баланса предприятия в различных промежутках времени.

Основной целью финансового менеджмента является разработка определенных и установленных постановлений для получения ранее установленных результатов и определения наилучшего соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития организации и принятыми решениями в целом на текущий период и для дальнейшего перспективного финансового управления.

В процессе осуществления своей основной цели финансовый менеджмент сосредоточен на решении следующих основных задач:

1. Обеспечение создания оптимального объема финансовых ресурсов в соответствии с поставленными задачами комплексного развития организации в будущем периоде. При осуществлении данной задачи предприятие устанавливает общие потребности в экономических ресурсах предприятия на предстоящий период, для более эффективной работы производится максимизации объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников, определения целесообразности создания личных финансовых ресурсов за счет привлечения внешних финансовых источников, привлечением заемных денежных средств, реорганизации структуры источников формирования ресурсного финансовых возможностей предприятия в целом.

2. Обеспечение получения наиболее эффективного использования сформированного объема денежных ресурсов в разрезе главных направлений функционирования предприятия. Пересмотр распределения сформированного объема денежных ресурсов подразумевает использование нужной пропорциональности в их применении на цели производственного и общественного развития компании, выплаты нужного уровня доходов на инвестированный основной капитал собственников предприятия и т.п.

3. Оптимизация денежного оборота. Данная задача решается методами эффективного управления финансовыми потоками компании в процессе кругооборота его денежных средств, обеспечением одинаковых объемов поступления и выбытия денежных средств по различным периодам, поддержанием нужной ликвидности его оборотных активов. Результатом такой оптимизации может, является в итоге уменьшение среднего остатка свободных денежных активов, данная оптимизация обеспечивает уменьшение потерь от их неэффективного применения и инфляции.

4. Получение максимальной прибыли компании при прогнозируемом уровне финансового риска. Получение максимального объема прибыли достигается за счет максимально эффективного управления активами предприятия, вовлечения в хозяйственный оборот заемных денежных средств, выбора наиболее действенных направлений операционной и финансовой деятельности предприятия в целом.

5. Обеспечение минимального уровня финансового риска при ожидаемом уровне прибыли. Если уровень прибыли компании установлен или спланирован заранее, в таком случае важной задачей будет, понижение уровня финансового риска, обеспечивающего получение этой прибыли. Выполнение такого условия

может быть обеспечено путем расширения и увеличения видов операционной и финансовой деятельности, а также портфеля финансовых инвестиций; профилактикой возникновения и исключением отдельных финансовых рисков, эффективными формами их внутреннего и внешнего страхования.

6. Обеспечение стабильного экономического равновесия предприятия в процессе его развития и функционирования. Данное равновесие определяется значительным уровнем финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия на всех этапах его развития и обеспечивается за счет формирования наилучшей структуры капитала и активов предприятия, равномерного и эффективного распределения объемов формирования финансовых ресурсов за счет различных источников образования экономических ресурсов, оптимальным уровнем самофинансирования инвестиционных потребностей.

Жизнедеятельность хозяйственного субъекта происходит в установленных фазах цикла его развития и состоит из огромного количества разнообразных процессов и подпроцессов. В зависимости от той фазы цикла, в которой находиться предприятие, типа компании, его размера и вида деятельности, отдельные процессы могут занимать в нем ведущее место, другие же могут отсутствовать, либо осуществляться с ограничениями, под воздействием различных факторов внутренней и внешней среды. Но, несмотря на огромное многообразие процессов, можно отметить главные, которые охватывают деятельность любой коммерческой организации. Основными процессами деятельности организации является производственная, сбытовая и финансовая деятельность, а так же процесс управления персоналом. Управление каждым из этих процессов является элементом или подсистемой управления в общей системе управления организацией. [2, с. 105]

Согласно этому можно сказать, что финансовый менеджмент - является системой, имеющей определенные закономерности и особенности, если рассматривать какое место занимает финансовый менеджмент в системе управления компании в целом, то можно сказать, что он является подсистемой, которая является одной из эффективных в системе управления предприятием. Через финансовый менеджмент осуществляется его влияние на достижение общих целей управления предприятием за счет рационального использования ресурсов предприятия. Являясь управляемой системой, финансовый менеджмент в существенной мере подвержен государственному контролю и регулированию через налоги, лицензии, тарифы, ставки рефинансирования и т.п. Управляемая система означает, что финансовый менеджмент является объектом управления, подвергающийся воздействию потоков управленческих решений. Вследствие чего главным принципом при обосновании способа формирования системы финансового менеджмента будет принцип системности. Данный принцип заключается в достижении цели предприятия путем сбалансированности и обеспеченности материальных, технических, финансовых и трудовых ресурсов.

Если рассматривать финансовый менеджмент с другой точки зрения, то финансовый менеджмент можно сказать сам является системой взаимосвязанных элементов. В рамках его работы можно определить следующие необходи-

мы элементы: организационная структура, персонал, методы, инструментарий, информационное обеспечение, технические средства, которые оказывают влияния на решение стратегических и оперативных вопросов финансового менеджмента, за счет этого происходит формирование финансовой политики организации, которая оказывает влияние на решение производственных вопросов и взаимоотношения с бюджетом, инвесторами, собственниками и контрагентами. Решения вопросов, в свою очередь, вносит исправления в функционирование системы финансового менеджмента, что необходимо для адаптации к изменениям внешней среды организации.

Необходимо учесть, что составляющие системы финансового менеджмента обязаны функционировать не по отдельности, а в комплексе с учетом фаз жизненного цикла развития организации. Лишь тогда можем говорить о системе и получать желаемый результат.

Для результативного процесса управления при выстраивании оптимальной подсистемы финансового менеджмента необходимо учитывать несколько принципов:

– адаптивность – данная подсистема не обособлена рамками компании, а непрерывно контролирует изменения, которые происходят под влиянием внешней среды и в результате чего вовремя вносит исправления в систему управления в зависимости от той ситуации, в которой оказывается организация;

– функциональность – через этот принцип происходит процесс исполнения механизма финансового менеджмента согласно общим целям организации;

- комплексность – гарантирует взаимосвязь между отдельными приемами и методами для достижения поставленных целей. [1, с. 206]

Применение данных принципов в финансовом менеджменте несомненно поможет построить гибкую систему управления предприятием, которая станет реагировать на изменения внешней среды с учетом интересов самого предприятия.

Роль финансового менеджмента в эффективном управлении предприятия весьма существенна, рациональное использование ресурсов предприятия и систематический контроль помогает стратегически планировать и прогнозировать финансовые результаты хозяйствующего субъекта.

Список используемой литературы

1. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т./ Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. - СПб.: Экономическая школа, 2009. - 802 с.
2. Финансы.: Учеб. пособие/Под ред.А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной.- М.: Финансы и статистика,2010.- 504 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕПУТАЦИОННОГО КАПИТАЛА В ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В.Н. Дорошко
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор С.Н. Лебедева
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

На современном этапе экономического развития Республики Беларусь деловая репутация, не смотря на ее возможности создавать различные конкурентные преимущества, не рассматривается как нематериальный актив и, следовательно, не учитывается при реализации сделок слияния-поглощения. При таком подходе не реализуется важный принцип рыночной экономики: улучшая свою деловую репутацию для получения конкурентных преимуществ (действуя в собственных интересах), организации формируют общую благоприятную деловую среду (действуют в интересах всего общества).

Для целей управленческого учета менеджерам необходимо четко понимать, какие именно элементы участвуют в образовании деловой репутации. Автор разделяет точку зрения экономиста V. Arka, который считает, что «формирование деловой репутации происходит при участии материального, человеческого и структурного капитала, которые вместе образуют репутационный капитал организации» [1, с. 87].

Так, материальный капитал следует понимать как чистую стоимость физических активов, которые прямо или косвенно участвуют в добавленной стоимости, а именно: долгосрочные активы (кроме нематериальных активов) и краткосрочные активы (кроме расходов будущих периодов), которая представляет разность между балансовой стоимостью соответствующей группы материальных активов и обязательств:

$$MC = LA + SA - SL \ , \qquad (1)$$

где:

LA (long-termassets) – балансовая стоимость долгосрочных активов (за исключением балансовой стоимости НМА, стоимости НМА, переданных в финансовый лизинг, долгосрочной дебиторской задолженности), млн руб.;

SA (short-termassets) – балансовая стоимость краткосрочных активов (за исключением расходов будущих периодов), млн руб.;

SL (short-termliabilities) – сумма краткосрочных обязательств (за исключением доходов будущих периодов, резервов предстоящих платежей), млн руб.

К человеческому капиталу, по мнению M. Malone относятся активы, которые «являются продуктом интеллектуальной деятельности персонала организации», а именно: нематериальные активы, нематериальные активы, переданные в финансовый лизинг, расходы будущих периодов [2, с. 135]. Расчет стои-

мости человеческого капитала предполагает определение чистой стоимости нематериальностей, созданной в организации за отчетный период:

$$HC = IA + FPC - FPI - IPR, \quad (2)$$

где:
IA (intangibleassets) – балансовая стоимость нематериальных активов (включая стоимость НМА, переданных в лизинг), млн руб.;
FPC (futurepaymentscosts) – расходы будущих периодов, млн руб.;
FPI (futureperiodincomes) – доходы будущих периодов, млн руб.;
IPR (impendingpaymentsreserves) – резервы будущих платежей, млн руб.

К инфраструктурному капиталу G.B. Sprinkle относит те капитальные ресурсы, которые «участвуют в поддержании инфраструктуры организации в надлежащем состоянии, а также участвуют в расширенном воспроизводстве пассивной части» долгосрочных активов: амортизация, резервы финансовых средств, направляемых на капитальные вложения, реинвестируемая в основные фонды часть чистой прибыли [3, с. 77].

$$SC = LFA + LL + RINP + A, \quad (3)$$

где:
LFA (long-termassetsfunding) – вложения в долгосрочные активы;
LL (long-termliabilities) – сумма долгосрочных обязательств (за вычетом доходов будущих периодов и сумм резервов предстоящих платежей);
RINP (netprofitreinvestedpart) – реинвестируемая часть чистой прибыли;
A (amortizing) – амортизационные отчисления.

Связь репутационного капитала с процессом определения стоимости деловой репутации наиболее явно видна при использовании метода избыточных прибылей: с одной стороны репутационный капитал обеспечивает более высокую по сравнению со среднеотраслевой рентабельность оцениваемой организации, с другой стороны его средневзвешенная стоимость выступает в качестве ставки дисконта. Среди ученых до сих пор нет единого мнения, что использовать в качестве цены формирования основных элементов репутационного капитала. По мнению L.A. Meins, «в качестве цены материального капитала выступает средняя расчетная ставка по краткосрочным кредитам, за счет которых он формируется. В качестве цены человеческого капитала выступает средняя расчетная процентная ставка по долгосрочным кредитам, а также норма доходности вложенного капитала в нематериальности. Для инфраструктурного капитала ценой выступает среднее значение нормы амортизации и процентной ставки по долгосрочным финансовым вложениям» [3, с. 109-110].

Итак, формула расчета стоимости деловой репутации методом избыточных прибылей с использованием в качестве ставки дисконта средневзвешенную стоимость репутационного капитала примет вид:

$$BR = \frac{\Delta NP \times n}{WACC_{RC}}, \quad (4)$$

где ΔNP:

$$BR = \left(\frac{NP_{FP}}{\overline{A}} \times BAC \right) - BAC \times Re_{aver}, \quad (5)$$

$$WACC_{RC} = D_{MC} \times P_{MC} + D_{HC} \times P_{HC} + D_{SC} \times P_{SC} \quad (6)$$

где:
NP_{FP}– чистая прибыль следующего отчетного периода;
BAC– балансовая стоимость активов оцениваемой организации;
$\overline{A}$ - среднегодовая стоимость активов организации;
Re_{aver} – среднеотраслевая рентабельность, %;
$D_{MC,\ HC,\ SC}$– удельный вес материального, человеческого и структурного капитала соответственно, %;
$P_{MC,\ HC,\ SC}$–цена материального, человеческого и структурного капитала соответственно, %.

На этапе расчета стоимости деловой репутации имеется проблемный аспект определения возможного срока получения чистой прибыли, выше среднеотраслевого уровня. Временной интервал получения сверхприбыли зависит от факторов, которые способствуют ее получению, а они, как правило, носят качественный, а зачастую и иррациональный (поведенческий) характер, следовательно, их перевод во временные рамки практически невозможен. В большинстве случаев для определения периода действия таких факторов используется экспертный метод оценок. Но, следует заметить, что он носит субъективный характер, что повышает вероятность ошибочного вывода о сроках полезного действия качественных и поведенческих факторов.

В качестве альтернативного способа определения срока сохранения уровня чистой прибыли, выше среднеотраслевого, автор предлагает опираться на фактические величины превышения величины чистой прибыли и чистых активов оцениваемой организации по сравнению со среднеотраслевым уровнем на последнюю отчетную дату. Данный способ основан на допущении о неизменности величины чистых активов и чистой прибыли, что позволяет рассчитать время окупаемости избыточного имущества организации за счет сверхприбыли. Общий вид формулы расчета приведен ниже:

$$n = \frac{\Delta ЧА}{\Delta ЧП}, \quad (7)$$

где:

$\Delta ЧА$ – величина избыточных чистых активов организации (по сравнению со среднеотраслевой величиной), млн руб.;

$\Delta ЧП$ – величина избыточной чистой прибыли (по сравнению со среднеотраслевой величиной), млн руб.

Библиографический список

1. Van Ark B. The Measurement of Productivity: What Do the Numbers Mean In Fostering Productivity – ed. G. Gelauff, L. Klomp, S. Raes and T. Roelandt, Elsevier. – 2006. – 164 с.
2. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower / L. Edvnsson, M. Malone – HarperCollins Publishers, 2005 – 347 с.
3. G.B. Sprinkle, L.A. MeinsThe New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge – Based Assets / K.-E Sveiby, San-Francisco: Berrett-Koehler Publishers Inc, 2007 – 369 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЯ РИСКА И АНАЛИЗ ЕГО ВЛИЯНИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В.С. Дубов

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент М.В. Котванов

Алтайский государственный университет

В настоящее время все экономические субъекты сталкиваются с различного рода рисками в своей деятельности, поскольку не может быть абсолютных гарантий в полном достижении поставленной задачи. Именно в этом и заключается природа риска. В целом, риск как самостоятельное и сложное явление имеет объективную и субъективную сторону. Субъективное содержание напрямую связано с индивидуальным восприятием, поведенческой готовностью субъекта принимать и выполнять определенные действия с учетом масштаба, динамики и прочих показателей этой неопределенности, а объективная сторона риска измерима и не зависит от человеческого восприятия, поэтому риск можно оценивать и предсказывать на базе определенных фундаментальных закономерностей [1, с. 15-17]. Также стоит заметить, что риск имеет положительные и отрицательные черты, и не является в полной мере негативным явлением. Одним из ключевых аспектов в анализе риска является классификация его видов, которую следует строить при тщательном изучении отношения риска к выбранному признаку или его воздействие на какое-либо экономическое явление (например, их влияние на инновационный процесс). Важно заметить, что зачастую отождествляемые понятия риск и угроза не совсем равнозначны друг другу, между ними существуют некоторые различия. Поэтому необходимо посвятить внимание изучению характерных особенностей понятия

риска и попытаться построить классификацию рисков на основе их воздействия на инновационную деятельность.

Начать следует с рассмотрения особенностей понятий риск и угроза. Взгляды ученых-экономистов относительно трактовки риска неоднозначны. По мнению С.Н. Воробьева и К.В. Балдина, в понятии риска необходимо учитывать вероятность положительного исхода события. По этой причине они дают следующее толкование слова «риск» в контексте предпринимательства: «риск – сознательная подверженность возможному ущербу в стремлении получить неординарную прибыль» [2, с. 82]. В свою очередь, С.М. Васин утверждает, что риск как экономическая категория – это деятельность хозяйственных субъектов, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, при наличии возможности оценить вероятность достижения требуемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащихся в выбираемых вариантах. Как следствие, риск связывают с опасениями, что реализация экономического проекта будет провалена, что приведет к убыткам [3, с. 10-12]. Из этого вытекают две основные особенности понятия риска. Во-первых, риск прежде всего связан с неопределенностью экономического субъекта, его неуверенностью в возможных последствиях, результатах от определенного экономического проекта, явления или действия. Во-вторых, риск не исключает возможности наступления благоприятного события, которое является желаемым, следовательно, различные негативные явления и последствия могут не произойти.

Понятие «угроза» не подразумевает вариант наступления положительного результата. Лучшим итогом будет являться ситуация, когда экономические угрозы не осуществятся. Поэтому данное понятие несет в себе негативную составляющую. Кроме того, угроза сама по себе – это какое-либо негативное экономическое явление, или процесс, который грозит наступлением неблагоприятных исходов с различным ущербом и убытками. Риск же показывает лишь вероятность наступления экономической угрозы. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что понятия риск и угроза не равнозначны между собой.

Разумно предположить, что различные организации заинтересованы в увеличении масштабов своей инновационной деятельности, поскольку это способствует решению многих проблем и делает организацию более конкурентоспособной в условиях рыночной экономики. Но зачастую инновационный процесс требует больших финансовых и трудовых затрат и далеко не всегда приносит планируемую пользу. Кроме того, особое внимание необходимо уделить тому, что риски в различной степени воздействуют на инновации. Наличие угрозы стимулирует предприятие разрабатывать новые технологии производства и методы защиты от множества угроз. С другой стороны, инновационная деятельность может увеличивать вероятность наступления угрозы, поскольку, например, выделенные на нее средства могут расходоваться нецелесообразно. Поэтому можно попытаться разделить риски на две группы в зависимости от их влияния на инновационную деятельность: первая группа будет называться «риски, стимулирующие инновационный процесс», а вторая – риски, отрицательно сказывающиеся на осуществление инновационного процесса. В качестве

объекта возьмем категории рисков по причинам их возникновения и разделим на вышеуказанные две группы.

Природный риск заключается в угрозе наступления различных стихийный бедствий, за которыми могут последовать разрушительные последствия для экономического субъекта. Осуществление инновационной деятельности может способствовать снижению степени ущерба от таких явлений, и, следовательно, повысить устойчивость субъекта к негативным последствиям. Основываясь на этом, данный риск входит в первую группу.

Экологический риск проявляется во введении новшеств со стороны государства по отношению к защите окружающей среды (новых экологических стандартов и т.д.). Эта категория относится также к первой группе, так как соблюдение всех экологических критериев обязательно для субъекта, и добиться этого возможно с помощью осуществления инновационной деятельности, а отказ от выполнения норм приведет к санкциям со стороны органов контроля.

Примером социальных рисков является негативное отношение общества к организации, к ее продукции, и, как следствие, снижение спроса на товары. Инновации подразумевают повышение качества и увеличение ассортимента определенной продукции, что снижает указанные выше факторы. Исходя из этого, социальные риски включаются в состав первой группы. Кроме того, снижение спроса является одной из главной составляющей торговых рисков, поэтому торговые риски также относятся к первой группе.

Определенные политические решения могут повлечь за собой уменьшение размеров прибыли (например, повышение ставок выплаты налогов). Чтобы поддерживать свое финансовое положение, предприятию необходимо осуществлять инновацию и внедрять в производство ее результаты, чтобы как раз компенсировать утраченную прибыль. Поэтому данный вид рисков входит в структуру первой группы.

Иначе дело обстоит с коммерческим риском. Один из его подвидов – транспортный риск – входит в первую группу (транспортные издержки увеличивают себестоимость продукции, а инновационный процесс снижает эти издержки). Но имущественный риск (хищение, порча оборудования и т.п.) грозит неоправданными инновационными тратами, поскольку имущество, купленное для осуществления процесса инновации, может сломаться, его могут неправильно использовать или же похитить. На основании данного вывода имущественный риск включаем во вторую группу. Аналогичная ситуация и с производственным риском: неэффективное использование сырья, материалов, рабочего времени, ошибки в проектировании могут также повлечь за собой отсутствие нужных результатов от инновации и неоправданную трату финансов.

Финансовый риск следует отнести во вторую группу, поскольку его составляющие – кредитный фактор, валютные колебания, незапланированные инвестиции и угрозы от операций с ценными бумагами – усиливают неопределенность результатов инноваций и ставят под сомнение окупаемость инновационных процессов.

В результате в структуру первой группы, стимулирующей осуществление инновационного процесса, входят:

– Природные риски;
– Экологические риски;
– Социальные риски;
– Политические риски;
– Транспортные риски.

Состав группы рисков, замедляющих осуществление инновационной деятельности, включает в себя:

– Имущественные риски;
– Производственные риски;
– Финансовые риски.

С уверенностью можно сказать, что вопрос о сущности рисков в экономике, их роли и влиянии на различные процессы остается дискуссионным из-за отсутствия единой трактовки риска и общепризнанной классификации. В результате анализа влияния рисков на инновационный процесс было установлено, что риски по большей своей части стимулируют организации осуществлять инновации в своих интересах, что, в свою очередь, побуждает организации совершенствоваться и развиваться, улучшая свою защиту от множества экономических угроз.

Библиографический список

1. Догиль, Л.Ф. Управление хозяйственным риском: учебное пособие для студентов специальности «Экономика и управление на предприятии» учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / Л.Ф. Догиль. – Минск: Кн. Дом: Мисанта, 2005. –223 с.
2. Социально-экономические риски: диагностика причин и прогнозные сценарии нейтрализации / [А.И. Татаркин и др.]; под ред. акад. РАН и РАМН В.А. Черешнева, акад. РАН А.И. Татаркина; Рос. Акад. Наук, Институт экономики Урал. Отделения РАН, Министерство образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО «Уфимская гос. акад. Экономики и сервиса». – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. - 1195 с.
3. Васин С.М. Управление рисками на предприятии: учебное пособие по дисциплине региональной составляющей специальности «Менеджмент организации» / С.М. Васин, В.С. Шутов. – М.: КноРус, 2010. - 298 с.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ АКТИВИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Б. Жаркын-уулу
Научный руководитель: канд. экон.наук, профессор Т.А. Ивашенцева
Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

При исследовании механизмов выхода из кризиса и поиска инструментов поддержки строительства признано, что это одна из мультипликативных отраслей экономики, обеспечивающая загрузку производств, развитие и занятость в целом ряде смежных отраслей. При этом отмечается, что самая мультипликативная сфера – строительство жилья. Считается, что именно новое жилищное строительство обладает значительным мультипликативным эффектом для национальной экономики в целом [1].

Развивая и поддерживая различными мерами и способами жилищное строительство, его инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность основных участников жилищно-строительного рынка, можно привлекать значительные объемы частных инвестиций и обеспечить не только активизацию строительной отрасли, но и развитие регионов и национальной экономики. Привлечение инвестиций осуществляется путем поиска различных финансовых ресурсов и организации денежных потоков, т.е. на основе финансового менеджмента в деятельности участников жилищно-строительного рынка. Основными участниками, реализующими значительную долю жилищно-строительных проектов, сегодня являются девелоперы – крупные игроки на первичном рынке, действующие на свой страх и риск. Их профессиональная предпринимательская деятельность направлена на создание и (или) изменение объектов недвижимости с целью получить прибыль от таких преобразований. У девелоперов сегодня не хватает средств.

При традиционных схемах финансирования девелоперских проектов собственные средства девелопера не превышают 30-ти процентов, остальные средства он привлекает. Основными схемами привлечения средств могут выступать [2, 3]:банковское проектное финансирование; банковское инвестиционное кредитование; прямые инвестиции со стороны потенциальных партнеров; облигационные займы в России; облигационные займы за рубежом (евробонды); первичное размещение акций (IPO);паевые инвестиционные фонды.

Рассмотрим более подробно две из перечисленных схем финансирования, которые пока широко не применяются в отечественной практике, но, учитывая зарубежный опыт, могут позволить увеличить объем финансовых ресурсов на первичном рынке недвижимости.

Во-первых, – это проектное финансирование – механизм организации финансирования, при котором погашение привлеченных денежных средств, происходит только за счет денежного потока, генерируемого проектом, без регресса или с ограниченным регрессом на инициаторов проекта.

Достоинствами этой схемы являются [4]:

– возможность привлечения в проект существенных объемов долгосрочного собственного и заемного капитала;

– наличие финансового рычага, который позволяет инициаторам профинансировать за счет собственных средств только часть расходов по проекту, остальная часть подлежит финансированию за счет кредитных средств;

– активы инициаторов, не связанные с проектом, являются юридически обособленными от обязательств по проекту и возможных претензий кредиторов;

– механизм проектного финансирования позволяет реализовать эффективное распределение рисков между участниками (за счет правильного структурирования проекта), что в целом позволяет им участвовать в проектах с более высоким уровнем риска.

Данная схема имеет следующие недостатки [4]:

– повышенная сложность структурирования сделки и длительный срок привлечения финансирования;

– высокие транзакционные издержки (иногда могут достигать 2,5 – 5% от бюджета проекта), связанные с подготовкой исследований и отчетов, юридическим сопровождением, разработкой контрактной структуры и проектной документации;

– более жесткие требования к качеству и точности прогнозов денежных потоков, показателям устойчивости и инвестиционной привлекательности проекта;

– относительно небольшой опыт российского рынка в части использования механизма проектного финансирования для реализации проектов.

По такой схеме, например, сейчас строится жилой комплекс «Астра» строительной компании ЗАО «Строитель» в Новосибирске при 100% проектной финансировании АО «Газпромбанка» [5].

Во-вторых, – привлечение средств через паевые инвестиционные фонды. В общем виде под паевым инвестиционным фондом понимают фонд, в котором собираются денежные средства инвесторов и передаются профессиональной управляющей компании с целью инвестирования и получения прибыли от осуществления данных действий. В России финансирование девелоперских проектов возможно только в случае, если используется ПИФ закрытого типа (ЗПИФ). ЗПИФ объединяет в себе различные источники финансирования. В первую очередь – это источник средств коллективных инвесторов. Достоинствами такой схемы являются [6]:возможность привлечения финансирования на долговой и долевой основе; защищенность активов, проекта, интересов и прав собственников; большая степень информационной открытости управляющей компании, максимальная финансовая легализация проекта и будущего актива; создание прозрачной для инвесторов фонда, но закрытой от внешнего окружения структуры бизнеса; принцип разделения полномочий между различными участниками минимизирует риск инвесторов; оптимизация денежных потоков за счет налоговых каникул по налогу на прибыль и особой системы уплаты НДС. Но есть и масса недостатков, которые чаще всего связаны с неразвитостью практических аспектов ЗПИФ в России [6].

В последнее время во многих городах России девелоперы обращаются к созданию ЗПИФ, например, в Москве реализуется проект ЖК «Новое Бутово», в Новосибирске ЖК «Ясный берег» [7, 8].

Библиографический список

1. Строительство жилья как важнейший мультипликатор экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.deloros.ru/stroitelstvo-jilya-kak-vajnejshij-multiplikator-ekonomiki-rossii.html. – Загл. с экрана (дата обращения: 9.10.2015).
2. Петров И.И. Финансовое обеспечение девелоперской деятельности инструментами фондового рынка / И.И. Петров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tisbi.ru – Загл. с экрана (дата обращения: 9.10.2015).
3. Проектное финансирование: Интернет-издание «Pocreditu.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pocreditu.ru/kredity-biznesu/proektnoe-finansirovanie.html. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2015).
4. Национальный банковский журнал «NBJ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbj.ru/publs/ot-redaktsii/2014/12/30/proektnoe-finansirovanie-kak-finansovyi-instrument/. – Загл. с экрана (дата обращения: 11.10.2015).
5. Сайт ассоциации строителей и инвесторов Новосибирска и Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.n-s-k.net/fix/build/best/26. – Загл. с экрана (дата обращения: 11.10.2015).
6. Ляхнова А.Н. Финансирование девелоперских проектов в закрытом паевом инвестиционным фонде: дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. / А.Н. Ляхнова. – СПб.: Санкт-Петербургский экономический университет, 2015 [Электронный ресурс]. –http://unecon.ru/sites/default/files/disslyakhnovaan.pdf. – Загл. с экрана (дата обращения: 9.10.2015).
7. Деловой вестник инвестора «ИНВЕСТПРОФИТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.invest-profit.ru/pify/paevye-investicionnye-fondy/2344-zpifn-sberbank-zhilaya-nedvizhimost-2-nachal-dopolnitelnuyu-emissiyu-paev.html. – Загл. с экрана (дата обращения: 12.10.2015).
8. Сайт ООО «Управляющая компания КапиталЪ Паевые Инвестиционные Фонды» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.kapital-pif.ru/ru/zpif/stroy/build/. – Загл. с экрана (дата обращения: 13.10.2015).

ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С.В. Ковалев

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Першиков В.А.

Сибирский университет потребительской кооперации

Система финансового обеспечения инвестиционного процесса основывается на определении источников его финансирования. Финансирование инвестиций должно обеспечивать, как условия их осуществления - финансовую ре-

ализуемость, так и минимизацию затрат и рисков, которые в свою очередь зависят от источников. Все источники финансирования можно сгруппировать на собственные и заемные.

К собственным средствам в первую очередь относят потоки от операционной деятельности в виде чистой прибыли и амортизационных отчислений. Для финансирования растущих предприятий, для модернизации производства и освоения новых видов продукции привлекаются заемный капитал, как совокупность заемных средств, приносящих предприятию прибыль. При этом использование заемного капитала, как правило, увеличивает ожидаемое значение доходности собственного капитала.

Своеобразной формой финансирования является финансовая аренда (лизинг). Он используется при недостатке собственных средств для реальных инвестиций. В некоторых европейских странах до 80% новой продукции выпускается на оборудовании, привлеченном с помощью лизинга. В США доля лизинга в капитальных вложениях составляет 30%, в ФРГ - 20%, в России - 2%. Лизинг – совокупность экономических и правовых отношений по предоставлению лизингополучателю имущества за плату во временное владение и пользование [1ст.2]. Договором лизинга может быть предусмотрено, что предмет лизинга переходит в собственность лизингодателя по истечении срока договора лизинга. На наш взгляд, только когда имущество меняет собственника можно говорить о лизинге, как источнике финансирования. Покупая оборудование для конкретного пользователя, лизингодатель практически финансирует его пользование и возвращает стоимость из платежей пользователя. По содержанию лизинг представляет собой форму долгосрочного кредита в виде функционирующего капитала. Основными источниками финансирования лизинговых сделок в России является банковское кредитование и облигационные займы. Собственные средства лизингодателя менее 12 процентов [2].

По экономическому содержанию лизинг можно отнести к прямым инвестициям, когда лизингополучатель должен возместить лизингодателю его затраты и выплатить вознаграждение. Если предусмотрен переход права собственности на предмет лизинга, в общую сумму договора лизинга включается выкупная цена предмета лизинга[1ст.28]. Финансовый лизинг предусматривает полную окупаемость. Арендные платежи должны не только возместить затраты лизингодателя, но и обеспечить фиксированную прибыль. Размер, способ осуществления и периодичность платежей определяется договором. Общепринято, что лизинговые платежи включают в себя амортизационные отчисления, инвестиционные затраты, проценты за кредит, используемый для покупки предмета лизинга, налоги, а также страховые платежи. Плата за оборудование иногда растягивается на срок, в течение которого достигается полная амортизация. В целях налогообложения прибыли лизинговые платежи относятся к расходам, связанным с производством и реализацией.

Разновидностью финансового лизинга служит возвратный лизинг. В этом случае предприятие продает часть основных фондов (например, оборудование) лизинговой компании с одновременным заключением договора лизинга на это

оборудование в качестве пользователя. Первоначальный собственник получает от лизинговой компании единовременно деньги для покрытия недостатка в средствах. Право собственности на имущество переходит к лизингодателю на весь срок действия договора. В течение этого времени лизингополучатель выплачивает лизинговой компании ежемесячные платежи. При этом эксплуатация оборудования не прекращается. В отличие от традиционного при возвратном лизинге, договор заключается не с целью получения конкретного оборудования, а с целью получения денежных средств, которые используются по своему усмотрению. Если на вырученные деньги не покупается новое оборудование, можно говорить об ошибочной инвестиционной политике, или о том, что капитал «проедается», или о низкой кредитоспособности предприятия. Ссылки на то, что лизинговые платежи полностью включаются в расходы для целей налогообложения прибыли при возвратном лизинге не убедительны. При этом необходимо отметить, что в случае нарушения условий договора, лизингодатель имеет право оставить имущество у себя. Основные преимуществами при использовании лизинга:

– если лизингополучатель оплачивает 25-35 % от стоимости приобретаемого оборудования, предоставление обеспечения не обязательно;

– налог на имущество входит в состав лизинговых платежей;

– отнесение лизинговых платежей на себестоимость продукции позволяет лизингополучателю снизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Основным недостатком финансового лизинга является более высокая процентная ставка, чем при финансировании за счет заемных средств. Этот недостаток компенсируется за счет снижения суммы налога на прибыль. Следовательно, финансовый лизинг с экономической точки зрения выгоден, только для предприятий выплачивающих значительные суммы налога на прибыль. Большой проблемой для лизинговых компаний является кризис платежеспособности лизингополучателей. При этом одно из преимуществ, заключающееся в возврате имущества без суда, иногда оборачивается недостатком. Часто приобретается специфическое оборудование под конкретного клиента и у лизинговой компании возникают проблемы с дальнейшим его использованием.

Библиографический список

1. О финансовой аренде (лизинге); федеральный закон РФ от 29 октября 1998 г №164 – ФЗ. (в редакции от 22.08 2004г, с изменениями).
2. Газман В.Д. Лизинг в России в 2014 году//Финансыю-2015.№4,-С.25

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПАО «Лукойл», ПАО «Транснефть», ПАО «Татнефть»

А.Д. Лобузнов
Научный руководитель: старший преподаватель Э.В. Альшевский
Сибирский университет потребительской кооперации

Инвестиции, как экономическая категория выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики. Они предопределяют рост экономики, повышают её производственный потенциал. Инвестиции играют важнейшую роль как на макроуровне, так и на микроуровне. Они определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и являются движущей силой в развитии экономики [3].

Инвестиции — это вложения капитала субъекта во что-либо для увеличения впоследствии своих доходов [2]. Прирост капитала, полученный в результате инвестирования, должен быть достаточным, чтобы возместить инвестору отказ от потребления имеющихся средств в текущем периоде, вознаградить его за риск и компенсировать потери от инфляции в будущем периоде [1].

Управление инвестиционной деятельностью - это совокупность методов и способов разработки и принятия управленческих решений организации, касающихся её инвестиций. Основная цель финансового менеджмента предприятия заключена в максимальном увеличении благосостояния предприятия и её собственников, путем пошагового роста её рыночной стоимости.

Управление инвестиционной деятельностью осуществляется следующими способами:

- определение необходимых объемов инвестирования для решения текущих и стратегических целей предприятия, а также для поддержания стабильного роста компании.
- максимальное увеличение уровня доходности предприятия от её инвестиционной деятельности. Как правило, увеличение дохода от инвестиций напрямую связано с увеличением рисков получения этого дохода. Поэтому необходимо четко понимать и взвесить возможную прибыль и сопутствующие риски.
- максимально возможное снижение инвестиционных рисков за счет диверсификации собственных объектов инвестиций.
- поддержание финансового равновесия и благополучного состояния предприятия при осуществлении инвестиционной деятельности [4].

Риском в анализе инвестиционных проектов является вероятность наступления неблагоприятного события, а именно вероятность потери инвестируемого капитала, его части или неполного получения предполагаемого дохода инвестиционного проекта. Выявление рисков и их учет — это часть общей системы обеспечения экономической надежности хозяйствующего субъекта.

Основные причины неопределенности параметров проекта:

- неполнота или неточность проектной информации;
- ошибки в прогнозировании параметров проекта;
- ошибки в расчетах параметров проекта;
- производственно-технологический риск;
- колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов;
- неполнота и неточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников;
- неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране и регионе;
- риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации. Изменение условий инвестирования и использования прибыли.

Эти факторы неопределенности характерны для любых инвестиционных проектов. Неопределенность связана не только с неточным предвидением будущего, но и с тем, что параметры, относящиеся к настоящему или прошлому, неполны, неточны или на момент включения их в проектные материалы еще не измерены [2]. Таким образом, задача лица, принимающего решение, – не отказ от рисков вообще, а принятие решения с учетом инвестиционного риска.

Объектом исследования мною были выбраны предприятия сырьевой отрасли: ПАО «Лукойл», ПАО «Транснефть», ПАО «Татнефть».

Предметом исследования стала методика определения инвестиционной привлекательности компании путем расчета риска вложения.

Исследуемый период составил 3,5 года с 2012 по первое полугодие 2015.

Данная методика предполагает сравнение вариантов для выбора наиболее выгодного инвестирования, которое проводится по получаемой наибольшей сумме средней прибыли с учетом рискованности хозяйственных ситуаций используя формулы:

$$P_i = \frac{n_i}{N}, \quad (1)$$

(2)

Получаем следующие значения

ПАО «Лукойл» – $\overline{\Pi}$ =146286,29

ПАО «Транснефть» – $\overline{\Pi}$=16536,21

ПАО «Татнефть» – $\overline{\Pi}$=40469,74

По предварительной оценки, чем больше среднее значение прибыли, тем выгоднее вложение, однако - это субъективная оценка. Для принятия более достоверного решения необходимо определить степень риска - колеблемость возможного результата, которую определяют показатели:

– дисперсия

$$\sigma^2 = \frac{\sum(\Pi_i - \overline{\Pi})^2 * n_i}{N-1}, \quad (3)$$

– среднеквадратичное отклонение

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(П_i - \bar{П})^2 * n_i}{N-1}} \quad (4)$$

ПАО "Лукойл" - σ = 25698.93

ПАО "Транснефть" - σ =18943.72

ПАО "Татнефть" - σ =8673

Далее рассчитываем коэффициент вариации. Чем больше коэффициент вариации, тем больше колеблемость прибыли и больше вероятность ее изменения в меньшую сторону.

(5)

ПАО "Лукойл" - 17,6%
ПАО "Транснефть" - 114,5%
ПАО "Татнефть" - 21,4%
Наименьшая степень риска вложения денежных средств наблюдается у компании "Лукойл" и составляет 17,6%.

Управление инвестиционной деятельностью на предприятии играет важную роль в его перспективном развитии и инвестиционной привлекательности, накладывая определенную ответственность на финансовый менеджмент в принятии решений инвестирования в то или иной предприятие. На примере трех крупных нефтяных компаний, мной был проведен анализ их инвестиционной привлекательности с позиции минимального риска вложения. Полученные результаты показывают, что на сегодняшний день, инвестируя в ПАО "Лукойл", мы испытываем меньший риск, чем при инвестировании двух других рассмотренных компаний.

Библиографический список

1. Бочаров В.В. Инвестиции. Учебное пособие. Санкт-Петербург 2008. С.6.
2. Мальцева Ю.Н. Инвестиции. 2008
3. Кушнир И.В. Инвестиции. 2010
4. Всё об инвестициях - http://investicii-v.ru

ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

М.А. Овчинникова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент И.В. Черданцева
Томский политехнический университет

Одной из основных задач национальной экономики является повышение конкурентоспособности, обеспечение ее устойчивого развития и комплексная модернизация.

Решение большинства современных задач, связанных с развитием территорий, относится к компетенции муниципальных образований, которые ближе

всего находятся к населению, проживающему на их территории, и, соответственно, более в полной мере информированные об их проблемах. Население в целом судит об успехах или провалах социально-экономической политики государства именно по результатам работы местных органов. Поэтому является важным укрепить собственную финансовую составляющую муниципальных образований (МО), повысить их заинтересованность в поиске внутренних резервов формирования собственных доходов.

В настоящее время самой главной проблемой органов местного самоуправления является нехватка собственных средств для покрытия расходной части местного бюджета.

Согласно данным официальной отчетности Минфина России о проведении мониторинга исполнения местных бюджетов в 2014 году общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составил 3 508,7 млрд. руб., что выше уровня 2013 г. на 3,6% или 122,0 млрд. руб. [1].

Собственные доходы бюджетов, являющиеся средствами муниципальных образований для решения вопросов местного значения, уменьшились в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом на 137,8 млрд. руб. или на 5,6% в связи с сокращением налоговых доходов и объемов межбюджетных трансфертов из бюджетов других уровней бюджетной системы и составили 2 305,2 млрд. руб. [1].

Распределение муниципальных образований в зависимости от собственных доходов местных бюджетов показывает, что наименее обеспеченными остаются бюджеты городских и сельских поселений - 0,8% в общей доле собственных доходов. При этом общая доля городских и сельских поселений в количественном соотношении составляет в 88,6%.

Приращение собственных доходов в местных бюджетах по сравнению с 2013 годом произошло только в 17 субъектах Российской Федерации, а в 66 субъектах Российской Федерации – сокращение. Снижение собственных доходов местных бюджетов в целом произошло за счет снижения собственных доходов городских округов и муниципальных районов на 6,5% и 9,2% соответственно [1].

Уменьшение связано с перераспределением нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц между бюджетами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований (70% и 30% вместо ранее установленного распределения нормативов 60% и 40%) в связи с передачей с местного на региональный уровень полномочий по финансовому обеспечению образовательного процесса в сфере дошкольного образования, а также с сокращением объемов дотаций и субсидий.

Значительную часть доходов местных бюджетов наряду с налоговыми и неналоговыми доходами составляют межбюджетные трансферты из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, которые предоставляются в форме дотаций, субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов. Доля межбюджетных трансфертов в общем объеме доходов местных бюджетов в 2014 г. составила 63,8% или 2 238,0 млрд. руб., что свидетельствует о высокой дотационности местных бюджетов России [1].

В 2014 г. в 39 субъектах Российской Федерации удельный вес данных межбюджетных трансфертов в собственных доходах местных бюджетов превышал среднее значение по Российской Федерации, а в 44 субъектах Российской Федерации он был ниже среднего уровня по Российской Федерации. Самая высокая доля финансовой помощи отмечается в местных бюджетах Сахалинской области (83,1%), Чукотском автономном округе (77,3%), Тюменской области (73,3%), Республике Тыва (73,2%) и Республика Алтай (69,9%) [1].

Большинство регионов России отражают в целом картину дефицита бюджетов муниципалитетов. Согласно официальным данным в 2014 году общий объем поступивших доходов в местные бюджеты составляет 3 508,7 млрд. руб., а общий объем расходов местных бюджетов составил 3 563,4 млрд. руб. [1]. Причина несостоятельности местных бюджетов заключается в том, что для России характерна практика разделения доходных полномочий между Федерацией, субъектами РФ и муниципальными образованиями, приводящая к высокому уровню централизации доходов в федеральном бюджете. Анализ налоговых поступлений за 2014 г. показал, что удельный вес местных налогов в муниципальных бюджетах ничтожно мал по сравнению с отчислениями от федеральных налогов. Так, основным и постоянным налоговым поступлением является налог на доходы физических лиц, удельный вес которого в налоговых доходах местных бюджетов составляет 63,5% или 615,8 млрд. руб.

В настоящее время установлен порядок уплаты НДФЛ по месту трудовой деятельности. Однако в связи с большим миграционным потоком граждан с целью получения работы в крупные города России бюджеты субъектов РФ несут существенные потери в финансовых ресурсах, так как работодатель уплачивает налог в свою инспекцию и денежные средства «оседают» в бюджете этого региона. Следовательно, сокращаются и отчисления в местные бюджеты, которые идут на развитие инфраструктуры, обеспечивающей потребность проживающего населения в медицинском, социальном и транспортном обеспечении, а также жилищно-коммунальном обслуживании. Поэтому целесообразно будет внести изменения в ст. 226 Налогового кодекса РФ, согласно которым уплата работодателями удержанной суммы налога на доходы физических лиц будет осуществляться не по месту постановки на учет налогового агента, а по месту жительства работника.

Еще одним вопросом, не теряющим своей актуальности, остается вопрос о введении прогрессивной шкалы налогообложения НДФЛ. Законопроекты о прогрессивной ставке НДФЛ неоднократно вносились на рассмотрение в Государственную Думу, последние два из них поступали в марте 2015 года. Как замечают депутаты, прогрессивная шкала введена во многих зарубежных странах способствует успешному пополнению бюджетов этих стран [2]. Впрочем, данная практика может использоваться при условии ее применения к высокодоходным категориям налогоплательщиков, без ущерба для малообеспеченных лиц. Такой подход одновременно дает стимул для развития малого и среднего предпринимательства, обеспечивает возможность финансовой независимости выдающимся деятелям научного, технического сообщества, изобретателям,

разработчикам современных информационных технологий, программного обеспечения.

Совершенствование системы имущественных налогов также является перспективным источником увеличения доходов местных бюджетов. В качестве основного направления должна быть выбрана модернизация местных налогов.

Существуют пробелы и в поступлении отчислений от неналоговых доходов. В 2014 г. поступления неналоговых доходов составили 301,4 млрд. руб., что выше уровня 2013 г. на 9,6% [1]. Неналоговые доходы по видам муниципальных образований распределяются неравномерно.

Первая проблема состоит в том, что существует значительное число неиспользуемых участков земли, которые можно было бы использовать в качестве одного из важных источников доходов для местных бюджетов [3]. Решение этой проблемы видится в выявлении этих земельных участков, постановка их на учет и предоставление юридическим и физическим лицам по договорам аренды или купли-продажи.

Вторая проблема заключается в том, что организации, обращающиеся к органам местного самоуправления за арендой свободного имущества, очень часто получают отказ без объяснения причин. Это связано с тем, что руководители бюджетных учреждений не заинтересованы в сдаче имеющегося у них имущества, так как доходами пополнятся не эти учреждения, а бюджеты муниципалитетов.

Таким образом, местные бюджеты должно опираться на прочную финансовую базу, которая, во многом, определяется соответствующим законодательством, закрепляющим правовые гарантии финансовой самостоятельности местного самоуправления. Формирование этой базы должно происходить за счет наращивания собственного налогового потенциала, которое предполагает комплексный подход.

Реализация предложенных мер позволит повысить заинтересованность местных властей в увеличении налогового потенциала и активизировать их налоговую инициативу, и как следствие, будет способствовать укреплению экономической самодостаточности и экономическому развитию территорий.

Библиографический список

1. Информация о результатах мониторинг местных бюджетов Российской Федерации за 2014 год по состоянию на 1 января 2015 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов РФ, 2015. URL: http://www.minfin.ru/ru/perfomance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/ (дата обращения: 22.10.2015).
2. Бушмин Е. В. Государственные и муниципальные доходы как составная часть бюджетной системы Российской Федерации // М.:РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2012. - 516 с.
3. Никиткова У. О. К вопросу о финансовой самостоятельности муниципальных образований // Финансы. - 2012. - №7. - С. 26–29.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ

А.Н. Орлова
Научный руководитель: канд. физ.-мат. наук, доцент Е.В. Гайлит
Новосибирский государственный педагогический университет

Роль государства в развитии и функционировании рынка ипотечного кредитования велика. Выступая в качестве экономического агента и основного регулирующего механизма, государство направляет деятельность основных кредитных организаций, учитывая финансовые и экономические риски, ожидания потребителя.

Под ипотечным кредитованием подразумевается система обслуживания финансово-экономических отношений по выдаче, продаже и секъюритизации ипотечных активов, а также удовлетворение интересов участников данного процесса.

Ипотека является мощным средством стимулирования платежеспособного спроса населения, порождает постоянный приток инвестиций, способствует повышению темпов экономического роста страны. Специалисты установили, что целевое вложение 1 рубля в ипотечное кредитование дает прирост ВВП на 2-3 рубля.Однако, в России, общий объем выделенных средств для поддержания коммерческих банков составляет 0,1% ВВП, а в США и других западных странах до 15% ВВП.

В мировой практике существует множество видов ипотечного кредитования с характерными для них условиями: земельный кредит, строительный кредит, жилищный кредит, «пружинный» кредит, с нарастающими платежами, обратный аннуитет, кредит под залог, с добавленным процентом, ролл-оверный и другие [2].

В настоящее время экономика переживает период экономической рецессии. Снижение реальных доходов населения, приводит к снижению качества заёмщиков. По данным Росстата, средняя двухкомнатная квартира площадью 54 кв.м обойдётся в 85 средних зарплат, зарабатывать которые нужно около 7 лет. Жильё считается доступным, если обходится в три, максимум пять средних годовых зарплат. В Новосибирске среднего месячного оклада хватает лишь на 0,42 квадрата. Финансисты говорят о том, что банки «упали в марже донельзя», и предлагают снижать цены девелоперам. Государственная поддержка банковского сектора способствовала увеличению выдач кредитов, субсидирование ставок по ипотеке оживило потребности населения и спрос [1].

Сильное влияние на состояние и развитие ипотечного кредитования оказывают макроэкономические факторы. Инфляционные колебания и валютные риски приводят к снижению спроса. По данным Центрального банка России, уровень инфляции на сентябрь 2015 г.уже превысил в годовом исчислении 12%. Цены на потребительские товары и услуги увеличились весьма ощутимо.

В связи с девальвацией национальной валюты, спрос на недвижимое имущество упал на 43% по сравнению с данными прошлого года. Давайте вспомним декабрь 2014 года, когда Новосибирск охватил потребительский психоз: люди скупали телевизоры, холодильники, квартиры, и даже комнаты в коммуналках. Спрос на жилую недвижимость тогда увеличился до 70%, спрос на ипотечное кредитование вырос на 30%.

За весь 2014 год коммерческими банками было выдано 797 181 ипотечных кредитов на общую сумму 1762,5 млрд. руб. Это на 1,3% больше, чем в 2013 г. В 2015 году за 9 месяцев было зарегистрировано 40 488 ипотечных сделок на сумму 460 млрд. руб., объём ипотек снизился на 40%. Общая процентная доля ипотечного кредитования изменилась значительно, что в очередной раз свидетельствует о неблагоприятном экономическом климате страны [3].

По данным аналитического центра «РусИпотека» объем средств для ипотек у Сбербанка в 2013 году составлял 629 761 млн. руб., в 2014г. – 920 982 млн. руб., в 2015 г. (2 квартал) - 304 302 млн. руб., у ВТБ-24 в 2013г. - 243 336 млн. руб., в 2014г. - 350 718 млн.руб., в 2015 г. – 72 409 млн. руб., у Газпромбанкав 2013г. – 78 198 млн.руб., в 2014г. – 63 262 млн.руб., в 2015 г. – 8 001 млн.руб. Доля государственных банков в объеме выданных ипотечных кредитовза 2015 год составила 88,1%. Это на 15,4% больше, чем в 2013 году [3].

Существует огромный отложенный спрос населения на получение ипотечного кредита, но сегодня, в условиях сокращения рабочих мест, неуверенности в завтрашнем дне, низкой платёжеспособности и уровне доходов, люди не могут оформить ипотеку, банки отказывают значительной части заёмщиков в связи с их нестабильным экономическим положением. По данным Федеральной службы государственной статистики, среднемесячная заработная плата составила в 2014 г. – 27 785 тыс. руб., в 2013 г. – 25 957 тыс. руб., в 2012 г. – 23 245 тыс. руб. Задолженность по ипотечным кредитам в 2014 году составила 24 122 тыс. руб., в 2013 г. – 18 437 тыс. руб., в 2012 г. – 13 933 тыс. руб. Общая сумма просроченной задолженности на 1 ноября 2015 года составляет 61, 72 млрд. руб. Это более 33,9% от выданных кредитов. Конечно, далеко не все они безнадёжны, но у банков возникают проблемы с ликвидностью. Стоит напомнить, что мировой кризис 2008 года начался с проблем ипотечных банков в США.

Для активизации рынка ипотечного кредитования в РФ 24 марта 2015 года в действие была введена программа «Ипотека с государственной поддержкой». При покупке квартиры в строящемся доме, заёмщик мог приобрести её на льготных условиях с низкими процентными ставками. Программа инвестиций государственной корпорации «Внешэкономбанк» ориентирована на сохранение и развитие строительной отрасли, стимулируя граждан к сбережениям.

В 2015 году были внесены изменения в программы ипотечного кредитования: субсидирование граждан РФ составило 4,5 млрд. руб., субсидирование ставки процента по кредиту в размере 200 млрд. руб., выделяются субсидии на оплату первоначального взноса по ипотеке. Льготную ипотеку можно получить только для покупки квартиры в новостройке, что менее привлекательно для заёмщика (срок выплаты- 30 лет, первоначальный взнос- 20%). Для Новосибирска

максимальная сумма кредита- 3 млн. руб. Сбербанк по государственной программе готов выдать кредиты на 200 млрд. руб. (ставка 12%), ВТБ – на 100 млрд. руб. под 12%, Газпромбанк - 20 млрд. руб. под 12%, «Открытие» – 15 млрд. руб. под 12,55%. Срок действия данной программы ограничен до 1 марта 2016 и до того, если ключевая ставка снизится до 9,5 % (на 18.11.15–11%) [2].

В приобретении жилых помещений граждане могут рассчитывать на государственные субсидии и банковские кредиты. Действуют различные государственные программы по предоставлению жилья, но выделяемые объёмы средств значительно ниже, чем в предыдущие годы (ЦП «Молодым семьям- доступное жильё», ФЦП «Жилище» и др.).Государство увеличивает финансирование программы«Материнский капитал». Так, в 2014 году размеры выплат по материнскому капиталу составили 429 тыс. руб., в 2015 году – 453 тыс. руб., в 2016 году – 475 тыс. руб., в 2017 году- 491 тыс. руб. Однако, 2017 год для этой программы станет последним. Также одной из существенных мер государства является предоставление обладателям материнского капитала возможности одноразового снятия денежных средств в размере 20 тыс. руб., заёмщик может внести первоначальный взнос по кредиту, используя деньги материнского капитала. Финансирование данных проектов осуществляется за счет кредитов под залог государственных активов [1].

Экономико-правовой механизм ипотечного кредитования постоянно обновляется. Используя различные стимулирующие методы, государство регулирует процентные ставки, размеры налогов, финансовые операции между участниками экономического процесса, достаточность капитала коммерческих банков. Например, федеральное правительство США регулирует ставки ссудного процента через «потолок ростовщичества».

Рынок ипотечных кредитов очень чутко реагирует на изменения, происходящие в стране. Снижение уровня инфляции, рост благосостояния населения, стимулирование граждан к сбережениям, низкий процент переплаты по ипотечному продукту, достижение равновесия на первичном и вторичном жилых рынках, снижение доли просроченной задолженности, разработка новых государственных программ совместно с банками- все это будет способствовать успешному и продуктивному развитию рынка ипотечного кредитования.

Библиографический список

1. Литвинова С.А. Ипотечное кредитование: проблемы и пути решения / С.А. Литвинова; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Российской Федерации, Юж.-Рос. ин-т упр.-фил. РАНХИГС, каф.налогообложения и бухгалт. учета. - Ростов-на-Дону: Издательство ЮРИУ, 2014. - 107 с.: ил.
2. Развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации / [Н.Б. Косарева, А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина и др.]; Рос.акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ. – М.: Дело, 2010. - 251 с.
3. РусИпотека. Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации – [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА: КАК ИЗБЕЖАТЬ ФИНАНСОВЫХ ПОТЕРЬ

К.Н. Перепелкина
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент В.А. Першиков
Сибирский университет потребительской кооперации

Мировая экономика неотъемлемо связана с возникновением кризисных явлений, провоцирующих, в свою очередь, падение стоимости ценных бумаг и активов. Они заставляют инвесторов искать более стабильные и менее рискованные объекты для вложения средств.

Недвижимость является одной из самых привлекательных сфер, так как риск потери средств минимален. Из-за экономического кризиса в стране цены на недвижимость стремительно падают, что делает эту область еще более привлекательной для инвестора.

Актуально и недорого.

Во время кризиса недорогие небольшие квартиры всегда будут актуальны, а коммерческая недвижимость и элитное жильё падает в цене. Поэтому оптимальным будет вложение в жильё среднего класса. Однокомнатные квартиры всегда можно выгоднее перепродать или сдать в аренду, и именно они пользуются спросом. Цена такой недвижимости неизменна, а с появлением спроса, даже может вырасти.

Загородная недвижимость на земельных участках.

Данный вариант актуален, если в наличии имеются свободные суммы, так как данная покупка окупится нескоро. Но ценность земельного участка, на котором построен дом, останется прежней. Стабилизация экономической ситуации приведёт к увеличению цены на такую недвижимость.

Главное, на что стоит обратить внимание при приобретении это документы. Нужно проверить, есть ли у продавца право на продажу и сверить площадь участка земли с заявленной в документах.

Элитная недвижимость.

*Д*ля крупных инвесторов альтернативой будет являться покупка дорогой и элитной недвижимости. Недвижимость такого уровня не подвержена колебаниям на рынке недвижимости, а цена её практически не падает. Это оптимальный вариант вложения с минимальным риском для крупных инвестиционных проектов

Зарубежная недвижимость.

Стоит рассмотреть вариант приобретения недвижимости, цена которой изменилась из-за кризисных явлений в стране, или же приобрести недвижимость в тех странах, где кризис не развил большие обороты.

С учётом того, что экономика развивается циклично, в странах с развитой экономикой за спадом всегда будет подъём и цена, купленной по более низкой цене во время кризиса недвижимости, может существенно вырасти. Наиболее доходной считается недвижимость, которая будет использоваться в туристиче-

ских целях. Выгодны инвестиции в недвижимость в странах с активным развитием туристической инфраструктуры.

Вложения средств всегда связаны с долей риска, так как в некоторых странах экономика связана с политической обстановкой , что может негативно сказаться на приобретении недвижимости.

Важно грамотно спланировать и изучить все аспекты, прежде чем вкладывать средства.

1. Целесообразно инвестировать в кризис в недвижимость и проекты на более высокой стадии строительства – инвестиционный цикл сокращается в два раза.

Как и простые покупатели, так и инвесторы, опасаются затягивания сроков строительства, что для последних, в отличие от будущего жителя, помимо неприятного ожидания, означает еще и значительную потерю прибыли, так как инфляция будет «съедать» его доход. Для минимизации рисков, в ситуации экономической нестабильности, оптимальный вариант вложения – стадия возведения внешних стен, когда каркас здания уже готов.

2. Ориентироваться на цены вторичной недвижимости в перспективе.

Вкладываясь в проект на более высокой стадии строительства, важно понимать, какой рост такая новостройка еще даст. Инвестору важно изучить аналогичные предложения на вторичном рынке, для лучшего понимания, какого максимума может достигнуть готовый объект. При наличии потенциала для роста до средней отметки по стоимости жилья в районе, то вложение будет иметь смысл.

3. Изучить источники финансирования проекта и компанию застройщика.

Этот пункт обязателен для любого инвестора и более тщательный подход к вопросу успешного опыта застройщика на рынке, источников финансирования проекта поможет избежать неожиданных потерь. Надежными считаются застройщики давно существующими на рынке, которые в лучшем случае сотрудничают с банковскими структурами или банки имеют долю в их проекте.

4. Отслеживать специальные предложения.

Успеть купить по более низкой цене – выгода для инвестора. Скидки от застройщиков порой достигают 15%, к тому же предлагаются различные бонусы, например, парковочное место в подарок.

5. Изучить инфраструктуру.

Развитие инфраструктуры может помочь заработать больше, поэтому необходимо изучить планы по вводу новых станций метро, крупных торговых центров, строительству детских садов и школ.

Метро – самый «ценный» фактор, так как открытие новых станций прибавляет к стоимости квартир сразу 10–15%.

Выгодно изначально сдавать квартиру в аренду, тем самым сначала вернуть часть денег, а ко времени открытия станции стоимость реализации её значительно возрастёт.

6. Аренда, как способ дохода.

Так как в кризис большинство людей откажутся от покупки квартиры по ряду причин (высокие ипотечные ставки, что делает ее менее доступной, вероятность непогашения ипотеки в связи с сокращением, и прочие) то лучшим вариантом для них будет съем квартиры. Самыми востребованными квартирами для съема на данный момент являются однокомнатные или квартиры – студии. В среднем доход с аренды квартиры составляет 3% в месяц, получается, что срок окупаемости этой квартиры снижается до 3 лет.

Таким образом, инвестиции в недвижимость во время кризиса являются вложением с малой степенью риска. Во время финансовых колебаний ценные бумаги, валюта и золото могут сильно обесцениваться, недвижимость никогда не сможет достигнуть столь сильного падения цен. Если выбрать правильный проект, грамотно разработать стратегию то даже во времена кризиса инвестор может получить прибыль.

Библиографический список

1. http://rbctv.rbc.ru/archive/rbc_nedvizhomost/562949997554261.shtml.
2. http://www.irn.ru/news/101186.html.

ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСНОВЫ ТЕОРИИ

С.В. Соколова

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор И.Н. Санникова
Алтайский государственный университет

Финансово-инвестиционный менеджмент – это целенаправленная деятельность по управлению финансами инвестирования, где объектом управления выступают организации, договаривающиеся по поводу формирования и использования денежных средств в процессах инвестирования

Цель финансово-инвестиционного менеджмента состоит в поддержании устойчивого функционирования финансов организации,
ее генеральной и инвестиционных стратегий, в получении прибыли и обеспечении доходов акционеров.

Исходя из этих целей разрабатывается финансово-инвестиционная стратегия, которая является функциональным элементом генеральной стратегии организации и представляет собой интегральное направление, способы и правила ее деятельности в длительном периоде[5,с.157].

Такими направлениями являются

– наращивание конкурентных преимуществ;

– рост и диверсификация производства;

– адаптация к изменениям рыночной среды

Основные задачи финансово-инвестиционного менеджмента можно объединить в две группы:

– задачи инвестирования, связанные с управлением структурой активов;

– задачи финансирования инвестиций, связанные с управление структурой источников финансирования.

По мнению автора Лукасевич И. Я. «Финансовый менеджмент»- относительная обусловленность задач инвестирования и финансирования зависит от вида экономической деятельности организации.

Первая задача инвестирования состоит в обеспечении воспроизводства основного капитала, т.е. его своевременного возмещения, расширения и обновления в соответствии с видами ведущейся и планируемой в будущем экономической деятельности, составом продукции и технологии ее производства.

Вторая задача инвестирования - превращение денежных средств организации в «работающий» капитал с целью получения инвестиционной прибыли-является приоритетной для коммерческих организаций, оказывающих услуги финансового посредничества: коммерческих банков, страховых компаний, пенсионных и инвестиционных фондов.

Третья задача инвестирования – долевое участие в капитале других коммерческих и некоммерческих организаций, в управлении их деятельностью.

Четвертая задача инвестирования связана с поддержанием ликвидности организации, т.е. ее способности своевременно выполнять краткосрочные обязательства посредством управления структурой краткосрочных финансовых вложений. [3, с.119]

Что касается задач финансирования, то они заключаются в следующем:

Первая задача состоит в обеспечении инвестиционного капитала, соответствующего спросу на него в процессе инвестирования.

Вторая задача заключается в достижении такого уровня цены используемого инвестиционного капитала, который бы не превышал уровень цены спроса на него.

Третья задача состоит в формировании и поддержании такой структуры капитала, которая не снижает возможности решения как первой, так и второй задач и поэтому обеспечивает необходимые гибкость и свободу выбора и способа их решения.

Основным содержанием финансово-инвестиционного менеджмента является процесс подготовки, обоснования, принятия и осуществления решений об инвестировании проекта и его финансировании с оценкой результатов.

В финансово-инвестиционном менеджменте важно выделить элементы инвестирования и элементы финансирования.

Балабанов И.Т. в своей книге «Основы финансового менеджмента» отмечает то, что к элементам инвестирования относят:

– поиск идей инвестирования;

– предварительный расчет параметров и показателей;

– сравнение альтернативных вариантов инвестирования;

– уточнение возможностей и условий финансирования;

– разработка плана действий по осуществлению выбранного варианта инвестирования;

– принятие решений о реализации инвестиционного проекта;

– контроль за осуществлением проекта.

К элементам, связанные с финансированием относятся:

– оценка общего объема и цены спроса на инвестиционный капитал;

– определение объема предложений дополнительного привлечения инвестиционного капитала;

– определение его структуры и цены;

– оценка эффективности принятых проектов к реализации;

– осуществление контроля за поступлением средств и покрытием затрат на финансирование;

– расчет структуры и стоимости фактического и привлеченного дополнительного инвестиционного капитала, а также фактически используемого инвестиционного капитала [1,с.302].

Роль и функции финансово-инвестиционного менеджмента тесно связаны со значимостью объекта инвестирования. Финансово-инвестиционный менеджмент как таковой поддерживает непрерывность экономической деятельности за счет возмещения основного капитала. Он восстанавливает и увеличивает основные и оборотные производственные фонды, содействуя внедрению в производство новых технологий и совершенствованию его организации. Этим он обеспечивает материальные потоки товаров и денежных средств; перемещая товары во времени, способствует использованию тех, которые были произведены в прошлом. Финансово-инвестиционный менеджмент обеспечивает увеличение доходов за счет инвестиционной прибыли, поддерживает ликвидность организации, путем повышения качества и предложения новых товаров повышает ее конкурентоспособность. Наконец, миссия финансово-инвестиционного менеджмента состоит в удовлетворении повышающих потребностей людей и организаций в производимых товарах.

Роль финансово-инвестиционного менеджмента заключается в увеличении объема и изменении структуры используемого капитала,
в содействии росту его общей стоимости.

С финансово-инвестиционным менеджментом связаны управленческие функции планирования, организации, регулирования и контроля. Они реализуются в разработке и корректировке инвестиционной стратегии, перспективных и оперативных планов, подготовке инвестиционных проектов и решений об их осуществлении или отклонении [4, с.102].

Функционирование финансово-инвестиционного менеджмента базируется на ряде принципов:

– принцип подчиненности, суть его заключается в следовании генеральной идеи и в организационном подчинении субъекта финансово-инвестиционного менеджмента субъекту общего менеджмента;

– принцип перспективного опережения, предполагает ориентацию финансово-инвестиционной деятельности на перспективу с учетом перемен внешней рыночной среды и инфраструктуры;

– принцип сбалансированности обусловлен тем, что в управлении финансами инвестирования необходимо соблюдать баланс по различным критериям-между возможностью инвестирования и ограниченностью источников финансирования;

– принцип первого руководителя состоит в том, что первый руководитель участвует в выработке инвестиционной стратегии и обеспечивает ее выполнение.

Финансово-инвестиционный менеджмент является непрерывным, сбалансированным процессом деятельности организации, который подчиняется главной цели, опирается на ее собственные силы и обратную связь с рыночной средой.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 496 с.
2. Ковалев А.М. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 610 с.
3. Лукасевич , И. Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. – Москва: Эксмо, 2013. – 765 с.
4. Никитина, Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н. В. Никитина. – Москва: КноРус, 2014. – 327с.
5. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Волнин В.А. Финансовый менеджмент. Под ред. доц. Новашиной Т.С. / М., Московская финансово-промышленная академия, 2014 – 254 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ СОИСКАНИИ ИСТОЧНИКОВ РАЗВИТИЯ

Г.О. Татарников
Научный руководитель: канд. экон. наук, профессор Т.А. Ивашенцева
Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

На сегодняшний день, чтобы предприятию попросту существовать на рынке, необходимо постоянно развиваться, иначе придется уйти с рынка из-за потери конкурентоспособности. Не оспаривается, что одним из важнейших факторов конкурентоспособности является развитие предприятия: чем чаще предприятие ставит вопрос о развитии, тем конкурентоспособнее оно становится.

В теории экономики фирмы рассматриваются многочисленные факторы конкурентоспособности предприятия, например, в таких факторов приведено более 20-ти, и среди них такие как: регулярность привлечения инвестиций в развитие производства; масштабы использования достижений научно-технического прогресса; стоимость предприятия (бизнеса), отражающая его инвестиционную привлекательность и др. [1].

Инвестиции, таким образом, рассматриваются как условие развития предприятия. Чтобы предприятие развивалось необходимо иметь или привлекать большие суммы денежных средств, поэтому инвестиции играют очень важную роль.

Как показывают данные Федеральной службы государственной статистики РФ, объем инвестиций в развитие предприятий (в их основной капитал) с каждым годом снижается: по всем видам экономической деятельности в РФ в сопоставимых ценах в процентах к предыдущему году в 2014 г. – 92,7 %, в 2013 г. – 95,7 %, в 2012 г. – 107,1 %, в 2011 г. – 120,6 % [4].

Инвестиции в развитии предприятия выполняют важную стратегическую роль, а именно [2]:

– инвестиции являются главным источником при формировании производственного потенциала предприятия;

– инвестиции – это основной механизм для реализации стратегических целей;

– главный механизм для наилучшей оптимизации структуры активов;

– основной элемент при формировании долгосрочной структуры капитала;

– за счет инвестиций появляется возможность расширить производство;

– важнейшее условие, обеспечивающее рост рыночной стоимости предприятия;

– один из путей по решению задач социального развития персонала..

Все перечисленное подтверждает, что инвестиции являются очень важным условием развития предприятия. Необходимо их найти – выявить собственные источники или привлечь сторонние, а также детально обосновать и выяснить, какими источниками пользоваться, чтобы финансировать развитие своего бизнеса.

Принципиально все источники финансовых ресурсов предприятия, которые оно может использовать для инвестиций, можно представить в следующем составе [3]:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы;
- заемные финансовые средства;
- привлеченные финансовые средства, получаемые от продажи акций, паевых и иных взносов членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц;
- денежные средства, централизуемые объединениями предприятий;
- средства внебюджетных фондов;
- средства государственного бюджета;
- средства иностранных инвесторов.

Доля собственных финансовых ресурсов (амортизационных отчислений и прибыли) незначительна, как правило, – не превышает 10 %, чего явно недостаточно для полноценного развития предприятия, поэтому перед предприятием часто стоит вопрос о привлечении финансовых средств от юридических лиц – внешних инвесторов. Но для привлечения предприятием внешних инвесторов, для того, чтобы финансировать собственные проекты, необходимо

этим потенциальным инвесторам раскрывать определенную информацию о своем предприятии, которая позволит им получать представление о низких рисках таких инвестиций и о высокой инвестиционной привлекательности данного предприятия.

Если организация нуждается в привлечении инвестиций, ее руководству необходимо сформировать комплекс мероприятий по повышению её привлекательности для внешних инвесторов. Но для этого следует сначала провести оценку инвестиционной привлекательности предприятия. Автор настоящего исследования провел анализ нескольких методик, по которым можно оценить инвестиционную привлекательность предприятия, в ходе которого установил, что наиболее практически реализуемым является подход, предлагаемый Кабушкиным С.Н. [5], который рекомендует считать этот показатель для предприятия-заемщика, исходя из оценки риска его инвестиционной привлекательности по следующим 5-ти направлениям: кредитная история (репутация), финансы (ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность), менеджмент, обеспечение и рынок/отрасль (отрасль экономики, доля на рынке, уровень конкуренции).

Автор предлагает также использовать новации, имеющиеся в банковской практике. Так, например, при характеристике кредитной истории целесообразно использовать предложения Центробанка России о введении понятий «избыточная долговая нагрузка» и «имеющий неудовлетворительную кредитную историю» для отдельных заемщиков и отражать это в информационной части их кредитной истории [6]. Кредитным организациям (потенциальным инвесторам) это поможет выявить серьезных неплательщиков и сильно закредитованых заемщиков, снизив для себя часть рисков.

Оценка инвестиционной привлекательности выявит проблемные места, которые надо будет устранить, найдет сильные стороны, которые нужно улучшать и даст конкретные рекомендации для действий в направлении привлечения инвесторов.

Исходя из вышесказанного, можно подвести итог, что оценка инвестиционной привлекательности очень эффективна и полезна со всех точек зрения. Во-первых, для самого предприятия поможет создать хорошую репутацию для инвесторов, во-вторых, инвесторам даст картину о предприятии в целом и его перспективах, покажет гарантию возвратности, сохранности, и приумножения вложенных инвестором денежных средств. Если у инвестора есть альтернативы, то оценка инвестиционной привлекательности поможет выявить, в какую фирму выгоднее всего инвестировать денежные средства и минимизировать риски.

Библиографический список

1. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс].–Режим доступа: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-organizacii.html. – Загл. с экрана (дата обращения: 8.11.2015).
2. Значимость инвестиции в развитии предприятия. Интернет-журнал. Все об ин-

вестициях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.owninvest.ru/vse-o-investiciyah/26-znachimost-investicii-v-razvitii-predprijatija.html. – Загл. с экрана (дата обращения: 8.11.2015).
3. Источники инвестиций и основные способы их финансирования. Интернет-журнал Все об инвестициях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.owninvest.ru/vse-o-investiciyah/4-istochniki-investicij-i-osnovnye-sposoby-ih-finansirovanija.html. – Загл. с экрана (дата обращения: 8.11.2015).
4. Технологическое развитие отраслей экономики. Сайт ФСГС РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#. – Загл. с экрана (дата обращения: 18.11.2015).
5. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском: учеб. пособие /С.Н. Кабушкин. – 4-е изд., стер. – Минск: Новое знание, 2007. – 336 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.twirpx.com/file/1621225/. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.11.2015).
6. Нововведения в кредитной истории. Сайт kredist.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kredist.ru/нововведения в кредитной истории/. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.11.2015).

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

О.В. Тузниченко
Научный руководитель: канд. экон. наук,доцент Н.В. Колоскова
Новосибирский государственный педагогический университет

Развивающийся в России кризис ознаменовался падением денежных доходов россиян и ростом неполной занятости. Многие граждане почувствовали потребность в займах и кредитах.

Кредитная сделка подразумевает под собой отношения кредитора и заёмщика. Задачей кредитора является передача заемщику объекта сделки на условиях возврата, срока и оплаты. В таком случае для кредитора существуют определенные риски со стороны заёмщика, а чтобы их минимизировать, он проверяет заёмщика на кредитоспособность по различным критериям. К сожалению, в период кризиса многие граждане России перешли в категорию некредитоспособных. Они потеряли возможность получить кредит в обычном банке, а потребность в займах осталась. В таком случае граждан привлекают различные микрофинансовые организации (МФО), не предъявляющие повышенных требований к заёмщику, дающие возможность получить займ в короткие сроки.

В Федеральном законе от 2 июля 2010 года №151-ФЗ«О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» определено, что микрофинансовая организация – юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного об-

щества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций.

Микрокредитование можно разделить на три вида:

1. Микрокредиты для малого бизнеса (в этом случае ставка составляет примерно 20-40% в год).

2. Потребительские микрозаймы (данного вида кредитованием занимаются крупные и среднего уровня микрофинансовые организации, размер ставки по таким кредитам варьируется от 100 до 140% годовых.

3. Займы до зарплаты (кредитованием данного вида чаще всего занимаются средние и небольшие компании, годовая процентная ставка колеблется от 400 до 1200%, это связано с высоким риском невозврата [1].

Обычно микрофинансовые организации России предлагают кредиты на небольшие суммы (до 50 000 рублей) и на срок не более 1 месяца. Если рассмотреть несколько микрофинансовых организаций города Новосибирска, например, Быстроденьги (далее БД), Джет-мани (далее ДМ) и Деньги сразу (далее ДС), можно увидеть, что условия выдачи займов у них очень схожи [2]:

– минимальная сумма кредита – 1 000 (БД и ДС) и 3 000 руб. (ДМ);

– максимальная сумма кредита – 16 000 (БД) и 20 000 руб. (ДМ и ДС).

– минимальный срок кредитования – 1 день (ДС), 7 дней (БД и ДМ).

– максимальный срок кредитования – 14 дней (ДМ) и 16 дней (БД и ДС).

– процентная ставка по займу - 2% в день (730% в год).

В Джет-мани процентная ставка по займу во второе обращение составит 1,8% в день, в третье и последующие – 1,6%, а пенсионерам – 1,5% в день.

Заёмщику предлагается очень высокая процентная ставка (например, иногда она достигала 1 200% годовых при оформлении «займа до зарплаты») – таким образом МФО компенсируют потери, связанные с невозвратом и высокими его рисками [1]. У микрофинансовых организаций нет специальных отделов для борьбы с неплательщиками, поэтому, если возникает задолженность, МФО избавляется от неё, продавая коллекторским агентствам. В таком случае неплательщика ждут звонки, встречи с коллекторами и суд (если задолженность выше 50 000 рублей).

С 1 июля 2014 года вступил в силу федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» и, если раньше МФО имели право устанавливать неоправданно большие процентные ставки, то сейчас Центральный Банк будет регулировать максимальную процентную ставку, назначаемую по всем видам кредитования. Теперь микрофинансовые организации обязаны выделять полную стоимость кредита на первой странице договора кредитования, это позволит заёмщику перед подписанием договора ещё раз оценить необходимость кредитного займа, ведь проценты в МФО немалые. Данный закон в большей степени учитывает права и интересы заёмщика.

Система микрокредитования действительно может положительно повлиять на состояние экономики государства (об этом свидетельствует опыт других стран, например Мексики). Но между условиями в российских МФО и мексиканских микрокредитных банках есть существенное отличие – процентные

ставки. В стране, где микрокредитование имеет положительное влияние на экономику, они сопоставимы с банковскими. Если сравнивать российские и мексиканские условия микрокредита, можно увидеть, что годовая процентная ставка мексиканская замерла на отметке в 16%, а российская варьируется от 50 до 140% и более [2].

Существенной проблемой для российских микрофинансовых организаций является растущий уровень проблемной и просроченной задолженности. Даже у микрофинансовых организаций - лидеров рынка она превышает 20%. В снижении этого показателя может помочь система скоринга, показатели которой должны давать достаточную информацию о кредитоспособности клиента. Например, стоит рассматривать такие показатели как пол, возраст, занятость, семейное положение, наличие кредитной истории инепогашенных задолженностей, сведенья об имуществе. Но и у этой системы есть как и преимущества, так и риски [2].

Говоря о проблемах функционирования микрофинансовых институтов, надо сказать о трудностях их фондирования. Они заключается в том, что банки не кредитуют МФО вообще или предлагают очень высокие процентные ставки, так как не готовы принять в залог портфели, у которых реальная процентная ставка более 60% годовых. При наступлении необходимости истребования данного залога, банк должен принять к себе на баланс такой портфель, а это влечет за собой создание некоторых дополнительных резервов и повышенное давление на капитал. В таком случае, МФО должна предложить банку-кредитору более ликвидный залог [2].

В целом, рынок микрокредитования в России имеет хорошие перспективы, но возможны они лишь при достойном его регулировании со стороны государства, в таком случае эффективность данного рынка существенно возрастет. Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)", вступивший в силу с 1 июля 2014 года, является путем исправления ситуации с завышенными процентными ставками.

Следующим для микрофинансовых организаций шагом могла бы стать усовершенствованная система оценки кредитоспособности гражданина. В таком случае, и микрофинансовые институты, и экономика страны получат ряд дополнительных преимуществ, таких как возможность работать для предприятий малого бизнеса, сокращение уровня нищеты, увеличение числа рабочих мест путем привлечения новых сотрудников и так далее. Все эти положительные моменты могут прибавиться к уже существующим, таким как, например, оперативность и доступность получения микрозайма, но только в том случае, если МФО перестанут «жадничать» и усилят меры защиты от просроченной задолженности. А это влечёт за собой и смену стиля агрессивной рекламы в сочетании с навязыванием услуг населению и индивидуальным предпринимателям, не умеющим правильно считать свои затраты.

В настоящее время в государственном реестре числится более 4 тысяч микрофинансовых организаций, практически все они работают на рынке по сетевому методу, при этом составляя мощную конкуренцию малым и средним

банкам. Если воспринимать конкуренцию как чисто положительное явление для экономики, то следует считать развитие рынка микрокредитов в настоящее время большим прорывом. Но если посмотреть с другой стороны, то социально-экономические последствия не всегда хороши. Поэтому я считаю, что необходимо государственное регулирование МФО.

Библиографический список

1. Колоскова Н.В. Инструменты финансовых рынков: учебное пособие / Н.В. Колоскова, И.В. Новиков. – Новосибирск: НОУ ВПО Центросоюза РФ «СибУПК», 2015. – 260 с.
2. Интернет-издание «Микрокредиты России»[Электронный ресурс]: http://microcredit-rf.ru.
3. Назарова Л.Н., Кирсанов И.А. Микрофинансирование в России и за рубежом: преимущества, проблемы, перспективы // Пермский финансовый журнал. - 2014. - № 1(10).- с.60–74.

ОТЧЕТНОСТЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Т. Айоян
Научный руководитель: ст. преподаватель Н.А. Дедкова
Сибирский университет потребительской кооперации

Некоммерческие организации уже на протяжении долгих лет прочно вошли в нашу жизнь. Бухгалтерский учет в некоммерческих организациях, с одной стороны, осуществляется в соответствии с общим порядком, предусмотренным Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», положениями по бухгалтерскому учету и другими нормативными документами, с другой стороны, некоммерческие организации освобождаются от применения ряда положений по бухгалтерскому учету, например, ПБУ 7/98 «События после отчётной даты», ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах», ПБУ 17/02 «Учёт расходов на научно-исследовательские, опытно-констукторские и технологические работы», и другие.

При формировании бухгалтерской финансовой отчетности некоммерческих организаций бухгалтер должен учитывать эти особенности. Кроме того, динамично изменяющееся законодательство в области бухгалтерского учета требует от бухгалтера умения быстро ориентироваться в сложившейся ситуации, хорошо знать действующее законодательство и применять свои знания на практике. Ведь упустив важные изменения, есть риск допустить серьезные нарушения с нежелательными последствиями. Все это обусловливает актуальность данность статьи, целью которой является изучение особенностей формирования бухгалтерской финансовой отчетности некоммерческих организаций, рассмотрение наиболее частых ошибок при их заполнении, а также выявление основных изменений в 2015 году.

Существуют некоторые особенности, которые необходимо учитывать при составлении бухгалтерской отчетности некоммерческой организации:

− некоммерческие организации не имеют в качестве цели деятельности извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками;

− могут осуществлять предпринимательскую деятельность для достижения целей, ради которых они созданы.

При формировании показателей бухгалтерской отчетности некоммерческая организация должна учитывать требования существенности. Решение о существенности какого-либо показателя организация принимает самостоятельно, учитывая его оценку, характер, конкретные обстоятельства возникновения.

Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность некоммерческой организации составляется в объеме следующих форм:

1) бухгалтерского баланса;

2) отчета о целевом использовании средств;

3) приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о целевом использовании средств:

− отчета об изменениях капитал;

− отчета о движении денежных средств;

− пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о целевом использовании средств.

В отчете о финансовых результатах организации необходимо отразить показатели об отдельных доходах и расходах в случае, когда:

− в отчетном году некоммерческая организация получила доход от предпринимательской или иной деятельности, приносящей доход;

− существенен показатель полученного некоммерческой организацией дохода;

− данные о прибыли от предпринимательской или иной приносящей доход деятельности в отчете о целевом использовании средств раскрыты недостаточно для формирования полного представления о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации и изменениях в ее финансовом положении.

Пояснения могут быть оформлены как в виде таблиц и текстовой части, так и в виде текстового документа. В пояснения включаются таблицы, раскрывающие информацию об активах и обязательствах, отраженных в бухгалтерском балансе организации. При отсутствии числовых значений соответствующие показатели (графы, строки) исключаются из указанных таблиц.

Некоммерческие организации не обязаны в составе бухгалтерской отчетности раскрывать информацию о наличии и изменениях уставного капитала, резервного капитала и других составляющих капитала организации.

Существуют некоторые различия между отчетностью коммерческих организаций и отчетностью некоммерческих организаций, например, в бухгалтерском балансе некоммерческой организации третий раздел именуется «Целевое финансирование», вместо раздела «Капитал и резервы». В данном разделе вместо строки «Уставный капитал» указана строка «Паевой фонд», а также в балансе некоммерческой организации строки «Собственные акции, выкупленные у акционеров», «Добавочный капитал (без переоценки)», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» именуются «Целевой капитал», «Целевые средства», «Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества» и «Резервный и иные целевые фонды» соответственно.

В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах некоммерческая организация графы «Накопленная амортизация» и «Начисленная амортизация» именует соответственно «Накопленный износ» и «Начисленный износ».

В целях упрощения системы ведения бухгалтерской отчетности Минфин России в приложении № 6 к приказу № 66н утвердил формы Бухгалтерского баланса и Отчета о целевом использовании средств (упрощенный состав отчетности) для социально ориентированных некоммерческих организаций. Соци-

ально ориентированными некоммерческими организациями признаются некоммерческие организации, созданные в предусмотренных законом формах и осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Российской Федерации.

При составлении бухгалтерской отчетности часто возникают проблемы и ошибки в заполнении форм и отражении показателей. Необходимо обратить внимание на следующие пункты:

− наличие незаполненных полей в отчетах (при отсутствии каких-либо сведений в соответствующих полях необходимо проставлять прочерк);

− указание сведений в адресной части отчетов (неверное наименование органа, в который представляется отчет, указание неполного наименования организации и адреса места нахождения органа, по которому осуществляется связь с организацией, отсутствие сведений за какой период представляется отчет);

− подписание форм отчетов (зачастую подписываются неуполномоченными лицами);

− отражение задолженности с истекшим сроком исковой давности;

− неувязка показателей различных отчетных форм между собой.

Таким образом, при составлении бухгалтерской отчетности некоммерческой организации необходимо обратить внимание на некоторые особенности, которые закреплены в Федеральном законе, Положении по бухгалтерскому учету и информационном письме Министерства Финансов. К таким особенностям относятся: требования существенности показателей, цель деятельности НКО, которая не направлена на извлечение прибыли, освобождение от применения ряда ПБУ, необходимость составления формы «Отчет о целевом использовании средств», освобождения от составления в составе бухгалтерской отчетности формы №3, №4, №5 и ряд других особенностей. Также при формировании бухгалтерской финансовой отчетности НКО за 2015 год необходимо учитывать вступившие в силу изменения.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ ред. от 04.11.2014. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: утвержденное приказом Минфина России от 06.07.99 № 43н. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.В. Головина, А.О. Егоров
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент О.В. Усачева
Сибирский университет потребительской кооперации

Современное состояние экономики выдвигает новые требования к содержанию информации о деятельности компаний, доступной широкому кругу пользователей. Такой информационной основой традиционно выступала бухгалтерская финансовая отчетность. Однако в последние десятилетия информационные потребности бизнеса претерпели существенные изменения, а основной информационный ресурс – финансовая отчетность практически перестала их удовлетворять.

Основные недостатки существующей отчетности можно определить следующим образом:

1. Беспорядок, хаос и разрозненность в сфере отчетности. Большинство представляемых в настоящее время сведений лишены взаимосвязи, носят исторический характер, т.е. описывают прошлые события. В отчетности преимущественно используется количественная финансовая оценка.
2. Остаются существенные пробелы в представлении данных: не уделяется достаточно внимания таким факторам, как риск, стратегия, надзор и устойчивость бизнес - модели предприятия, а также не все объекты, реально созданные в организации, находят отражение в отчетности, например, нематериальные активы, созданные внутри организации.
3. Закрепленные в МСФО способы оценки материальных активов показали свою несостоятельность в условиях финансового кризиса, в частности, оценка по справедливой стоимости. Однако экономисты отмечают и несостоятельность оценки по исторической стоимости. Таким образом, требуется поиск новых методов оценки материальных активов.
4. Отсутствует общая интегрированная картина бизнеса.

Как результат - информация, имеющаяся у пользователей, является неадекватной для принятия решений.

В этой связи приоритетным направлением развития отчетности выступает интегрированная отчетность или отчетность устойчивого развития [3].

Интегрированная отчетность – это процесс, в результате которого организация представляет информацию о том, как стратегия, корпоративное управление, деятельность и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию ценности в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периоде в виде периодического интегрированного отчета.

Сторонники интегрированной отчетности отмечают, что она позволяет лучше понимать собственную бизнес-модель организации и факторы, создающие ценность.

Главная особенность интегрированной отчетности заключается в том, что она генерирует информацию о ресурсах, которые компания потребляет и созда-

ет – финансовых, производственных, человеческих, интеллектуальных, природных и социальных.

Хотя в настоящее время не выработан единый подход к формированию интегрированной отчетности, но большинство экономистов схожи во мнении, что в ее составе должны присутствовать такие блоки, как: экологическая и социальная отчетность, а также корпоративное управление.

Интегрированная отчетность является методом получения максимально полного представления о деятельности предприятия, отражающим угрозы и возможности и взаимосвязи между факторами внешней и внутренней среды и финансовыми результатами [2].

Интегрированная отчетность должна решать следующий круг задач:

– отражать последствия принятия решений инвесторами в долгосрочной перспективе;

– отразить связи между финансовыми и нефинансовыми факторами в модели принятия решений;

– акцентировать внимание на долгосрочных результатах работы предприятия;

– раскрыть в отчетности информацию, используемую в управлении операциями.

Модели бизнес-отчетности присущи следующие основные черты:

– цель (возможности взаимодействия во внешней бизнес-среде);

– технология, включающая в себя основные бизнес-процессы, их последовательность и описание содержания;

– инструментарий (способы поучения необходимой информации) [5].

Отчетность вынуждена эволюционировать из-за необходимости отражения изменений в самом бизнесе, в информационных технологиях, в потребностях пользователей. В различных юрисдикциях существуют различные требования. В рамках одной юрисдикции, как правило, встречаются разные подходы к различным предприятиям - в зависимости от их размера, вида собственности и деятельности. Меняются и сами требования - это непрерывный процесс [1].

Внедрение такой модели, в настоящее время, вызывает ряд проблем. В частности, не ясно, насколько вообще возможно детально определить информацию, требующуюся для раскрытия, чтобы она была полезной. Понятие «полезности» настолько сильно различается по рынкам, направлениям деятельности, условиям работы организаций, что не представляется возможным объективно определить вклад того или иного показателя в эффективность деятельности. Несмотря на ряд названных проблем, значимость отчетности для бизнеса такова, что необходима разработка единых общих принципов ее подготовки, хотя единых стандартов, используемых в качестве руководства при формировании такой отчетности, пока еще не выработано.

Большинство экономистов сходятся во мнении, что в основе подготовки интегрированной отчетности должны лежать следующие основополагающие принципы:

1.Стратегическая направленность: отчет должен раскрывать стратегию во взаимосвязи с возможностями организации создавать стоимость в кратко-,

средне- и долгосрочной перспективе, а также с ее использованием капиталов и влиянием на них.

2. Системность: интегрированный отчет должен отражать взаимосвязь и взаимозависимость между существенными элементами, создающими стоимость предприятия с течением времени.

3. Отношения с зависимыми участниками: в отчете должны раскрываться отношения организации с ключевыми участниками.

4. Существенность и краткость: интегрированный отчет должен предоставлять краткую информацию, которая является существенной для оценки способности организации создавать стоимость в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

5. Достоверность: информация в интегрированном отчете должна быть опираться на реальные события, произошедшие в деятельности организации.

6. Сопоставимость и постоянство: подходы к составлению отчетов не должны меняться от периода к периоду и содержание отчетов должно давать возможность проводить сравнительный пространственно-временной анализ [4].

Итак, в условиях современной экономики очевидна необходимость интеграции методов корпоративного управления в единую систему, которая обеспечивала бы поддержку принятия экономически взвешенных управленческих решений, повышение производительности труда и конкурентоспособности предприятий. Это вопрос не только эффективного управления предприятием, но и его существование в условиях жесткой конкуренции, в том числе и на международном уровне.

Библиографический список

1. Батырова, Н. С. Интегрированная отчетность: анализ текущего состояния и перспективы развития. // Инновационное развитие экономики. 2013. - №1 (13). – С.18-25.
2. Сорокина, К.В. Интегрированная отчетность — новая модель для бизнеса // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2011 . - № 7. Режим доступа: [http://www.cfin.ru/ias/manacc/integr.shtml]
3. Слепнева, Т.Н., Хоружий, Л.И. Интегрированная отчетность: история развития и необходимость применения. Материалы V Международная студенческая электронная научная конференция«Студенческий научный форум 2013». Режим доступа: [http://www.scienceforum.ru/2013/91/6406]
4. Шигаев, А.И. Раскрытие информации в отчетности об устойчивом развитии согласно международным стандартам. // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 12. – С. 20-32.
5. Что такое интегрированная отчетность?//Интернет-портал Бухучет.ру. Режим доступа:[http://bukhuchet.ru/chto-takoe-ntegrirovannaya-otchetnost].

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

П.В. Киршова
Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент О.А. Чистякова
Сибирский университет потребительской кооперации

В настоящее время развитие российского бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с Планом Министерства финансов Российской Федерации на 2012 - 2015 гг., утвержденным Приказом Минфина России от 30.11.2011 № 440. В соответствии с этим документом бухгалтерская деятельность в России продолжает активно реорганизовываться и адаптироваться к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Вместе с тем Россия сохраняет единство национальных принципов учета, главенствующая роль в определении которых принадлежит государству, которое разрабатывает и утверждает обязательные к исполнению нормативные правовые акты.

В целях дальнейшего развития российского бухгалтерского учета необходимо изучать опыт развития бухгалтерского учета в дореволюционной России. В краткосрочном историческом периоде кажется, что вся модель современного бухгалтерского учета построена буквально на протяжении 30-50 лет. Но при исследовании более продолжительного периода времени современные изменения в построении системы бухгалтерского учета и отчетности не кажутся особо важными.

Исследуя прошлые истоки истории, можно обнаружить признаки, по которым угадываются подходы к составлению бухгалтерского учета и отчетности.

На взгляд автора, наиболее интересным и познавательным этапом построения и развития бухгалтерского учета является период с начала XIX в. до 1917 г., отличающийся разными временными промежутками формирования и государственно-национальной наполненностью.

Изучение исторических аспектов позволит эффективнее решать ряд теоретических и практических вопросов, возникающих при формировании учетной модели в России.

В первой половине XIX века в экономическую концепцию России вошли идеи, которые обсуждаются и по сегодняшний день. Три бухгалтера заложили начала российской бухгалтерской науки. Это К.И. Арнольд, И. Ахматов, Э.А. Мудров.

И. Арнольд (1775-1845 гг.) говорил, что бухгалтерия это очень важная, но пренебрегаемая многими учёными наука. Ученый стал различать теорию и практику бухгалтерского учета. Под первой он понимал «способность составлять счета, их вести и пересматривать», а под второй – «круг всех к счетам принадлежащих дел»; первая выступает как «счетная наука», вторая - как «счетная часть» [1].

Цель бухгалтерии, согласно К.И. Арнольду, - вскрыть причины изменений в составе имущества, ее предмет – «вещи, способные к умножению или

уменьшению... поскольку они заключают в себе по цене какое-либо достоинство». Таким образом, уже акцентировалось внимание на способности имущества приносить доход или быть потребленным в связи с получением дохода [1].

Все счета делились на имущественные, включая счет капитала, и результативные. Эти счета называли счетами приращений и уменьшений.

Несколько по-другому к этой проблеме подходил И. Ахматов. Специалист выделил три основания для построения основных классификаций:

1) по степени обобщения - основные (синтетические) и вспомогательные (аналитические);

2) по содержанию фактов хозяйственной жизни - товаров, личные (дебиторов и кредиторов), счета за границей;

3) по характеру сальдо, т.е. дебетовые - активные и кредитовые - пассивные.

Э.А. Мудров, развивая идеи К.И. Арнольда, подчеркивал, что предметом бухгалтерского учета выступает «всякий промысел, всякий труд, имеющий целью прибыль» [1]. Эти счета делились на имущественные, личные и вспомогательные, к которым автор данных концепций относил счета собственных средств и результатов и, как другие бухгалтеры, открывал счета счетом капитала.

По теории учёного существовало два основных варианта организации промышленного учета:

1) учет капиталов и материалов выполняется раздельно т.е. учёт производства и калькуляции выделяется в особый цикл, не связанный с общим учетом;

2) учет производства включается в единый учетный цикл.

Уже в то время факты хозяйственной жизни отражались на бухгалтерских счетах методом двойной записи. И. Ахматов предложил делить все хозяйственные операции на четыре типа, определяя эту методику двойной записью. При этом не связывая эту классификацию с балансом. Впоследствии на этих же типах была основана балансовая теория:

В настоящее время применяется аналогичная методика, когда все хозяйственные операции группируются по степени влияния на баланс в четыре группы:

1) изменяются только статьи актива, валюта баланса не меняется (А);

2) изменяются только статьи пассива, валюта баланса не меняется (П);

3) хозяйственная операция затрагивает как статьи актива, так и пассива в сторону увеличения, что влечет увеличение валюты баланса (А-П «+»);

4) также затрагиваются статьи и актива, и пассива, но в сторону уменьшения, в результате чего валюта баланса уменьшается (А-П «-»).

Федор Венедиктович Езерский, живший в 1836-1916 гг. внес колоссальный вклад в развитие бухгалтерского учета.

Ф.В. Езерский, учил, что человек должен соизмерять свои расходы и доходы. При этом должны быть приложены усилия к сокращению первых и увеличению вторых. Задача науки счетоводства состоит в том, чтобы помочь человеку видеть во всякое время положение своего состояния, как он живет, богатеет, или беднеет.

Создавая тройную русскую форму счета, которая позволяет определять финансовый результат на любой момент времени бухгалтер считал, что таким образом можно сделать данные учета оперативными и значительными [1].

Русской эта форма учета называлась из чувства патриотизма, а тройной - по трем причинам:

1) она использовала три учетных регистра - журнал (хронологическую запись), Главную книгу (систематическую запись) и «Книгу счетов и отчетную», заменяющую баланс;

2) регистрация проводилась определенным совокупностям - приход, расход, остаток;

3) велось только три счета – «Касса», «Ценности», «Капитал»[1].

И в заключении рассказа об известном бухгалтере Ф.В. Езерском отметим, что прогрессивные мысли российского ученого, получили европейскую известность, опережая свое время . Результатом является то, что Бухгалтерский конгресс в Бельгии(1912 г.) рекомендовал изучение русской бухгалтерии.

С начала XIX в. наметилась тенденция в области приведения подходов к ведению учета к каким –то регламентам. В первую очередь этим озадачились в государственном секторе, а затем и в торговле. Основным пользователем формируемых данных всегда было государство. Все счетоводы ориентировались на потребности государства и при составлении отчетов.

К концу XIX –началу XX века в нашей стране сложились условия для определения отчетности торгово-промышленных компаний. Был накоплен достаточный опыт предпринимательской деятельности и принято акционерное и налоговое законодательство.

Требования к бухгалтерскому учету и отчетности компаний, её содержание и состав становятся в это время предметом дискуссий. В них участвуют известные ученые и специалисты: Н.С. Аринушкин, Н.А. Блатов, А.М. Галаган, З.П. Евзин, В.И Лихачев, А.П. Рудановский.

Остановимся более подробно на теории бухгалтера А.П. Рудановского, который рассмотрел и вывел «три закона классификации счетов», придерживаясь которых «должно вести построения счетов» [2]. К таким законам он отнес:

1) «закон подбора подобных элементов»;

2) «закон причинности»;

3) «закон развития».

Основу первого закона учёный определил как «закон подобия», сущность которого заключается в определении пределов содержания каждого коллективного счета [2]. Данный закон составлял основу группировки позиций плана счетов.

В действующем Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденном приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н. можно увидеть невооружённым взглядом практическую работу этого закона и соответствие ему применяемых классификаций. Следовательно, действие «первого закона Рудановского» позволяет увидеть перекосы и недостатки используемого нами сегодня Плана счетов.

Суть второго закона согласно теории ученого - бухгалтера заключается в том, что учет направлен на то, чтобы раскрыть содержание отражаемых фактов и положения дел экономических субъектов через категорию прибыли. И именно этой цели, по мнению специалиста, и должен быть подчинен весь учет.

А.П. Рудановский определял закон развития как «закон дифференциации счетов по разным признакам» [2], при этом отражая, что «активные счета делятся по степени неподвижности, пассивные - по степени изъемлемости».

Таким образом, основой классификации счетов, выступал бухгалтерский баланс, что определяет подход к объяснению двойной записи в части отражения фактов хозяйственной жизни на счетах не от счетов к балансу, а от баланса к счетам.

Таким образом, обсуждение этих проблем обнаружило богатство идей и разнообразие способов предоставления информации о деятельности компаний через систему счетов бухгалтерского учета в её отчетности. Некоторые из рассмотренных выше достойны и современного внимания.

Библиографический список

1. Маслова И.А., Маслов Б.Г., Земляков Ю.Д., Салихова В.Ю. История бухгалтерского учета: Учеб. пособие. М.: Издательский дом «Финансы и Кредит», 2006. 144 с.
2. Соколов Я.В., Терентьева Т.О., Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика - М.: Экономика, 2010. 440 с.

ПОРЯДОК РАСЧЕТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А.М. Киселева
Научный руководитель: ст. преподаватель О.А. Попова
Сибирский университет потребительской кооперации

Заработная плата - один из экономических рычагов, который призван соединить воедино интересы работников, предпринимателя и государства, поэтому тема исследования является актуальной [6].

Исследование выполнено на материалах коммерческой организации ООО «Служба заказчика» Ленинского района г.Новосибирска. Основным видом ее деятельности является обслуживание жилых домов. Численность сотрудников составляет 52 человека, а средняя заработная плата-38000 руб.

В данной организации расчет заработной платы производится в автоматизированном режиме в программе 1С конфигурации «Заработная плата и кадры» и оформляется унифицированными формами первичной учетной документации, утвержденными Постановлением Госкомстата России от 05.01.2004 г. № 1 [4].

В исследуемой организации (согласно положения об оплате труда работников) установлена повременно-премиальная система оплаты труда. Заработная плата начисляется исходя из должностного оклада работника по штатному расписанию и отработанного им времени по табелю учета рабочего времени. Кроме того, всем работникам выплачивается ежемесячная премия в размере 50% начисленной заработной платы за высокие показатели в труде. Основанием для начисления премии являются данные бухгалтерской и статистической отчетности, оперативного учета.

Рассмотрим порядок расчета заработной платы на примере юрисконсульта организации Макаровой Н,С.

Должностной оклад данного работника составляет 17170 руб. В рассматриваемом периоде – июль 2015 года -Макаровой Н.С. отработано 11 из 23 рабочих дней, поэтому ей начислено по окладу 9704 руб. 78коп. Кроме того, была начислена премия в размере 50% заработной платы – 4852 руб. 39 коп. и районный коэффициент в размере 25% от суммы начисленной заработной платы с премией – 363 руб. 29 коп., поскольку оплата труда лиц работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях согласно ст.148 Трудового кодекса РФ, осуществляется с применением районных коэффициентов [1].

В июле 2015 года Макаровой Н.С. был предоставлен очередной оплачиваемый отпуск на 14 календарных дней с 14 по 27 июля 2015 года. Согласно постановления правительства РФ от 24.12.2007 г. № 922 « Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» расчет среднего заработка в данном случае был произведен исходя из начисленной заработной платы за период с 01.07.2014 года по 31 мая 2015 года, т.е. за 11 месяцев, т.к сотрудник начал работу в организации с июля 2014 года [5]. Сумма всех начислений за данный период составила 299043руб. 94 коп. В полностью отработанных месяцах для расчета отпускных было взято 29,3 дня (среднемесячное число календарных дней согласно Федерального закона от 2 апреля 2014 г. № 55-ФЗ.), а в неполностью отработанных месяцах календарные дни были рассчитаны по формуле: среднемесячное число календарных дней (29,3) : кол-во календарных дней месяца, отработанного не полностью* кол-во дней, отработанных в этом месяце [3]. В итоге получилось 263,1 дня. Следовательно, средний дневной заработок составил: 299043 руб.94коп.:263,1 дня=1136 руб. 62 коп., а сумма отпускных: 1136 руб.62 коп.*14 дней=15912руб.68 коп.

Итого вся сумма начислений рассматриваемого работника за июль 2015 года по расчетной ведомости составила 34109руб.14 коп.

Из общей суммы начислений за месяц у Макаровой Н.С. было произведено удержание налога на доходы физических лиц в размере 13% (согласно ст. 224 Налогового кодекса РФ), что составило 4434 руб. [2]. При этом вычеты не применялись, т.к. у данного сотрудника отсутствуют основания для их применения.

Сумма к выплате за июль 2015 года по рассматриваемому сотруднику по расчетной ведомости составила: 13340 руб.68 коп. (начальное сальдо - долг организации за июнь 2015года) +34109руб. 14коп. (всего начислено) - 4434 руб.

(всего удержано)=43015руб. 82коп., а поскольку работнику было выплачено через банк и кассу 30340руб.68коп., то задолженность организации перед работником составила 12675 руб. 14 коп., что соответствует сумме конечного сальдо по расчетной ведомости. Срок выплаты данной суммы 10 августа 2015 года.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в ООО «Служба заказчика» расчет заработной платы сотрудникам осуществляется в соответствии с действующими нормативными актами по бухгалтерскому и налоговому учету.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс РФ-Ч.1-3
2. Налоговый кодекс РФ-Ч.2
3. Федеральный закон от 02.04.2014 № 55-ФЗ "О внесении изменений в статью 10 Закона Российской Федерации "О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях" и Трудовой кодекс Российской Федерации"
4. Постановление Госкомстата РФ от 05.01.2004г. №1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации труда и его оплаты».
5. Постановление правительства РФ от 24.12.2007г. №922 « Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы».
6. Алексеева Г.И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда. Учебное пособие.- М. Юрайт, 2015.-216с.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РСБУ И МСФО

К.О. Ничипаренко, А.С. Соколова

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

Сибирский университет потребительской кооперации

На современном этапе развития отечественной экономики одним из наиболее значимых критериев эффективного и конкурентоспособного функционирования предприятия является состояние долгосрочных материальных ресурсов. Повышенные требования к информации о таких ресурсах делают актуальными вопросы совершенствования бухгалтерского учета данных активов. Выбор методологического подхода обусловлен в большей степени не особенностями национальной экономики, а экономическим содержанием учетного объекта.

Федеральным законом «О бухгалтерском учете» (ст. 5) установлено, что активы являются объектами бухгалтерского учета экономического субъекта. В соответствии с концептуальными основами финансовой отчетности, являющимися частью системы МСФО, актив - это ресурс контролируемый организацией в результате прошлых событий, от которого ожидается поступление будущих экономических выгод в организацию [3, с. 42].

Долгосрочные активы – это активы, которые имеют срок полезного использования более 1 года, приобретаются для использования в деятельности предприятия и не предназначены для перепродажи.

Хотя не существует строгого минимального срока полезного использования для классификации актива как долгосрочного, наиболее часто используемым критерием является возможность использования актива, по меньшей мере, в течение 1 года.

Итак, для признания объекта в качестве долгосрочного материального актива должны быть выполнены одновременно такие условия, как:

– срок полезного использования, предполагающего получение экономических выгод, свыше 12 месяцев;

– использование объекта в ходе обычной деятельности для поддержания операционного цикла;

– имеет физическую форму.

Итак, под долгосрочными материальными активами понимают контролируемые организацией инвестиционные нефинансовые ресурсы, используемые в деятельности организации в течение длительного времени (более 12 месяцев, или более 1 операционного цикла, если он превышает 12 месяцев) и призванные обеспечить уставную деятельность.

Особенность учета материальных долгосрочных активов определяется спецификой их экономического содержания.

Принятый 06.12.2011 Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» окончательно закрепил МСФО в качестве ориентира для развития российского бухгалтерского учета. Так, в статье 20 вышеназванного - одним из принципов регулирования бухгалтерского учета определено применение международных стандартов как основы разработки федеративных и отраслевых стандартов [1].

Однако, несмотря на имеющие ориентиры, в отечественном законодательстве имеются расхождения в понимании сущности долгосрочных материальных активов и порядке их учета по сравнению с МСФО. Приведем наиболее значимые, на наш взгляд, расхождения.

1. Определение первоначальной стоимости: в МСФО - стоимость формируется с дисконтом на основе рыночной процентной ставки, в отечественных стандартах сам принцип дисконтирования отсутствует.

2. Возможность переоценки и способ: в МСФО – переоценка необходима и осуществляется по справедливой стоимости; в РСБУ - переоценка производится только по инициативе руководства организации путем индексации или прямым пересчетом по документально подтвержденным рыночным ценам.

3. Методы начисления амортизации: в МСФО - предприятие не ограничено в выборе метода амортизации, в РСБУ – перечень способов закреплен и организация может выбрать один или несколько методов, из имеющихся в перечне.

4. Момент начисления амортизации: в МСФО - в момент готовности актива к эксплуатации, в отечественных стандартах - с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету.

5. Биологические активы: в МСФО – в отчетности отражаются обособленно, в РСБУ – в отчетности отражаются в составе основных средств или запасов [2, с. 71].

Рассмотрим основные категории долгосрочных активов в зависимости от их функционального вида:

– основные средства (здания, сооружения, оборудование);

– нематериальные активы (права на использование ресурсов, патенты и т.д.);

– незавершенные материальные активы в виде незаконченного строительства и неустановленного оборудования;

– финансовые активы, которые приобретаются на длительный срок (инвестирование и другие финансовые инструменты).

В последние годы все больше внимания уделяется инвестиционной собственности, как особому виду долгосрочных материальных активов.

Раскроем основные критерии отнесения объектов к инвестиционной собственности.

Инвестиционная собственность - это недвижимое имущество (земля, здания, земля и здания вместе), которым компания владеет (в качестве собственника или арендатора по договору финансовой аренды) с целью сдачи в аренду или увеличения его стоимости (роста капитальной ценности), или того и другого вместе, а не с целью использования в процессе производства, для административных целей или продажи в процессе ведения обычной хозяйственной деятельности.

Принципиальное значение для определения инвестиционной собственности имеет цель использования. Имущество, используемое на правах операционной аренды, может классифицироваться и учитываться как инвестиционная собственность в случае, если:

– выполняется остальная часть инвестиционной собственности;

– арендатор использует модель справедливой стоимости для признания актива.

Следовательно, инвестиционная собственность выступает как актив только в случае выполнения критерия признания.

Не рассматриваются как отдельные активы земельный участок или здание, если они учитываются как долгосрочная инвестиционная собственность.

Обустройство земельных участков (прокладка подъездных путей, строительство оград и др.), а также формирование ландшафта, сооружение улиц, укладка асфальта, тротуаров, подземных коммуникаций и др. представляет собой самостоятельную группу изнашиваемых активов, и тоже отражается отдельно. Из-за ограниченного срока полезного использования таких активов на них начисляется износ.

Обобщая вышеизложенное можно отметить следующее. В современном экономическом обществе активы представляют собой инструмент для решения различного рода задач, закрепленных в уставе организации. Разнообразие форм проявления активов (нефинансовой, натурально-инвестиционной) требует выработки единой методологии их бухгалтерского учета, в основе которой должен ле-

жать подход, основанный на общей экономической их сущности, базирующийся на интеграции норм отечественного и международного законодательства [4].

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. №402 –ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Куликова, Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: Учебное пособие / Л.И. Куликова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2015. - 400 с.
3. Приображенская, В.В. Теория и практика бухгалтерского учета производственных внеоборотных активов / В.В. Приображенская. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 240 с.
4. Долгосрочные активы. [Режим доступа: http://utmagazine.ru/posts/9426-dolgosrochnye-aktivy].

УЧЕТ ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ

В.С. Чапский, Е.В. Шитова
Научный руководитель: старший преподаватель Т.Н. Малыхина
Сибирский университет потребительской кооперации

Предприятия общественного питания могут осуществлять свою деятельность как в торговых залах, так и за его пределами на основании устава, они продают продукцию собственного производства и покупные товары. Для производства продукции закупается сырье (продукты), которое подвергается холодной и тепловой обработке. Для успешного функционирования предприятий общественного питания любого типа и класса требуется рациональная организация бухгалтерского учета и контроля, обеспечивающие получение точных данных выпуска продукции, товарооборота по видам реализации в натуральном и денежном измерениях и особенно следует уделить внимание вопросам, связанных с товарными потерями. В общественном питании величина таких потерь значительно высока.

Ни одно предприятие общественного питания не заинтересовано в утрате сырья, товаров и готовой продукции со склада. Но такие случаи, к сожалению, не редкость. Причины могут быть разными: кража, неправильной хранение, ошибка учета и т.д. Продукции также можно недосчитаться, если, например, разбить ее при погрузке.

Для того, чтобы документально отразить утрату товара, необходимо, прежде всего, обнаружить его отсутствие. Если он разбился или был поврежден так, что невозможно его использовать, то это необходимо подтвердить первичным документом, таким как акт, который должна содержать обязательные реквизиты [ст. 9, 1].

Если товар был украден, то не всегда возможно сразу обнаружить его отсутствие. Тогда поможет инвентаризация. Для оформления данных ответственные лица из созданной комиссии составляют следующие документы: инвента-

ризационную опись товарно-материальных ценностей (форма № ИНВ-3); инвентаризационную опись товарно-материальных ценностей, принятых на ответственное хранение (форма № ИНВ-5). Форма № ИНВ-3 необходимо применять для отражения данных фактического наличия товарно-материальных ценностей (производственных запасов, готовой продукции, товаров, прочих запасов и др.) в местах хранения и на всех этапах их движения в общественном питании. Соответственно, в них и нужно указать отсутствие товарно-материальных ценностей. После обнаружения факта утраты необходимо разобраться с причинами произошедшего. Часто этим занимается специальная инвентаризационная комиссия. Для ее создания и для расследования каждого случая утраты предприятие общественного питания издает приказ.

Если на складе обнаружена недостача, то ее необходимо отразить в бухгалтерском учете вне зависимости от причин возникновения такой ситуации. Организация общественного питания потом будет проверять причины, списывать недостачу в пределах норм и расследовать это обстоятельство. Все факты недостачи необходимо отразить на счете 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» бухгалтерского учета.

Дебет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кредит 41 «Товары»

– отражена недостача (по балансовой стоимости товара);

Дебет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кредит 42 «Торговая наценка»

– сторнирована торговая наценка по утраченным товарам, если товары учитывались по продажным ценам.

После отражения в учете нужно понять, почему товар был утерян. Если причина произошедшего кроется в халатности сотрудника, например работник склада случайно разбил стеллаж с товарами, то потери можно списать в пределах норм [2]. Утраты, которые превышают нормы, будут компенсироваться за прочих расходов.

Определение предельного размера потерь производится независимо от сроков хранения на складах стеклянной тары с товарами за проверяемый период.

В бухгалтерском учете списание товаров будет происходить следующим образом:

Дебет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кредит 43 «Готовая продукция»

– отражена выявленная потеря готовой продукции по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости материально-производственных запасов;

Дебет 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживание производство и хозяйства»

Кредит 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

– оприходована (возмещена) убыль ценностей - усушка, утруска, распыл и т.п. в пределах норм на издержки производства;

Дебет 91/2 «Прочие расходы»

Кредит 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

– убыль ценностей сверх нормы погашена за счет прочих расходов организации общественного питания.

В дальнейшем фактические убытки может возместить работник самостоятельно или по решению суда. Возместить потери можно только при соблюдении трех условий: доказана противоправность действий причинителя вреда, установлена причинно-следственная связь между противоправными действиями работника и возникшими убытками, зафиксировано наличие и определен размер убытков. Если сотрудник не согласится в добровольном порядке возместить потери организации общественного питания, придется доказывать размер трат в суде. На счетах бухгалтерского учета недостача за счет виновного лица:

Дебет 73/2 «Расчеты по возмещению материального ущерба»

Кредит 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Часто хищения происходят по причине действий неустановленных лиц. Например, во время инвентаризации комиссия обнаружила пропажу сырья, товаров и готовой продукции. Руководство общественного питания обратилось в полицию, но ни усилия правоохранительных органов, ни собственные усилия бизнеса по поиску виновного не принесли должного результата. В этом случае убытки также нужно списать в учете.

Важным моментом для списания является документальное подтверждение случившегося. Факт отсутствия виновных должен быть документально подтвержден соответствующими органами власти. Без этого списать убытки не получится, поэтому организациям общественного питания лучше либо страховать ответственность, либо подтверждать документально факт хищений.

Страховые компании возмещают в потери, если склад во временном хранении. Размер страховой суммы, в пределах которой страховщик обязуется при наступлении каждого страхового случая возместить вред лицам, чьим имущественным интересам он причинен, <...> рассчитывается исходя из полезной площади, если в качестве склада временного хранения используется открытая площадка, и (или) полезного объема, если в качестве склада временного хранения используется помещение, и определяется из расчета 3500 руб. за каждый полный и неполный квадратный метр полезной площади и (или) из расчета 1000 руб. за каждый полный и неполный кубический метр полезного объема, но не может составлять менее двух миллионов рублей [ст. 70, 3].

Отметим, что в целом вопрос оформления утерянного сырья, товара и готовой продукции в общественном питании является очень трудоемким. К тому же организациям нужно быть готовыми к тому, что взыскать убытки с виновного может не получиться и придется искать правду в суде.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Нормы естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания. Утвержден Приказом Минпромторга России от 01.03.2013 № 252.
3. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Основные направления экономического анализа в различных сферах деятельности 3

Вишникин К.Ю. Особенности управленческого анализа пассажирооборота 3

Григорян О.А. Общество с ограниченной ответственностью и индивидуальное предпринимательство: сравнительная характеристика 6

Григорчикова Е.С. Бенчмаркетинговый подход к оценке деятельности организаций Томского облпотребсоюза 10

Исаков В.В. Особенности анализа мотивации труда персонала 13

Косых М.А. Основные проблемы анализа ВЭД и оценка внешнеторговой деятельности РФ 16

Курганова М.В. Терминология финансового анализа: проблемы и решения 19

Леончикова Е.И. Аналитические процедуры оценки инвестиционной привлекательности региона 22

Максудов Х.З. Формирование справедливой цены на рынке молока 25

Марске Э.А., Шлейгель Е.В. Экономический анализ качества услуг в здравоохранении 28

Мартын К.А., Еловская А.А. Сравнительная оценка эффективности целевых программ Сибирского Федерального округа 31

Понькина А.В. К вопросу об оценке эффективности деятельности организации 34

Романова Д.О. Формирование финансового результата в учреждении здравоохранения 36

Савельева С.О. Анализ взаимосвязи валового регионального продукта (ВРП) и инвестиций в Новосибирской области 39

Самойлова Т., Брыскина Е.О. О показателях, используемых в анализе эффективности управления коммерческой организацией 41

Сергеева В.А. Финансовые аспекты франчайзинга 44

Тетерева К.Э., Сабадаш А.И. Анализ взаимосвязи глубины кризиса и опасности банкротства предприятий 47

Шарипов М.М. Управленческий анализ финансового состояния предприятий регионального ритейлера 49

Шепеленко Е.А. Понятие, виды и состав финансовых результатов деятельности организации в современной литературе и нормативной базе 52

Чернякова И.А. Возможности автоматизации процессов экономического анализа на платформе 1С:Предприятие 57

Юник Д.С. Направления анализа эффективности использования трудовых ресурсов торговой организации 60

Раздел 2. Бухгалтерский учет и аудит в условиях реформ 64

Алексеева Е.А. Поддержка субъектов малого предпринимательства и отражение полученных средств в бухгалтерском учёте 64

Бунькова Т.Е., Макарцова А.А. Особенности бухгалтерского учета в условиях неплатежеспособности (банкротства) предприятия 67

Герман А.С. Подходы к разработке методики аудита системы вознаграждения персонала 69

Гоибназаров Х.А. Особенности организации аудиторской деятельности в республике Таджикистан 71

Зинько В.В. Аудит социальной ответственности бизнеса по данным отчетности 75

Ирани А.М. Внутренний аудит как фактор экономической безопасности предприятия 78

Капустин С.А., Лаврентьев М.А. Корпоративное мошенничество в области финансовой отчетности в Российской Федерации 80

Кимбер Ю.С. Перспективы развития интегрированной отчетности организаций в современной экономике 82

Колейкина А.Ю. Раскрытие в отчетности результатов инновационной деятельности: особенности применения российских и международных стандартов учета и отчетности 84

Конкина М.Я. Управленческий и статистический учет: сравнительный аспект 87

Кортюкова А.С., Минакова Е.А. К вопросу о применении профессионального стандарта «бухгалтер» 89

Кунгурцева А.В. Проблемы внедрения интегрированного учета в российских организациях 92

Лаптева А.К. Формирование корпоративной отчетности в акционерном обществе «Федеральная пассажирская компания» 94

Нагаева К.А. Проблемы автоматизации бухгалтерского учета на малых предприятиях 97

Оргилмаа П. Исследование подходов к описанию задач и методов бухгалтерского прогнозирования 100

Позняковская А.А. Развитие саморегулирования в сфере оказания бухгалтерских и аудиторских услуг в России 103

Прокопова Е.В. Тарифная ставка: основная форма дохода трудоспособного населения или тормозящий фактор развития России 106

Садыкова А.Р. Особенности проведения аудиторской проверки сырья и материалов в кондитерском производстве (на примере ОАО «АККОНД») 109

Тихонова М.А., Сурико В.П. Интернет-магазин: налогообложение и учет 112

Феоктистова Н.В. Оценка эффективности организации оплаты труда в ходе мотивационного аудита 116

Филипушко И.Е. Особенности учёта малоценных предметов: бухгалтерский и налоговый аспекты 119

Хорошилова А.Э. Актуальные проблемы бухгалтерского учёта в туризме 122

Раздел 3. Проблемы и перспективы финансового менеджмента 126

Аверьяскина А.С. Управление предприятием на основе теории игр 126

Андреева И.С. Современные тенденции финансового консалтинга в Российской Федерации и республике Казахстан 128

Ахматкулов Ш.К., Пересыпкина М.Е. Выбор финансовых инструментов начинающим инвесторам 130

Бавыкина Е.М. Влияние экономической нестабильности на финансовое состояние организации 133

Бахман Я.Д., Маслаков А.А. Управление основным капиталом организации на примере ОАО «Новосибирскэнергосбыт» 136

Березовикова А.А. Актуальные вопросы системы страхования вкладов населения 138

Валюшева К.В. Основные критерии рейтинговой оценки банка-эмитента ценных бумаг 140

Гаврилова Е.В. О проблемах вуалирования и фальсификации баланса: от истоков до наших дней 143

Герман А.С. Проблема использования кредитных карт в современных условиях в России 146

Галиева А.М. Роль финансового менеджмента в эффективности управления предприятием 149

*Дорошко.В.Н. Испо*льзование репутационного капитала в определении стоимости деловой репутации организации 153

Дубов В.С. Характеристика понятия риска и анализ его влияния на инновационную деятельность 156

Жаркын-уулу Б. Финансовые инструменты активизации строительной отрасли 160

Ковалев С.В. Лизинг в системе финансирования инвестиционной деятельности 162

Лобузнов А.Д. Управление инвестиционной деятельностью компании на примере отраслевых предприятий ПАО «Лукойл», ПАО «Транснефть», ПАО «Татнефть» 165

Овчинникова М.А. Проблематика формирования доходов местного бюджета 167

Орлова А.Н. Государственное регулирование ипотечного кредитования в период экономической рецессии 171

Перепелкина К.Н. Инвестиции в недвижимость во время кризиса: как избежать финансовых потерь 174

Соколова С.В. Финансово-инвестиционный менеджмент: основы теории 176

Татарников Г.О. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия при соискании источников развития 179

Тузниченко О.В. Анализ развития рынка микрофинансирования на современном этапе 182

Раздел 4. Актуальные вопросы бухгалтерского учёта 186

Айоян Т. Отчётность некоммерческих организаций 186

Головина Е.В., Егоров А.О. Интегрированная финансовая отчётность организаций 189

Киршова П.В. Исторические аспекты развития бухгалтерского учёта в дореволюционной России 192

Киселёва А.М. Порядок расчёта заработной платы в коммерческой организации 195

Ничипаренко К.О., Соколова А.С. Долгосрочные материальные активы: сравнительный анализ РСБУ и МСФО 197

Чапский В.С., Шитова Е.В. Учёт товарных потерь в общественном питании 200

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

Сборник материалов XI Всероссийской научной конференции студентов и аспирантов, посвященной 60-летию Сибирского университета потребительской кооперации

10–11 декабря 2015 года

г. Новосибирск

В авторской редакции

Подписано в печать 25.12.2015. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Тираж 100 экз. Печ. л. 13,25. Уч.-изд. л. 12,32. Заказ № 464.

Типография Сибирского университета потребительской кооперации.
630087, Новосибирск, пр. К. Маркса, 26.