

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

И ю н ь 2013 г. № 2(4)

Главный редактор:

И.Г. Паршутина, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Редакционный совет:

Вертакова Ю.В., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Курский государственный технический университет»

Глотко А.В., доктор экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Горно-Алтайский государственный университет»

Йода Е.В., доктор экономических наук, профессор Липецкого филиала АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»

Клочкова Н.В., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина»

Лазаренко А.Л., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Лыгина Н.И., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Степичева О.А., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина»

Цёхла С.Ю., доктор экономических наук, профессор «Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского»

Ответственный редактор: **И.Б. Илюхина**, кандидат экономических наук, доцент

Научный редактор: **Г.Г. Лепешкина**, старший преподаватель

Литературный редактор: **Н.Н. Зайцева**, старший преподаватель

Технический редактор: **И.В. Смагина**, старший преподаватель

Журнал издается при поддержке Ассоциации общественных объединений «Общественная палата Орловской области» с сентября 2012 г. Выходит 4 раза в год

Подписка во всех отделениях связи по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс 29460)

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС 77-51006 от 3 сентября 2012 г.

Учредитель: ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Издатель: ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

При перепечатке ссылка на издание обязательна

точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей

Редакция журнала «Экономическая среда»: 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Телефон: (486) 434095 e-mail: economicsreda@mail.ru @mail.ru

© ОрелГИЭТ, 2013

Подписано в печать 18.03.2013г. Заказ № 4. Формат 60x84¼ Бумага писчая Гарнитура «TimesNewRoman»
Объем 12 п.л. Тираж 1000 экз. Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГИЭТ.

ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Орловский государственный институт экономики и торговли» находится в ведении Федерального агентства по образованию, которое, являясь органом исполнительной власти Российской Федерации, по отношению к институту выполняет функции учредителя.

История ОрелГИЭТ берет свое начало в 1961 г., когда в г. Орле был открыт УПК Заочного института советской торговли с целью организации учебного процесса для студентов заочников из Орловской, Брянской, Смоленской, Курской, Белгородской, Калужской, Тульской областей. В феврале 1975 г. приказом ректора ЗИСТА Орловский УПК был преобразован в территориальный факультет, а спустя десять лет – в филиал. На его базе в 1991 г. был открыт Орловский коммерческий институт. Приказом Министерства экономического развития и торговли от 20.08.03 г. № 268 Орловский коммерческий институт был переименован в Орловский государственный институт экономики и торговли - ОрелГИЭТ.

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли» имеет государственную аккредитацию и лицензию на право ведения образовательной деятельности, выдает дипломы государственного образца. В настоящее время в составе института 8 факультетов, 18 кафедр, магистратура, аспирантура, около 300 человек профессорско-преподавательского состава, более 5,5 тыс. студентов, которые обучаются на очном и заочном отделениях.

Имеется два благоустроенных студенческих общежития, столовая на 450 посадочных мест, студенческое кафе, здравпункт, спортзал, тренажерный зал, библиотека с четырьмя читальными залами, доступ в Internet. Компьютерные классы оснащены персональными компьютерами последнего поколения.

ОрелГИЭТ является ведущим интегрированным учебным заведением в области экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита, менеджмента, маркетинга, товароведения и экспертизы товаров, коммерции, рекламы и технологии общественного питания. Выпускники института имеют широкий диапазон трудоустройства: промышленные и торговые предприятия всех форм собственности, предприятия массового питания, государственные контролирующие органы (налоговые органы, контрольно-ревизионные управления Министерства финансов и областных администраций, управления Федерального Казначейства, Таможенная служба), финансово-кредитные учреждения, аудиторские фирмы, частные предприятия, организации судебно-бухгалтерской экспертизы.

В 2011 г. система менеджмента ОрелГИЭТ была сертифицирована на соответствие международному стандарту качества ИСО 9001:2008 (IQNet)!

В настоящее время ОрелГИЭТ реализует образовательные программы высшего, среднего, послевузовского (аспирантура, докторантура) и дополнительного профессионального образования (подготовка к поступлению в вуз, профессиональная переподготовка и повышение квалификации).



СОДЕРЖАНИЕ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Микитухо А.А., Парушина Н.В.

Сведения о налогах и сборах в системе бухгалтерского учета и анализа 5

Лавриненко А.А., Боброва Е.А.

Экономическая целесообразность расходов в налоговом учёте 13

Старцева Т.С., Суворова С.П., Ханенко М.Е.

Основы аудита инвестиционных проектов 21

Салькова М.В., Парушина Н.В.

Методические аспекты анализа стратегии несостоятельности (банкротства) организации на основе финансовых индикаторов 26

Тесленко В.В., Боброва Е.А.

Налогообложение при вахтовом методе организации работ 36

Олифер Д.А., Ханенко М.Е., Суворова С.П.

Правовые, налоговые и бухгалтерские аспекты проведения товароведческой экспертизы 41

Рохлина А.Л.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия 49

Авдеева Н.В.

Методика анализа бизнес - плана финансово - хозяйственной деятельности и оценка налоговых рисков в организациях потребкооперации 58

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, ОТРАСЛЕЙ

Лавриненко А. А., Тимофеева С.А.

Анализ инвестиционной деятельности кризисного предприятия в современных условиях 66

Скворцова Н.А., Водчиц М.А.

Социально- экономическая характеристика Орловской области 74

Мелехова Т.В., Ильин И.В.

Особенности развития российского рынка консалтинговых услуг в свете глобальных экономических изменений в 2008 – 2012 гг. 82

Малявкина Л.И., Карпычева Е.Ю. Логистическая поддержка процесса формирования оборотных ресурсов на предприятиях АПК	88
Швыряева Н.А., Ильин И.В. Стратегические направления развития отрасли управленческого консалтинга в России	97
Малявкина Л.И., Старцева Т.С. Технология штрихового кодирования в торговых розничных сетях	103
Анохин А.А. Теоретические основы методов управления некоммерческими организациями	114
Кривченкова К.Н., Ильин И.В. Антикризисное управление кредитными организациями в Австрии	122
ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	
Рыкова И.А., Борякова Н.М. Отчетность коммерческого банка как инструмент анализа и принятия решений	129
Степанова О.А., Артеменко Е.П., Якушенко В.М. Обеспечение расчетов пластиковыми картами	133
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Марченкова Л.М., Илюхина И.Б. Глобализация мировой экономики: компоненты и особенности	139
Илюхина И.Б., Самородова Е.М. Особенности безработицы в России и государственная политика в области занятости	146
ANNOTATION	154
Условия публикации	159

ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

перечень направлений подготовки бакалавриата (4 года)

№ п/п	Наименование направления	Наименование профиля	Вступительные испытания
030000 Гуманитарные науки			
1.	031600 Реклама и связи с общественностью	- реклама и связи с общественностью в отрасли	Русский язык Обществознание История
040000 Социальные науки			
2.	040400 Социальная работа	- социальная работа на предприятиях различных видов деятельности, и форм собственности	Русский язык История Обществознание
080000 Экономика и управление			
3.	080100 Экономика	- мировая экономика	Русский язык Математика Обществознание
		- финансы и кредит	
		- экономика предприятий и организаций	
		- бухгалтерский учет, анализ и аудит	
4.	080200 Менеджмент	- управление малым бизнесом	Русский язык Математика Обществознание
		- менеджмент организации	
5.	080400 Управление персоналом	- управление персоналом организации	Русский язык Математика Обществознание
		- аудит и контроллинг персонала	
6.	080500 Бизнес-информатика	- электронный бизнес	Русский язык Математика Обществознание
100000 Сфера обслуживания			
7.	100400 Туризм	- технология и организация туроператорских и турагентских услуг	Русский язык История Обществознание
8.	100700 Торговое дело	- коммерция	Русский язык Математика Обществознание
		- маркетинг	
9.	100800 Товароведение	- товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности	Русский язык Математика Обществознание
		- товароведение и экспертиза товаров во внутренней и внешней торговле	
220000 Автоматика и управление			
10.	222000 Инноватика	- инноватика предприятий и бизнеса	Русский язык Математика Физика
260000 Технология продовольственных продуктов и потребительских товаров			
11.	260800 Технология продукции и организация общественного питания	- технология организации ресторанного дела	Русский язык Математика Физика

**ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ**
перечень направлений подготовки магистратуры (2 года)

№ п/п	Код	Направление
1	2	3
1.	031600	Реклама и связи с общественностью
2.	080100	Экономика
3.	080200	Менеджмент
4.	080300	Финансы и кредит
5.	080400	Управление персоналом
6.	081100	Государственное и муниципальное управление
7.	081200	Государственный аудит
8.	100700	Торговое дело
9.	100800	Товароведение
10.	260800	Технология продукции и организация общественного питания

**перечень направлений подготовки
среднего профессионального образования**

№№ п/п	Код ОП	Наименование ОП	Вступительные испытания	Срок обучения
1	2	3	4	5
1.	080110	Банковское дело	Русский язык Математика	2 года 10 месяцев
2.	080114	Экономика и бухгалтер- ский учет (по отраслям)	Русский язык Математика	2 года 10 месяцев
3.	100701	Коммерция (по отраслям)	Русский язык Математика	2 года 10 месяцев
4.	100801	Товароведение и экспер- тиза качества потреби- тельских товаров	Русский язык Математика	2 года 10 месяцев
5.	260807	Технология продукции общественного питания	Русский язык Математика	3 года 10 месяцев

**перечень направлений подготовки начального
профессионального образования**

№№ п/п	Наименование направления	Вступительные испытания	Срок обучения
1	2	3	4
1.	100114 Официант, бармен	Русский язык Математика	10 месяцев

ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ



ОрелГИЭТ с 2007 г. издает журнал «Вестник ОрелГИЭТ», который является регулярным научным изданием, выпускаемым с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. Периодичность издания – 1 раз в квартал.

В журнале публикуются результаты исследований ученых по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания.

«Вестник ОрелГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям науки.

Журнал входит в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук», рекомендованных ВАК Минобрнауки России

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Подписка во всех отделениях связи по каталогу УФПС РФ «Пресса России»
- индекс **36888**

Свидетельство о регистрации:
ПИ № ФС 77-27832 от 16 апреля 2007 г.

Учредитель:
ГОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Издатель:
ГОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Адрес учредителя журнала:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 43-51-63
E-mail: ogiet@ogiet.ru

Адрес редакции:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 43-40-95
E-mail: rio@ogiet.ru; orelgiet@yandex.ru



ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

ОрелГИЭТ с 2010 г. издает альманах «Научные записки ОрелГИЭТ», который является регулярным научным изданием, выпускаемым с целью поддержки научно-исследовательской работы молодых ученых.



Альманах издается под эгидой Совета молодых ученых и специалистов Орел ГИЭТ при поддержке Ассоциации общественных объединений «Общественная палата Орловской области».

В журнале публикуются результаты исследований ученых по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством, бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания, истории, психологии и педагогике и т.д.

Периодичность издания – 2 раза в год.

Альманах «Научные записки ОрелГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям науки.

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС 77-39504 от 22 апреля 2010 г.

Учредитель: ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Адрес учредителя:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 43-51-63
Сайт: <http://www.orelgiet.ru/>
E-mail: orelgiet@yandex.ru

Издатель: ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Адрес редакции:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 43-40-95
Сайт: <http://www.orelgiet.ru/>
E-mail: almanah-ogiet@mail.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)



УДК 336.22:657

А.А. Микитухо, Н.В. Парушина

СВЕДЕНИЯ О НАЛОГАХ И СБОРАХ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА

В статье рассматриваются отдельные аспекты формирования налоговой системы России, функции налогов и сборов и информационное обеспечение ведения бухгалтерского учета и анализа налогов и сборов.

Ключевые слова: анализ, информационное обеспечение, кредиторская задолженность, налоги, сборы, страховые взносы, учет

Понятие налогов и сборов регулируется статьей 8 «Понятие налога и сбора» Налогового кодекса Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013). Согласно п. 1 ст. 8 НК РФ «под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [1].

Налоговая система РФ многообразна и включает различные виды налогов и сборов. Налоги и сборы классифицируются согласно статье 12 НК РФ.

В Российской Федерации устанавливаются следующие виды налогов и сборов: федеральные, региональные и местные (п.1, ст. 12 НК РФ).

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены настоящим Кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации.

Региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов Российской Федерации в соответствии с Налоговым Кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налогах.

При установлении региональных налогов законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации определяются в порядке и пределах, которые предусмотрены НК РФ, следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, если эти элементы налогообложения не установлены Налоговым Кодексом. Иные элементы налогообложения по региональным налогам и налогоплательщики определяются НК РФ.

Законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации законами о налогах в порядке и пределах, которые предусмотрены НК РФ, могут устанавливаться особенности определения налоговой базы, налоговые льготы, основания и порядок их

применения.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

На основании п. 7 ст. 12 НК РФ устанавливаются специальные налоговые режимы, которые могут предусматривать федеральные налоги, не указанные в ст. 13 НК РФ, определяются порядок установления таких налогов, а также порядок введения в действие и применения указанных специальных налоговых режимов.

Специальные налоговые режимы могут предусматривать освобождение от обязанности по уплате отдельных федеральных, региональных и местных налогов и сборов.

Виды федеральных, региональных и местных налогов и сборов устанавливаются ст. 13, 14, 15 НК РФ.

К федеральным налогам и сборам относятся (ст. 13 НК РФ):

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц;
- 4) налог на прибыль организаций;
- 5) налог на добычу полезных ископаемых;
- 6) водный налог;
- 7) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 8) государственная пошлина.

Региональные налоги включают (ст. 14 НК РФ)

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

К местным налогам относятся (ст. 15 НК РФ):

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц.

Целями введения налогов являются не только фискальные цели, заключающиеся в обеспечении формирования доходов бюджетов, но и цели государственного регулирования экономикой. В условиях рыночной экономики у государства остается меньше возможностей влиять на развитие тех или иных процессов в обществе путем прямых предписаний, запретов и т.п. Такое влияние зачастую осуществляется посредством налогообложения. При этом преследуются экономические и социальные цели. Все это предопределяет практическую реализацию в рыночной экономике нескольких функций налогов. Функция налога - это проявление его сущности в действии, способ выражения его свойств. Функция показывает, каким образом реализуется общественное назначение данной экономической категории как инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов государства.

Характеристики основных функций налогов приведены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Функции налогов и сборов в налоговой системе Российской Федерации

Первой и наиболее последовательно реализуемой является фискальная функция. Фискальная функция выступает в качестве первоначальной, поскольку она является причиной возникновения и существования налогов. Фискальная функция создает материальную основу государственной политики. Если налог не выполняет фискальную функцию, то и другие его функции не реализуются.

Посредством фискальной функции реализуется главное общественное назначение налогов - формирование финансовых ресурсов государства, аккумуляруемых в бюджетной системе и внебюджетных фондах и необходимых для осуществления собственных функций.

Достижение социальной справедливости реализуется через систему про-

грессивного налогообложения, а также перераспределения через налогово-бюджетную систему ресурсов от наиболее обеспеченных слоев населения к наименее. Регулирующая функция налогов обладает рядом свойств, характеризующих многогранность ее роли в воспроизводственном процессе. Изначально регулирующая функция налогов носила чисто фискальный характер: наполнить государственную казну, чтобы иметь возможность содержать армию, чиновничий аппарат, а со временем и социальную сферу. Но с тех пор, как государство посчитало необходимым активно участвовать в организации хозяйственной жизни в стране, у него появились регулирующие функции, которые осуществлялись через налоговый механизм. Третьей основной функцией налогов является стимулирующая.

Стимулирующая функция ориентирует налоговый механизм на стимулирование плательщика к определенным действиям. Ради достижения необходимого ему эффекта государство готово допустить временную потерю части налоговых средств путем предоставления льгот, отсрочки платежей, налоговых каникул. Стимулирующая функция влечет активизацию технического прогресса, увеличение количества рабочих мест, инвестиций в соответствующие отрасли народного хозяйства (расширение одних производств и сокращение других). С этой целью затраты на внедрение новой техники, благотворительную деятельность (определенных размеров) не облагаются налогом на прибыль и т.д. Объективно существует своего рода оптимальный уровень изъятия в бюджет дохода у налогоплательщика, который достаточен для стимулирования производства. Его превышение подрывает саму основу хозяйственной деятельности предприятия. Задача стимулирующей функции налогов состоит в том, чтобы наряду с применением оптимального уровня изъятий, создавать стимулы для развития приоритетных отраслей и производств, обеспечивающих экономический прогресс общества. Ряд ученых, кроме вышеназванных функций, выделяет еще и контрольную функцию налоговой системы. Вместе с тем, эта функция налоговой системы используется далеко не всегда и не в полной мере. В принципе, через реализацию контрольной функции появляется возможность количественного отражения налоговых поступлений и их сопоставления с потребностями государства в финансовых ресурсах. Благодаря ей возникает возможность оценивать эффективность каждого налогового канала в целом, выявлять необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетную политику. Контрольная функция налогово-финансовых отношений проявляется лишь в условиях действия распределительной функции. Эти функции в органическом единстве определяют эффективность налогово-финансовых отношений и бюджетной политики. Осуществление контрольной функции налогов, ее полнота и глубина в известной мере зависят от налоговой дисциплины. Суть ее в том, чтобы налогоплательщики (юридические и физические лица) своевременно и в полном объеме уплачивали установленные законодательством налоги. В рамках сбалансированной и отлаженной налоговой системы происходит увязка в единое целое всех перечисленных основных функций налоговой системы. При этом взаимодействие и реализация всех функций осуществляется в услови-

ях четкого и отлаженного механизма реализации контрольной функции налоговой системы. Кроме налогов в государственный бюджет поступают также различные сборы, пошлины и другие обязательные платежи. Они имеют с налогами единую экономическую сущность, но специфичны по своему назначению и характеру использования.

Внебюджетные платежи включают страховые взносы, уплачиваемые в соответствующие социальные фонды РФ. Правовые отношения с внебюджетными фондами регулирует Федеральный закон от 24.07.2009 г. N 212-ФЗ (ред. от 21.12.2013г.) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

Закон регулирует отношения, связанные с исчислением и уплатой (перечислением) страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации на обязательное пенсионное страхование, Фонд социального страхования Российской Федерации на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования на обязательное медицинское страхование, а также отношения, возникающие в процессе осуществления контроля за исчислением и уплатой (перечислением) страховых взносов и привлечения к ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации о страховых взносах.

Следовательно, обязательные страховые взносы начисляются в три внебюджетных фонда: Пенсионный фонд (ПФР), Фонд медицинского страхования (ФФОМС) и Фонд социального страхования (ФСС).

Существуют четыре вида страховых взносов.

Первый вид — пенсионные взносы (взносы в ПФР). Они делятся на две части: взносы на страховую часть пенсии и взносы на накопительную часть пенсии.

Второй вид — медицинские страховые взносы (взносы в ФФОМС).

Третий вид — взносы в ФСС на обязательное соцстрахование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. За счет этих взносов Фонд соцстраха выплачивает пособия по больничным листам и декретные пособия.

Четвертый вид — взносы в ФСС по страхованию от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний. Неофициальное их название — взносы «на травматизм».

В 2009 г. и ранее первый, второй и третий вид страховых взносов входили в единый социальный налог согласно главе 24 НК РФ. Начиная с 2010 г., страховые платежи регулируются Федеральным законом от 24.07.09 № 212.

Начисление и уплата взносов «на травматизм» регулируется Федеральным законом от 24.07.1998 г. № 125-ФЗ (в ред. от 21.12 2013 г. №358-ФЗ).

Функционирование налоговой системы обеспечивают следующие принципы: справедливости, понятности, эффективности налогообложения, равенства, прогрессивности, целенаправленности налоговых поступлений, спо-

собствующие исполнению бюджета и максимизации налоговых платежей.

Важное место в организации бухгалтерского учета и анализа налогов и платежей на предприятии занимает информационное обеспечение. При анализе используются не только отчетные данные, но и показатели бухгалтерского, управленческого, налогового учета и другая информация.

Все источники информации делятся на следующие группы (рис. 2):



Рисунок 2 – Источники информации для исследования налогов и платежей в организации

– нормативно-правовые документы, законы, постановления, положения, приказы, инструкции, методически указания и рекомендации, письма. Перечень нормативных документов, которые используются в налоговом анализе деятельности, может изменяться в зависимости от цели и содержания аналитических процедур. Знание и использование нормативных документов в процессе анализа является обязательным условием, так как выводы по результатам анализа должны быть объективными, качественными и обоснованными;

– внутренние нормативные документы организации, регулирующие организацию и процессы производства, труда, бухгалтерского учета и др. К ним, в частности, относятся учредительные документы, бизнес-планы, коллективный договор, положение об оплате труда, учетная политика для целей бухгалтерского и налогового учета, инструкции, письма, положения головной (основной) организации, планово-нормативная документация, проектно-техническая документация (технические паспорта, технологические карты и др.), юридические документы, которые фиксируют отношения с инвесторами, поставщиками, покупателями, заемщиками, эмитентами и вкладчиками;

– первичные учетные документы, которые подтверждают факт выполнения хозяйственной операции, законность их документального оформления. На каждом этапе анализа процессов, явлений и налогообложения определяются те первичные документы, которые будут необходимы для изучения;

– регистры аналитического и синтетического учета по счетам, позволяющие оценить организацию бухгалтерского и налогового учета, налогообложения деятельности, проанализировать эффективность экономических и финансовых процессов и операций. В методике проведения анализа налогов и платежей конкретизируются учетные регистры по каждому счету бухгалтерского учета, который касается предмета и объекта анализа. Оперативный учет и отчетность, применяемые на отдельных участках хозяйственной деятельности организаций, обеспечивают быстрое получение необходимой информации;

– бухгалтерская, налоговая и статистическая отчетность исследуются как источники информации, отражающие эффективность финансово-хозяйственной деятельности, налоговые обязательства, имущество и обязательства. Своевременный и полный анализ бухгалтерской отчетности позволяет принять необходимые меры по улучшению деятельности фирмы. Анализ налоговой отчетности способствует предупреждению налоговых правонарушений, позволяет снизить риск налоговых проверок, оптимизировать систему налогообложения. Данные статистического учета, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, используются для углубленного изучения и осмысления взаимосвязей, выявления экономических закономерностей.

– внеучетные источники информации включают документы, которые ре-

гулируют хозяйственную деятельность организаций, эффективность совершения операций.

Комплексное использование тех или иных источников информации и правильное их сочетание в процессе учета и анализа налогов и платежей позволяет всесторонне изучать работу организаций и полнее выявлять резервы их экономического и социального развития, определять пути повышения эффективности деятельности, законность системы налогообложения и соблюдения налоговой дисциплины. Потребность в конкретных источниках информации зависит от анализируемых объектов, предмета, цели, задач, периода проведения анализа.

Таким образом, полнота и разнообразие используемой информации для анализа способствует принятию действенных и обоснованных выводов и предложений по повышению эффективности производства и продаж, предупреждению возможного банкротства, соблюдению налоговых обязательств.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013 N 420-ФЗ) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. Дата обращения 12.04.2013.
2. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / М.В. Косолапова, В.А. - М.: Дашков и К. – 2011. – 345 с.
3. Лыгина, Н.И. Рыночные ориентиры развития бизнеса [Текст] / Н.И. Лыгина // Международный журнал экспериментального образования. - 2010.- №10 - С. 128-134.
4. Лытнева, Н.А. Налоговый анализ в сфере предпринимательства: показатели и методика [Текст] / Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина. // Аудитор. - 2009.- №12 - С. 50-58.
5. Парушина, Н.В. Налоговый анализ и его роль в управлении финансово-хозяйственной деятельностью организации [Текст] / Н.В. Парушина // Налоговая политика и практика, - 2009.- №12 - С. 29-35.
6. Системное представление аудита и анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов [Текст]: монография / под общ. ред. д.э.н. Н.В. Парушиной – Орёл.: ООО ПФ «Картуш», 2008. – 283 с.

Микитухо Анна Андреевна

*соискатель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: mikityho@yandex.ru*

Парушина Наталья Валерьевна

*д. э. н., заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: parushinan@rambler.ru*

УДК 657.44

А.А. Лавриненко, Е.А. Боброва

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ РАСХОДОВ
В НАЛОГОВОМ УЧЁТЕ**

Пункт 1 статьи 525 Налогового Кодекса Российской Федерации рассматривает в качестве одного из обязательных требований к признанию расходов в учёте налогов их экономическую обоснованность. Такое простое требование на практике, как правило, вызывает больше всего споров.

Ключевые слова: налоговый учёт, целесообразность, расходы.

Важность данного вопроса объяснить достаточно просто: дело в том, что отсылка на общие критерии признания расходов, которые предусмотрены главой 25 НК РФ, прежде всего, относится к плательщикам налогов на прибыль. Кроме того главы 26.1, 26.2 НК Российской Федерации являются обязательными и для тех, кто добровольно перешёл на УСН или ЕСХН, при этом объектом налогообложения они выбирают «доходы, уменьшенные на величину расходов».

У налогоплательщиков, которые находятся на общем режиме и обязаны уплачивать налог на прибыль, возникают сложности вследствие того, что перечень «защищённых» к признанию расходов является открытым, следовательно, сюда попадают абсолютно все расходы, которые не соответствуют общим критериям, учтённым в п.1 ст. 252 НК РФ.

Рассмотрим, кто определяет сущность целесообразности расходов. Оспаривание обоснованности, целесообразности, оправданности затрат, а также их направленности на получение дохода совсем не случайно стало одним из самых любимых «коньков» налоговых инспекторов. Этот факт имеет место, даже несмотря на то, что целесообразность расходов должна быть определена самим налогоплательщиком.

Судьи сочли, что законодатель абсолютно оправданно отказался от закрытого перечня определённых затрат налогоплательщика, которые можно учесть при расчёте налоговой базы. Поскольку формы и содержание экономической деятельности и виды возможных расходов крайне разнообразны, поэтому исчерпывающее и детальное нормативное закрепление «разрешённых» затрат могло бы привести к ограничению налогоплательщика. Именно поэтому исходя из особенностей их финансово-хозяйственной деятельности и фактических обстоятельств, налогоплательщикам предоставляется возможность в каждом конкретном случае самостоятельно определять перечень затрат; смотреть, относятся ли непоименованные в гл. 25 НК Российской Федерации затраты к расходам в целях налогообложения или нет.

Общие оценочные понятия, прописанные в законе, сами по себе совершенно не свидетельствуют об их неопределённости. Ведь нормы законодательства о налогах и сборах различны по значению и характеру, а пределы детализации таких норм определяется с учётом эффективности их применения к неограниченному числу конкретных правовых ситуаций, как правило, они сформулированы в абстрактные нормы-принципы. Данный факт означает, что общие критерии отнесения тех или иных затрат к расходам, которые регулируются главой 25 НК Российской Федерации, применяются в системе правового регулирования с учётом общих принципов и целей налогообложения, кроме того позиций Конституционного суда Российской Федерации.

В гражданском законодательстве рассматривают предпринимательскую деятельность как самостоятельную, осуществляемую на свой страх и риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли. При этом для некоммерческих организаций она служит достижению целей, для которых она создана, а для коммерческих является основной целью деятельности.

Основное условие признания затрат экономически обоснованными прописано в пункте 1 статьи 252 НК Российской Федерации: расходами признаются любого рода затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, целью которой является получение дохода. Кроме того из этого исходил Пленум ВАС РФ, который в Постановлении № 53 от 12.10.06 указал, что обоснованность расходов, которые учитываются при расчёте налоговой базы, необходимо оценивать с учётом обстоятельств, подтверждающего факт намерения налогоплательщика получить экономический эффект. При этом речь идёт о целях и намерениях этой деятельности, но не о её результате.

В Налоговом законодательстве не регулируются условия и порядок ведения финансово-хозяйственной деятельности и не используется понятие экономической целесообразности, поэтому обоснованность расходов, которые в целях налогообложения уменьшают полученные доходы, нельзя оценивать с точки зрения эффективности, рациональности, целесообразности.

В соответствии с принципом свободы экономической деятельности, прописанным в Конституции Российской Федерации, каждый налогоплательщик осуществляет её самостоятельно и вправе единолично оценивать её целесообразность и эффективность. Даже судебный контроль не вправе проверять экономическую целесообразность решений субъектов предпринимательской деятельности, поскольку в силу огромного риска такого рода деятельности существуют объективные пределы в возможностях судов выявить наличия в ней деловых просчётов.

Однако, с другой стороны, положение пункта 1 статьи 252 НК Российской Федерации не может рассматриваться как нарушающее конституционные права налогоплательщиков, поскольку данные положения не допускают их вседозволенного применения, так как требуют установления связи между понесёнными налогоплательщиком расходами и направленностью его деятельности на получение прибыли.

Более того, не стоит забывать о том, что положения пункта 7 статьи 3 НК Российской Федерации налогового законодательства необходимо использовать с учётом универсального требования, в соответствии с которым все неустранимые неясности, противоречия и сомнения актов законодательства о налогах и сборах необходимо толковать исключительно в сторону налогоплательщика.

На практике достаточно часто встречаются ситуации, когда налоговые органы отказываются признавать некоторые виды расходов именно в силу их несоответствия требованиям экономической обоснованности.

Однако, соглашаясь с доводами Конституционного суда Российской Федерации, уточним, что проверка экономической обоснованности расходов, произведённых налогоплательщиком, осуществляется налоговыми органами в ходе мероприятий налогового контроля.

Несмотря на то, что Конституционный суд Российской Федерации не раз подчёркивал: бремя доказывания необоснованности расходов налогоплательщика возлагается на налоговые органы, как правило, на практике, всё нередко происходит с точностью наоборот. Самому налогоплательщику приходится предъявлять и собирать доказательства своей невиновности, чтобы «отбиться» от претензий налоговиков.

Минфин России также признал правомерность определённого перечня расходов, которые возникают в служебных командировках. При этом возможность их учёта возникает при соблюдении двух условий: если налогоплательщик сможет обосновать их экономическую целесообразность и если такого рода расходы документально подтверждены.

Признание расходов в целях налогообложения прибыли приводит к уменьшению налоговой базы и уменьшению налоговой обязанности. Это принято считать налоговой выгодой.

В постановлении от 12.10.06 № 53 пленум ВАС Российской Федерации разъяснил следующие. При разрешении налоговых споров судебная практика должна исходить из презумпции добросовестности налогоплательщиков. То есть предполагается, что действия, осуществляемые налогоплательщиком, имеющие своим результатом получение налоговой выгоды, экономически оправданы. При этом сведения, содержащиеся в бухгалтерской отчётности и налоговой декларации, - достоверны. Однако есть два исключения, когда налоговая выгода может быть признана незаконной:

- если учтены операции, которые не оправданы разумными экономическими или другими причинами;
- если учтены операции, которые не соответствуют их действительному экономическому смыслу.

Кроме того, в Постановлении № 53 были перечислены обстоятельства, которые могут подтверждать необоснованность налоговой выгоды, при условии, что их наличие подтверждается налоговыми органами:

- совершение операций с товарами, которые не производили или не могли быть произведены в том объеме, котором указаны налогоплательщиком в бухгалтерской отчетности;
- отсутствие необходимых условий для получения результатов соответствующей экономической деятельности по причине отсутствия технического или управленческого персонала, производственных активов, транспортных средств, складских средств, основных средств;
- невозможность реального осуществления налогоплательщиком указанных операций с учётом времени необходимых для производства товаров, объёма материальных ресурсов, выполнение работ или оказание услуг, местонахождения имущества;
- учёт только тех хозяйственных операций, которые непосредственно связаны с возникновением налоговой невыгоды, при условии, что для того вида деятельности, также необходимо совершение и учёт других хозяйственных операций.

Тем не менее, права налогоплательщика на учет расходов и применение налоговых вычетов, согласно нормам налогового законодательства, не ставятся в зависимость от технического или управленческого персонала, транспортных средств, производственных активов, расположению организации по юридическому адресу, основных средств, среднесписочной численности работников.

Другими словами, само по себе наличие любого из этих обстоятельств со стопроцентной гарантией не означает, что суд признает налоговую выгоду необоснованной. Как правило, всё зависит от доказательств, представляемых обеими сторонами, и конкретных обстоятельств дела.

Кроме того, в Постановлении № 53 учтен ряд обстоятельств, которые сами по себе не смогут быть причиной для признания налоговой выгоды необоснованной:

- одноразовый характер операции;
- проведение транзитных платежей между участниками, которые взаимосвязаны в хозяйственных операциях;
- создание организации незадолго до совершения той ли иной хозяйственной операции;
- нарушение налогового законодательства в предшествующие годы;
- осуществление операции непосредственно не по месту нахождения налогоплательщика;
- взаимозависимость участников сделок;
- осуществление расчетов с использованием лишь одного банка.

Как правило, претензии налоговых инспекторов чаще всего связаны с тем, что они не находят наличия конкретной деловой цели, которая преследуется в результате осуществления расходов. Кроме того, отсутствие деловой цели – это одно из главных оснований для признания налоговой выгоды необоснованной.

Также в данном Постановлении разъяснено: наличие деловой цели налогоплательщика, установленной судом, обязано осуществляться с учетом оценки обстоятельств, которые свидетельствуют о его целях получить экономический эффект в результате реальной экономической или предпринимательской деятельности. Тем не менее, оправданность получения налоговой выгоды нельзя поставить в прямую зависимость от методов привлечения капитала (увеличение уставного капитала, эмиссия ценных бумаг, использование заемных средств, собственных и т. п.) или эффективности его использования.

Однако, с другой стороны, налоговую выгоду нельзя рассматривать как самостоятельную деловую цель. Другими словами, если суд постановит, что основной целью налогоплательщика, являлось получение дохода преимущественно или исключительно за счет налоговой выгоды, при отсутствии намерения осуществить реальную экономическую деятельность, тогда в признании обоснованности получения такого рода выгоды может быть отказано.

Достаточно часто в спорах с налоговыми органами суды встают на защиту налогоплательщиков.

Что касается дублирования консалтинговых услуг, то налоговые инспекторы, как правило, не обоснованы в своих претензиях. Поскольку услуги в сфере экономики и финансов, бухгалтерского учета и отчетности, которые компания фактически оказала налогоплательщику в соответствии с актами об оказании услуг и договором, связаны с контролем и организацией его деятельности в указанных сферах и консалтинговыми услугами не являются.

Рассмотрим такого рода пример из арбитражной практики прошлого года.

ФАС Московского округа не согласился с претензиями налоговых органов, которые признали, что налогоплательщик неправомерно в составе расходов включил следующие затраты:

- проведение разнообразных акций в магазине;
- открытие новых магазинов;
- изучение покупательских предпочтений и спроса на товар;
- маркетинговые исследования.

Еще одна сфера претензий налоговых органов связана с тем, что они могут усмотреть факт дублирования спорных расходов и услуг с функциями соответствующих работников или контрагентов компании.

С целью сведения претензий налоговых инспекторов до минимума и тем самым обеспечить себе необходимую доказательную базу, если дело дойдет до суда. Как правило, на практике есть смысл каждый раз заранее проанализировать каждую конкретную ситуацию, найти оптимальную линию поведения, а в случае необходимости иметь в арсенале дополнительные аргументы и доказательства экономической целесообразности и обоснованности осуществляемых расходов.

Иногда с этой целью необходимо собирать целое «досье», кроме обычной «первички» от контрагентов, следует оформлять отчёты, служебные записки, приказы, обосновывающие целевую направленность и необходимость осу-

ществляемых расходов. Например, уместно провести специальное заседание или совещание руководства организации, результаты которого в обязательном порядке протоколируются и тем самым фиксируются принятые решения. Такого рода мероприятия призваны устранить или минимизировать негативные последствия. Такой документ поможет подтвердить целесообразность соответствующих расходов и способствовать достижению целей организации. Кроме того, руководитель организации может издать указ об осуществлении каких-либо мероприятий, формулировка которого может начинаться с формулировки типа «для достижения запланированных объёмов продаж» или «с целью расширения рынков сбыта».

Особо пристальное внимание необходимо обращать на доказательства, которые подтверждают факт получения всевозможных услуг, которые по своей природе нематериальны. Предположим, бухгалтер в рамках заключённого договора на оказание консультационных или аудиторских услуг получил устную консультацию, услуга оказана, однако вещественного, материального доказательства этого факта нет. И даже в том случае, если будет наличествовать акт оказания услуг, у налоговых органов может возникнуть претензия.

В таких случаях целесообразно подстраховаться и заранее составить документы в письменном виде. При этом такого рода документы необходимо составлять достаточно подробно, с перечислением дат, тем указанных консультаций, краткого отчёта по итогам каждой консультации, составлением протокола устной консультации. Вариантов перестраховки существует бесчисленное множество, поскольку порядок обоснования целесообразности расходов законодательно не закреплён.

Кроме того, хорошим «козырем» может стать составление аналитических отчётов, подготовка прогнозных финансовых расчётов, которые иллюстрируют ожидаемый экономический эффект от запланированных расходов.

Дополнительно могут помочь следующие аргументы. Рассмотрим ряд из них.

Варианты квалификации расходов.

Нередки случаи, когда одни и те же расходы можно трактовать по-разному и подводить под различные нормы и виды. Например, расходы, связанные с содержанием и благоустройством прилегающей территории, в том числе подъездов и подходов к арендованным или собственным помещениям, можно аргументировать и рассматривать их обоснованность одним из следующих способов:

- ссылкой на норму подпункта 7 статьи 264 НК Российской Федерации во взаимосвязи с нормами трудового законодательства статья 212, 163 Трудового Кодекса Российской Федерации, как расходы на соблюдение мер по технической безопасности и обеспечения работникам нормальных условий труда;
- в привязке к подпункту 2 пункта 1 статьи 253 НК Российской Федерации, как расходы на поддержание сооружений, зданий, помещений в надлежащем состоянии;

- выполнение требований местного и (или) регионального законодательства;
- путём проведения расходов под статьёй 254 НК Российской Федерации или подпунктом 49 пункта 1 статьи 264 НК Российской Федерации, с аргументацией их обоснованности, что такого рода расходы позволяют обеспечить клиентам более удобный доступ к офису, кафе, торговой точке, бизнес - центру.

Требования регионального законодательства.

В данном случае прибавить вера расходам в том случае, когда их осуществление связано с исполнением требований региональных или местных властей. К примеру, в преддверии каких-либо праздников местные власти могут обязать некоторых предпринимателей или организации украсить витрины для создания праздничного настроения. Кроме того могут объявить конкурс на лучшее праздничное оформление. При наличии такого рода нормативных актов и распоряжений будет гораздо легче отстаивать соответствующие расходы.

Открытие перечни и «аналогичные расходы».

Как известно, законодатель не стремится жёстко ограничить круг расходов, именно поэтому перечни «разрешённых» расходов являются открытыми, это позволяет признать в налоговом учёте не только расходы, которые прямо поименованы, но и ряд смежных.

К примеру, в пункте 25 статьи 255 НК Российской Федерации оговаривается, что к расходам на оплату труда можно отнести расходы, которые напрямую не упомянуты в предыдущих пунктах этой статьи, в том случае, если они предусмотрены трудовым и (или) коллективным договором и произведены в пользу работника.

Не стоит забывать о «запрещённых» расходах, учтённых в статье 270 НК Российской Федерации. К примеру, вне зависимости от содержания коллективных и трудовых договоров нельзя снижать налогооблагаемую прибыль на суммы оплаты путёвок на отдых или лечение, путешествий и экскурсий, занятие в спортивных кружках, секциях или клубах, товаров для личного потребления работников, материальной помощи работникам и другие аналогичные расходы, произведённые в пользу работников.

Зато в подпункте 49 пункта 1 статьи 264 НК Российской Федерации в составе прочих расходов, связанных с реализацией и производством, допускается учитывать те виды расходов, которые прямо не прописаны в данном пункте. Аналогичное относится и к внереализационным расходам.

Более того, необходимо внимательно читать отдельные пункты статей, которые рассматривают «расширенное» толкование. Поскольку нередко перечисление конкретных примеров отдельных расходов начинают с формулировки «в частности», то есть изначально подразумевается неполнота перечней расходов, и (или) заканчивается - «и другие аналогичные расходы».

К примеру, в соответствии с подпунктом 3 пункта 1 статьи 265 НК Российской Федерации к расходам на организацию выпуска ценных бумаг, которые включаются в состав внереализационных расходов в целях налогообложе-

ния прибыли, относятся не только прописанные в нём расходы на приобретение или изготовление бланков, подготовку проспекта эмиссионных ценных бумаг, расходы, связанные с обслуживанием ценных бумаг, регистрацию ценных бумаг, но и другие аналогичные расходы.

На этом основании в письме от 06.03.09 № 03-03-06/1/40 Минфин России разъяснил: к их числу можно отнести и расходы на юридические и консультационные услуги, если они были связаны с подготовкой публичного размещения акций.

Список литературы:

1. Аутсоринг и аутстаффинг. Экономическая целесообразность [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.uecs.ru/>. Дата обращения: 25.05.2013.
2. Шишкеедова, Н.Н. Экономическая целесообразность расходов [Текст]/ Н.Н. Шишкеедова //Бухгалтерский учёт. – 2013. - № 3. – С. 40–47.
3. Экономическая целесообразность расходов [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://blawg.ru/ekonomicheskaya-celesoobraznost-rasxodov/>. Дата обращения: 25.05.2013.
4. Период экономической обоснованности [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://taxpravo.ru/analitika/>. Дата обращения: 23.05.2013.
5. Помощь: Следует ли обосновывать экономическую целесообразность понесенных расходов? [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.busel.org/texts/> Дата обращения: 23.05.2013.
6. Экономическая целесообразность расходов [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://dogos.ru/ekonomicheskaya-celesoobraznost-rasxodov/>. Дата обращения: 23.05.2013.
7. Экономическая целесообразность [Электронный ресурс]. - Режим доступа http://duheconomy.ucoz.org/ehkonomicheskaja_celesoobraznost/. Дата обращения: 23.05.2013.
8. Экономическая оправданность затрат [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://dslov.narod.ru/tax/n107.htm>. Дата обращения: 23.05.2013.
9. Экономическая обоснованность расходов: налоговая и судебная практика по вопросам расходов, снижающих налогооблагаемую базу [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.taxcon.ru/blogs/41>. Дата обращения: 26.05.2013.
10. Экономическая обоснованность или экономическая целесообразность? [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.nalogoved.ru/art/449>. Дата обращения: 23.05.2013.

Боброва Елена Александровна

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: bobrova77@bk.ru*

Лавриненко Анастасия Александровна

*студентка 4 курса финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: anastasia.713@mail.ru*

УДК 657.6:330.322

Т.С. Старцева, С.П. Суворова, М.Е. Ханенко

ОСНОВЫ АУДИТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В условиях рыночной экономики большое значение имеет оценка эффективности инвестиционных проектов. Главной целью оценки таких проектов является обоснование их коммерческой состоятельности. Проведение аудиторских проверок способствует эффективности инвестиционной деятельности и предупреждению потерь инвесторами.

Ключевые слова: инвестиции, аудит инвестиционных проектов, инвестиционная привлекательность

Инвестиционная деятельность как одна из важнейших составляющих развития экономики нашей страны в настоящее время не остается и без внимания государства. Так, например, с 2013 г. вступает в силу указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике». В число поручений, которые издал Президент, вошло обеспечение публичного аудита всех крупных инвестиционных проектов с государственным участием. Данное требование предусматривает «обязательный публичный технологический и ценовой аудит всех крупных инвестиционных проектов с государственным участием». Эксперты считают, что в результате инвестиционные проекты госкомпаний станут более прозрачными.

В целом, что касается нормативного правового регулирования инвестиционной деятельности и соответствующего аудита, то его можно представить как систему, состоящую из четырех уровней. Первый уровень представлен законами и иными законодательными актами, указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, регулирующих прямо или косвенно аудиторскую деятельность и бухгалтерский учет. К таким документам можно отнести Гражданский Кодекс РФ, Налоговый Кодекс РФ, Федеральный закон от 30.12.2008г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», Федеральный закон от 21.11.1996г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете», а с 2013 г. Федеральный закон от 6.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Второй уровень составляют правила (стандарты) аудиторской деятельности, а также положения по бухгалтерскому учету. Все документы этого уровня призваны конкретизировать соответствующие Федеральные законы.

К третьему уровню относят внутренние стандарты профессиональных аудиторских объединений. Данный уровень системы нормативного регулирования представлен, с точки зрения бухгалтерского учета, документами, в которых приведены примеры конкретных механизмов и приемов, возможных в бухгалтерском учете. Это, например, инструкции, рекомендации, методические указания.

Четвертый уровень охватывает внутренние стандарты аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, основываясь на федеральных правилах

(стандартах) аудиторской деятельности. Этот уровень включает в себя все рабочие документы организации.

В условиях рыночной экономики возрастает потребность в подтверждении достоверности учета и финансовой отчетности, что необходимо в первую очередь владельцам предприятий. Однако достоверная информация о деятельности хозяйствующего субъекта имеет большое значение и для инвесторов. В связи с этим заметно возросла роль независимых аудиторских проверок. Аудит инвестиций можно отнести к одному из самых значимых видов проверки. На сегодняшний день инвестиционный аудит проводят многие компании, занимающиеся инвестированием проектов, так как для достижения поставленных целей и получения прибыли необходимо рассмотреть и просчитать все возможные варианты действий, для чего и необходимо иметь достоверную информацию о хозяйственных операциях и о деятельности предприятия в целом. Прежде чем вложить средства в конкретное предприятие инвесторы анализируют его работу с целью оценки перспектив развития. Всю необходимую для этого информацию можно получить из составленного аудитором заключения.

Аудит инвестиционной привлекательности является сопутствующей аудиту услугой. До начала проведения проверки аудиторская организация должна ознакомиться с деятельностью компании в соответствии с федеральным правилом стандартом аудиторской деятельности №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».

При намерении вложить средства в новое производство инвестор должен осуществить активный поиск проектов, чтобы обеспечить аудитору широкий выбор самого оптимального из них. Анализ проектов начинается с наиболее важных показателей, к которым относятся объем реализации продукции (работ, услуг) на рынке, себестоимость, рентабельность. При этом определяют, насколько реальна концепция продукта и будет ли он выполнять те функции, которые заявлены авторами проекта. Аудитор изучает, каким образом можно оценить функциональные и потребительские качества продукта, его дизайн по сравнению с продуктами конкурента, насколько продукт соответствует наиболее распространенным международным и национальным стандартам. Так же аудитор определяет возможность развития потенциала продукта, например вероятность создания на его основе других конкурентоспособных продуктов с высокой прибылью.

Определяющее значение при аудиторской диагностике проекта имеет характеристика рынка. Аудитор исследует методику оценки потенциала рынка, его масштаб, цену продукта по сравнению с ценой на продукцию конкурента, проводит оценку конкурентоспособности продукта на рынке, тенденцию спроса, необходимость в рекламе и др.

Состояние научно-исследовательской и конструкторско-технологической подготовки производства продукции по проекту исследуется по следующим параметрам: стадия готовности продукта, оценка состояния исследования и разработки, технологичность продукта, сложность подготовки производства, необходимость в технологическом оборудовании, наличие сырьевой базы, ма-

териалов и энергетических ресурсов для серийного производства продукта, необходимость и возможность производственной кооперации, соответствие персонала требованиям проекта, необходимость в сервисном обслуживании.

На основании проведенного исследования аудитор рассчитывает интегральный показатель эффективности проекта и составляет экспертное заключение по инвестиционному проекту [1].

На практике приходится сталкиваться с проектами модернизации, расширения предприятий, т.е. проектами, осуществляемыми на базе уже существующих производств. В таких случаях у инвесторов наряду с желанием узнать будущую эффективность проекта возникает естественная потребность убедиться в надежности подобного предприятия.

Уже на предварительном этапе аудит инвестиций дает всю необходимую информацию об объекте инвестирования. В ходе аудиторской проверки проводится анализ:

- учредительных документов;
- учетной политики;
- достоверности отражения активов и источников их формирования;
- платежеспособности предприятия;
- рисков финансово-хозяйственной деятельности объекта инвестирования;
- обязательств, кредиторской и дебиторской задолженностей [6].

Основные виды объектов аудита при диагностике инвестиционных проектов представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные виды объектов аудита при диагностике инвестиционных проектов

Однако стоит понимать, что аудит инвестиционных проектов не проводится один раз, непосредственно перед заключением сделки. Грамотные руководители нередко прибегают к помощи аудиторских организаций и после подписания договора, так как понимают, что успешная и динамично развивающаяся компания сегодня, завтра может быть на грани банкротства. Поэтому если инвестор не хочет потерять свои деньги, он должен на протяжении всего времени интересоваться, насколько рентабельны его активы. Ведь если аудит ин-

вестиционного проекта показал, что риски минимальны и заключение составлено опытным специалистов, это ещё не дает полной уверенности в том, что так будет на протяжении многих лет. И для того, чтобы получить прибыль от проекта и не потерять вложенные средства инвестор должен регулярно проводить аудит инвестиций. Если инвестиционный аудит выявил нецелевое использование средств, то аудитор должен дать своему заказчику рекомендации по устранению несоответствий в максимально короткие сроки.

Аудит инвестиций может проводиться в зависимости от причин, вызвавших проведение проверки. К таким причинам относят:

- подтверждение актуарных расчетов;
- аудит в связи с проведением юридических регистрационных изменений;
- аудит в связи со сменой исполнительного руководства, в целях поддержания процедуры передачи дел и должности;
- аудит в связи с изменениями в составе акционеров или иных собственников;
- аудит в связи с существенными изменениями финансового состояния.
- ежегодный обязательный аудит;

Следует отметить, что чем чаще инвестор будет проводить инвестиционный аудит, тем выше вероятность того, что он сможет извлечь максимальную прибыль по данному проекту. Аудитор же для достижения поставленных ему целей должен осуществить ряд задач, представленных на рисунке 2 [5].

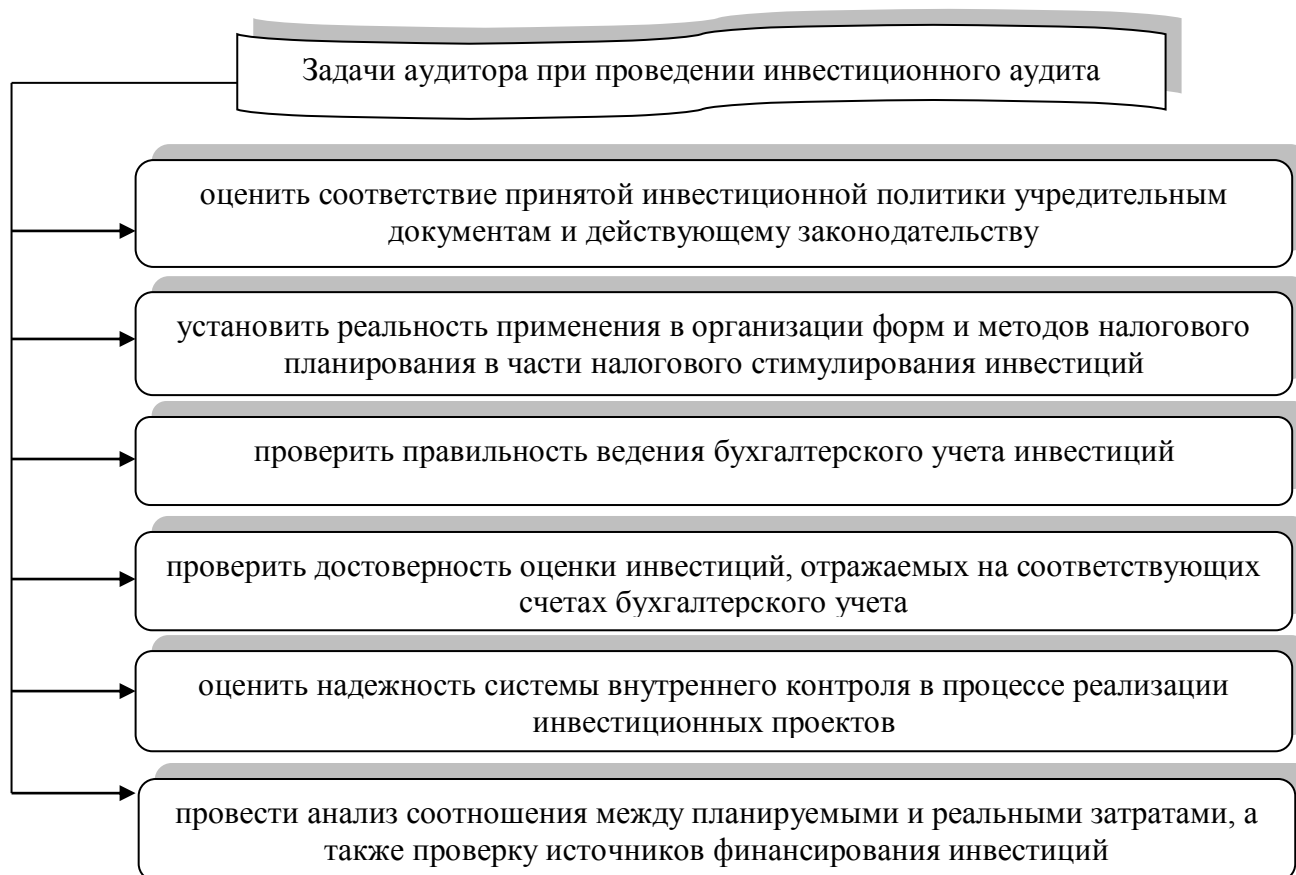


Рисунок 2 – Основные задачи аудитора при проведении инвестиционного аудита

Выполнение аудита инвестиционных проектов является сопутствующей финансовому аудиту услугой. При реализации аудиторских услуг, как и при финансовом аудите, следует руководствоваться требованиями федерального закона №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и федеральных правил стандартов аудиторской деятельности. Планирование аудита инвестиционных проектов осуществляется непрерывно, в соответствии с требованиями ФП(С)А №3 «Планирование аудита». Аудитор на протяжении всего времени выполнения аудиторского задания планирует свою работу в связи с меняющимися обстоятельствами или неожиданными результатами, полученными в ходе выполнения аудиторских процедур. Причины внесения значительных изменений в общий план и программу аудита должны быть документально зафиксированы. Общий план и программа аудита должны по мере необходимости уточняться и пересматриваться в ходе проверки. Проводить инвестиционный аудит значительно сложнее, он требует более высокого мастерства и некоторой субъективной оценки.

Согласно федеральному правилу стандарту аудита №2 «Документирование аудита» все действия и процедуры подлежат обязательному документированию. Аудиторские организации самостоятельно разрабатывают формы рабочих документов по оценке инвестиционных проектов.

По результатам инвестиционного аудита выдается отчет (письменная информация) с отражением выявленных нарушений в результате проведенного аудита, определение рисков в соответствии с нормами действующего законодательства РФ, правоприменительной практики, а также рекомендации по устранению нарушений.

Выполнение данной сопутствующей аудиторской услуги является комплексной диагностикой инвестиционного проекта. Именно данный вид аудита может помочь инвестору принять правильное решение относительно достоверности отчетных показателей, предоставляемых большому количеству пользователей, а также на основе представленного отчета инвесторами будут приняты грамотные управленческие решения по оценке инвестиционной привлекательности проекта. Оценка информационной привлекательности инвестиционных проектов необходима организациям, так как информация, с одной стороны, является инструментом управления, а с другой стороны – основанием для воздействия на экономические объекты.

Список литературы:

1. Белуха, Н.Т., Аудит [Электронный ресурс] – Режим <http://robotlibrary.com/book/17-audit/88-143-auditorskaya-yekspertiza-investicionnyx-proektov.html>. Дата обращения 05.11.2012г.
2. Бычкова, С.М., Аудит финансовых вложений [Текст] / С.М. Бычкова // Аудиторские ведомости. – 2007. – №3. – С. 44-49.
3. Ивашкевич, В.Б. Аудит финансовых вложений организации [Текст] / В.Б. Ивашкевич // Аудиторские ведомости. – 2008. – №8. – С. 3-9.
4. Королева, А. За чистоту сделок [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://expert.ru/2012/05/10/za-chistotu-sdelok/>. Дата обращения 21.10.2012г.;

5. Проведение инвестиционного аудита [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.auditbt.ru/investicionniy-audit/>. Дата обращения 21.10.2012г.;

6. Столичное аудиторское партнерство. Инвестиционный аудит [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.consultants.ru/audit/investicionnyj-audit.html>. Дата обращения 21.10.2012г.

Старцева Татьяна Сергеевна

*студентка факультет учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: tatyanaSt92@yandex.ru*

Суворова Светлана Павловна

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: suvorova500@yandex.ru*

Ханенко Мария Евгеньевна

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: hmae@yandex.ru*

УДК 005.334.4

М.В. Салькова, Н.В. Парушина

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СТРАТЕГИИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВЫХ ИНДИКАТОРОВ

Неотъемлемой частью рыночного хозяйства является институт несостоятельности (банкротства). Он служит мощным стимулом эффективной работы предпринимательских структур, гарантируя одновременно экономические интересы кредиторов, а также государства как общего регулятора рынка. В статье определены основные преимущества и недостатки зарубежных и российских методик оценки риска несостоятельности (банкротства) организаций и лица, проведена сравнительная оценка стохастических моделей анализа и прогнозирования несостоятельности (банкротства) организации торговой сферы с 2010 г. по 2012 г.

Ключевые слова: несостоятельность (банкротство), модели банкротства, факторный анализ, финансовый анализ, финансовые индикаторы

Социально-экономическая модель предпринимательства, основанная на рыночной экономике, сопряженной с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь, включает такой элемент, как несостоятельность (банкротство). Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О несостоятельности (банкротстве)», содержит определение несостоятельности (банкротства) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных плате-

жей [1]. Существует ряд типичных причин, по которым может возникнуть несостоятельность (банкротство):

- вследствие стихийных бедствий, при политической нестабильности общества, экономического кризиса в стране, военных действий и других обстоятельств неопределенной силы, то есть несостоятельность (банкротство) не по своей вине;
- с целью избежания уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет и (или) долгов кредиторам, как результат умышленных действий;
- вследствие осуществления рискованных операций или неэффективной работы.

Прогнозирование риска несостоятельности (банкротства) для организаций актуально в условиях выживания в рыночной экономике.

Финансовые индикаторы являются основой масштабного диапазона моделей анализа и прогнозирования риска несостоятельности (банкротства) организаций. Эти модели являются аналитическими инструментами, предназначенными для определения перспектив изменения финансового состояния, возможностей сохранения или возможностей утраты финансовой устойчивости организации.

На сегодняшний день существуют зарубежные и российские методики анализа и прогнозирования несостоятельности (банкротства) организации, которые характеризуются широким разнообразием, варьируются по содержанию и количеству показателей, подлежащих оценке. Главным условием таких методик является обязательное использование финансовых индикаторов деятельности организаций.

Финансовый кризис организации возникает в результате внешних и внутренних причин. Основным фактором предкризисного состояния является наличие неплатежеспособности сначала по отношению к небольшому числу организаций – партнеров, а затем ко всем (рис. 1).

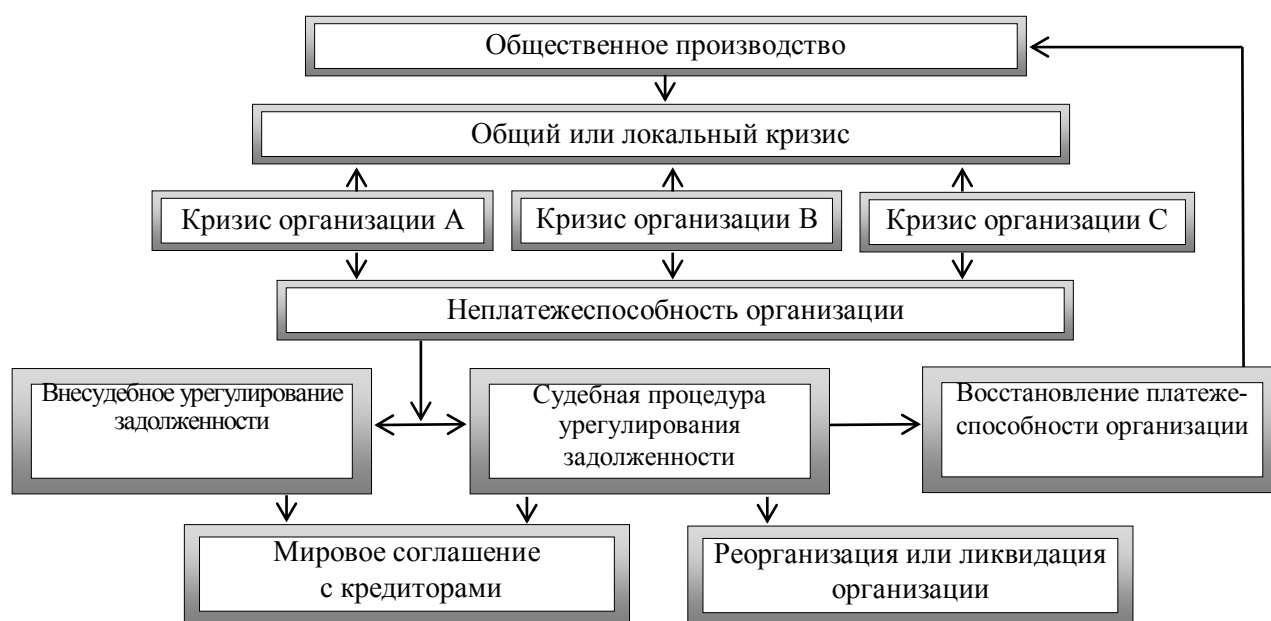


Рисунок 1 – Возникновение кризиса и процедура несостоятельности (банкротства) организации

К внешним причинам финансового кризиса организации могут относиться:

1. Экономические (дефицит государственного бюджета, инфляция, снижение общего уровня доходов в стране).
2. Правовые (совокупность норм хозяйственного права, регламентирующих юридические формы экономического поведения субъектов и их взаимоотношений).
3. Политические (снижение уровня политической стабильности в стране).
4. Социально-культурные (изменение потребительских предпочтений).

К внутренним причинам финансового кризиса организации могут относиться:

1. Коммерческие (неудачное управление сбытом, неправильная ценовая политика).
2. Финансовые (недостаток объема и несоответствие структурных оборотных средств, неудачное финансовое планирование).
3. Организационно-управленческие (несоответствие управленческого персонала, отсутствие управленческого учета, низкое качество информационных связей).
4. Производственно-технические (износ производственного – технического потенциала, негибкость технологий, не оптимальность величины капитала).

Сочетание вышеуказанных причин приводит к общему кризису торговых организаций.

Определяя механизм несостоятельности (банкротства) как юридическое признание ликвидации, данные методики условно можно назвать методиками предсказания несостоятельности (банкротства). Ни одна из этих методик не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде кризиса. Целесообразно отслеживать динамику изменения результативных показателей по нескольким из них. Выбор методик обычно диктуется особенностью отрасли, в которой работает данная организация. В таблице 1 представим основные преимущества и недостатки зарубежных и российских методик оценки риска несостоятельности (банкротства) организаций.

Таблица 1 - Основные преимущества и недостатки зарубежных и российских методик оценки риска несостоятельности (банкротства) организаций

Зарубежные модели оценки несостоятельности (банкротства)		Российские модели оценки несостоятельности (банкротства)	
Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
– Возможность дистанционной оценки. – Удовлетворительная трудоемкость расчетов. – Горизонт прогнозирования весьма длительный.	– Не рассматриваются специфические особенности деятельности организации. – Не учитываются макроэкономические факторы. – Большие временные затраты.	– Использование в российских условиях. – Дистанционная оценка. – Удовлетворительная трудоемкость расчетов. – Простота интерпретации результатов. – Удовлетворительный горизонт прогнозирования.	– Не учитываются макроэкономические факторы. – Не учитываются качественные показатели деятельности организации. – Не рассматриваются специфические особенности деятельности организации.

Основные преимущества и недостатки зарубежных и российских методик оценки риска несостоятельности (банкротства) организаций, которые представлены в таблице 1, схожи между собой. Наиболее явное преимущество отечественных моделей состоит в том, что они целенаправленно интерпретированы под российские рыночные реалии. Изучая каждую конкретную методику в отдельности, можно сделать вывод и о других, менее явных преимуществах и недостатках различных моделей оценки риска несостоятельности (банкротства).

В современной зарубежной и российской экономической литературе предлагается большое число отличающихся друг от друга методик диагностики вероятности наступления несостоятельности (банкротства) организаций. Рассмотрим и практически применим наиболее известные методики несостоятельности (банкротства) на условной организации торговой сферы. Данные расчета представим в таблице 2.

Таблица 2 дает нам представление о риске несостоятельности (банкротства) организации торговой сферы по разным методам. Кризисное финансовое состояние возникает при условии, когда оборотных активов организации оказывается недостаточно для покрытия его кредиторской задолженности и просроченных обязательств. В данной ситуации на грани несостоятельности (банкротства) организация торговой сферы находилась в 2010 г.

Для восстановления механизма финансов необходим поиск возможностей и принятие организационных мер по обеспечению повышения деловой активности и рентабельности работы организации. В данном случае необходимо оптимизировать структуру пассивов, обосновать снижение запасов и затрат, которые не используются в обороте или используются недостаточно эффективно. Рассматриваемые действия в организации торговой сферы были проведены в 2011 г.

Стабильному финансовому положению организации торговой сферы во многом способствует предварительная работа по планированию всех его доходов, а также возможных направлений расходования средств. Жить по средствам - один из главных принципов рационального координирования финансов в организации.

Для зарубежной практики весьма характерна разработка прогнозных моделей финансового состояния организации для выработки первостепенной финансовой стратегии по обеспечению ее финансовыми ресурсами, оценке ее потенциала в перспективе. Ее необходимо строить на основе изучения реальных финансовых эвентуальностей организации, внутренних и внешних факторов и охватывать такие вопросы, как оптимизация основных и оборотных средств, распределение прибыли, собственного и заемного капитала, инвестиционная и ценовая политика.

Специфика формирования оборотных средств в России не позволяет прямо использовать критериальные уровни коэффициентов платежеспособности (финансовой устойчивости и ликвидности), которые применяются в мировой практике. Вследствие этого создание шкалы критериальных уровней может опираться только на средние величины соответствующих коэффициентов, рассчитанных на основе фактических данных однородных организаций одной отрасли.

Таблица 2 - Сравнительная оценка стохастических моделей анализа и прогнозирования несостоятельности (банкротства) организации торговой сферы с 2010 г. по 2012 г.

Модели банкротства	Экономическая характеристика по годам аналитического периода	Обозначение компонентов модели	Расчетные данные модели			Вероятность банкротства
			2010 г.	2011 г.	2012 г.	
Зарубежные модели анализа и прогнозирования несостоятельности (банкротства)						
1.Двухфакторная модель Э. Альтмана [4]	$Z = a + B * K_1 + K_2$	$a = -0,3877$; $B = -1,0736$; K_1 = коэффициент текущей ликвидности; K_2 = удельный вес заемных средств в активах, коэффициент.	0,1689	108,6313	109,0105	высокая
2. Пятифакторная модель Э. Альтмана [4]	$Z = 0,717K_1 + 0,847K_2 + 3,107K_3 + 0,42K_4 + 0,095K_5$	K_1 = чистый оборотный капитал / всего активов; K_2 = нераспределённая прибыль / всего активов; K_3 = операционная прибыль / всего активов; K_4 = собственный капитал / заемный капитал; K_5 = выручка от продаж / всего активов.	5,8305	6,4116	6,3149	низкая
3. Модель Лиса [7]	$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,06X_4$	X_1 = оборотный капитал / всего активов; X_2 = прибыль от продаж / всего активов; X_3 = нераспределенная прибыль / всего активов; X_4 = собственный капитал / заемный капитал	0,0080	0,0309	0,0236	высокая
4. Модель Таффлера [7]	$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$	X_1 = прибыль от продаж / краткосрочные обязательства; X_2 = оборотные активы / всего обязательств; X_3 = краткосрочные обязательства / всего активов; X_4 = выручка от продаж / всего активов.	1,0701	1,1982	1,1048	низкая
5. Модель Ольсона [7]	$Y = -1,3 - 0,4Y_1 + 6,0Y_2 - 1,4Y_3 + 0,1Y_4 + 1,8Y_5 - 10,3Y_6 - 1,7Y_7 - 0,5Y_8$	Y_1 = натуральный логарифм отношения совокупных активов к индексу уровня цен ВВП; Y_2 = совокупные обязательства / совокупные активы; Y_3 = рабочий капитал / совокупные активы; Y_4 = текущие обязательства / текущие активы; Y_5 = равен 1, если совокупные обязательства превышают совокупные активы, в противном случае равен 0;	-12,271	-0,8861	-1,6983	высокая

Модели банкротства	Экономическая характеристика по годам аналитического периода	Обозначение компонентов модели	Расчетные данные модели			Вероятность банкротства
			2010 г.	2011 г.	2012 г.	
		Y_6 = чистая прибыль / совокупные активы; Y_7 = выручка от основной деятельности / совокупные обязательства; Y_8 = равен 1, если чистая прибыль была отрицательной последние два года, в противном случае равен 0; Y_9 = разница между чистой прибылью в отчетном периоде и чистой прибылью в предшествующем периоде / сумма чистой прибыли в отчетном периоде, взятой по модулю, и чистой прибыли в предшествующем периоде, взятой по модулю.				
6. Модель Фулмера[7]	$Z = 5,528A + 0,212B + 0,073C + 0,412D - 0,12E + 2,335F - 0,575G + 1,082H + 0,894I - 6,0507$	A = нераспределенная прибыль / всего активы; B = выручка от продаж / всего активов; C = прибыль до налогообложения / собственный капитал; D = изменение остатка денежных средств / кредиторская задолженность; E = заемный капитал / всего активов; F = текущие обязательства / всего активов; G = материальные внеоборотные активы / всего активов; H = собственные оборотные активы / кредиторская задолженность; I = прибыль до уплаты процентов и налогов / проценты.	6,0507	22,3536	29,8167	низкая
7. Модель Г. Спрингейта[7]	$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,44D$	A = собственные оборотные активы / всего активов; B = прибыль до уплаты процентов и налогов / всего активов; C = прибыль до налогообложения / текущие обязательства; D = выручка от продаж / всего активов.	2,8564	3,1928	3,1438	низкая

Модели банкротства	Экономическая характеристика по годам аналитического периода	Обозначение компонентов модели	Расчетные данные модели			Вероятность банкротства
			2010 г.	2011 г.	2012 г.	
8. Модель Конана-Гольдера[7]	$KG = -0,16Y_1 + 0,222Y_2 + 0,87Y_3 - 0,10Y_4 + 0,24Y_5$	Y_1 = отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к итогу баланса; Y_2 = отношение суммы собственного капитала и долгосрочных пассивов к итогу баланса; Y_3 = отношение расходов по обслуживанию займов к выручке от продаж; Y_4 = отношение расходов на персонал к добавленной стоимости после налогообложения; Y_5 = отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к заемного капиталу.	-0,1086	-0,1579	-0,1765	низкая
9. Система показателей У. Биввера[4]	Оцениваемые финансовые индикаторы		0,0089	0,0816	0,1211	средняя
	Коэффициент У. Биввера	$K_{б.} = (\text{чистая прибыль} + \text{амортизация}) / \text{заемный капитал}$				
	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т.л.} = \text{оборотные активы} / \text{текущие обязательства}$	0,9602	1,1681	1,1427	
	Экономическая рентабельность	$K_{з.р.} = \text{чистая прибыль} / \text{валюта баланса}$	0,7457	6,4982	8,8954	
	Финансовый леверидж, %	$K_{ф.л.} = \text{заемный капитал} / \text{валюта баланса}$	83,6764	79,6406	73,4427	
Российские модели анализа и прогнозирования несостоятельности (банкротства)						
10. Модель Давыдовой-Беликова [7]	$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,063K_4$	K_1 = оборотный капитал / активы; K_2 = чистая прибыль / собственный капитал; K_3 = выручка от продаж / средняя стоимость активов; K_4 = чистая прибыль / затраты;	-2,4608	-0,6586	0,2611	средняя
11. Модель Сайфуллина-Кадыкова[7]	$R = 2X_1 + 0,1X_2 + 0,08X_3 + 0,04X_4$	X_1 = собственный капитал / оборотные активы; X_2 = оборотные активы / текущие обязательства; X_3 = выручка от продаж / средняя стоимость активов; X_4 = прибыль от продаж / выручка от продаж;	0,4810	0,8216	0,7992	средняя

Модели банкротства	Экономическая характеристика по годам аналитического периода	Обозначение компонентов модели	Расчетные данные модели			Вероятность банкротства
			2010 г.	2011 г.	2012 г.	
		X_5 = чистая прибыль / собственный капитал.				
12. Модель Зайцевой [7]	$K_{\text{компл}} = 0,25K_1 + 0,1K_2 + 0,2K_3$	K_1 = чистый убыток / собственный капитал; K_2 = кредиторская задолженность / дебиторская задолженность; K_3 = текущие обязательства / (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения); K_4 = чистый убыток / выручка от продаж; K_5 = заемный капитал / собственный капитал; K_6 = средняя стоимость активов / выручка от продаж.	12,4742	32,5379	4,5165	высокая
13. Методика балльной оценки Донцовой-Никифоровой [7]	Оцениваемые финансовые индикаторы		0,0170	0,0063	0,0505	высокая
	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{\text{аб.л.}}$ = (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / текущие обязательства				
	Коэффициент критической ликвидности	$K_{\text{кр.л.}}$ = (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочная дебиторская задолженность) / текущие обязательства	0,4210	0,4795	0,5074	
	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{\text{т.л.}}$ = текущие активы / текущие обязательства	0,9602	1,1681	1,1427	
	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$K_{\text{аб.л.}}$ = собственные оборотные средства / оборотные средства	-0,0443	-0,0216	-0,0325	
	Доля оборотных средств в активах	$K_{\text{об.а.}}$ = оборотные активы / активы	0,8013	0,7796	0,7113	
	Коэффициент автономии	$K_{\text{а.}}$ = собственный капитал / валюта баланса	0,1632	0,2036	0,2656	
	Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{\text{уст.}}$ = (собственный капитал + долгосрочные обязательства) / валюта баланса	0,1655	0,3326	0,3775	

Потребность планирования продиктована многочисленными причинами. Формализованное представление о деятельности и ее результатах, вмещаемое в план, продиктовано, прежде всего, тем, что в самом процессе хозяйственного развития заложен значительный элемент неопределенности. Тенденция плана задается общей стратегией организации, поэтому план выступает руководством к действию. В настоящее время планированию в организации торговой сферы уделяется значительное внимание. В таблице 3 представим основные выводы по несостоятельности (банкротству) организации торговой сферы за анализируемый период с 2010 г. по 2012 г.

Таблица 3 - Основные выводы по несостоятельности (банкротству) организации торговой сферы за анализируемый период с 2010 г. по 2012 г.

№ п/п	Вероятность несостоятельности (банкротства)	Количество оценок	Вероятность несостоятельности (банкротства)	Количество оценок	Всего	Среднее значение
1	2	3	4	5	6	7
	Зарубежные модели		Российские модели			Среднее
1	Высокая	3	Высокая	2	5	
2	Средняя	1	Средняя	2	3	
3	Низкая	5	Низкая	-	5	

На основе зарубежных моделей за анализируемый период видно, что вероятность несостоятельности (банкротства) низкая. Наоборот, на основе российских моделей вероятность несостоятельности (банкротства) высокая. Возьмем среднее значение между зарубежными и российскими моделями и определим, что несостоятельность (банкротство) в организации торговой сферы находится на среднем уровне.

По мнению большинства отечественных авторов, многочисленные попытки применения иностранных моделей прогнозирования несостоятельности (банкротства) в российских условиях не принесли в достаточной мере точных результатов. Одновременно с этим были предложены различные способы адаптации «импортных» моделей к российским хозяйственным условиям, в частности «Z-счета» Э. Альтмана и двухфакторной математической модели. Новые методики диагностики возможной несостоятельности (банкротства), предназначенные для российских организаций, были разработаны О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым. Кроме того, 25 июня 2003 г. было принято Постановление правительства Российской Федерации «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» № 367, в котором установлена официальная система критериев для оценки неплатежеспособности организаций.

Использование российских моделей в таблице 2 для расчета несостоятельности (банкротства) организации торговой сферы требует больших предостережений. Представленные системы критериев диагностики несостоятельности (банкротства) субъектов хозяйствования представляются несовершенными. По данным методикам можно объявить банкротом даже высокорентабельную

организацию, если она в своем обороте использует много заемных средств. Ввиду различной структуры капитала нормативное значение принятых критериев не может быть одинаковым для разных отраслей экономики. Эти нормативные значения должны разрабатываться для каждой отрасли и подотрасли индивидуально. Поиск новых алгоритмов сохраняет свою актуальность для диагностики несостоятельности (банкротства) для российских хозяйствующих субъектов.

Существование многочисленных подходов к оценке несостоятельности (банкротства) подтверждает целесообразность особого внимания к данной теме. Характеристика каждого из методов говорит о многообразии целей их применения и о необходимости использования ситуационного подхода к выбору метода.

Список литературы:

1. О несостоятельности (банкротстве). Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 23.07.2013г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> Дата обращения: 21.03.2013 г.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> Дата обращения: 21.03.2013 г.
3. Губина, О.В. Формирование аналитической матричной модели для комплексной диагностики эффективности деятельности организации [Текст] / О.В. Губина // Научные записки ОрелГИЭТ - 2012. – 2(6). -С. 33-38.
4. Кокорев, Н.А. Учета и анализ банкротств [Текст]: учебное пособие / Н.А. Кокорев, И.Н. Тургаева. – М.: КНОРУС, 2010. – 192 с.
5. Парушина, Н.В. Теория и практика оценки эффективности деятельности организаций в системе комплексного экономического анализа [Текст] / Н.В. Парушина, С.В. Дёмина, //Экономический анализ: теория и практика - 2012. - № 19. С. 52-56.
6. Парушина, Н.В. Вариативная оценка вероятности банкротства организации [Текст] / Н.В. Парушина, Е.В. Чигиринова, М.Ю. Непорезова // Научные записки ОрелГИЭТ - 2010. - № 1. С. 161-164.
7. Попова, Л.В. Учет и анализ банкротств [Текст]: учебное пособие / Л.В. Попова, И.А. Маслова. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 240 с.
8. Старикова, Л.Н. Учет и анализ банкротств [Текст]: учебное пособие / Л.Н. Старикова, З.Н. Грекова. – М.: Экономика, 2011. – 367 с.
9. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций [Текст]: учебное пособие / Н.В.Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин. //Под ред. д.э.н. Н.В.Парушиной – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М – 2010 – 432с.
10. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие / Под ред. Н.В. Парушиной. — М.: КНОРУС, 2013. — 304 с.

Салькова Марина Викторовна

*студентка группы факультета учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: marisal-91@mail.ru*

Парушина Наталья Валерьевна

*д. э. н., заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: parushinan@rambler.ru*

УДК 336.226.112.1

В.В. Тесленко, Е.А. Боброва

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИ ВАХТОВОМ МЕТОДЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТ

С помощью вахтового метода можно нанимать рабочих для проведения разного рода работ в нужных районах, областях, регионах или городах по всей стране без какой-либо перемены их места постоянного жительства. Однако необходимо быть в курсе всего и знать, в чём состоят нюансы налогообложения при его применении. Эти нюансы рассматриваются нами в данной статье.

Ключевые слова: налогообложение, вахтовый метод, график работы, междувахтовый отдых работников, оплата труда.

Вахтовый метод представляет собой особую форму претворения в жизнь трудового процесса, когда работники трудятся вне места их постоянного жительства. В этом случае исключается возможность ежедневного возвращения их к месту проживания. Данный метод используется при достаточно большом удалении места нахождения работодателя от его места работы для максимального уменьшения сроков строительства, реконструкции или ремонта объектов социального, производственного или другого назначения в отдалённых, необходимых или с особенными условиями районах.

Место работы – это участки, где непосредственно осуществляется трудовая деятельность. Миграция работников из-за изменения места положения участков не считается переводом их на иную работу и не обязывает их в соглашении.

Основные положения, которые связаны с контролем и регулированием труда работающих вахтовым методом лиц, указаны в главе 47 Трудового кодекса Российской Федерации.

В специальных отраслях используются разного рода отраслевые положения о вышеуказанном методе организации работ. Обычно положения об особенностях организации работ указываются работодателем в местном нормативном акте.

Как правило, работа выполняется только укрупнёнными бригадами, для формирования которых руководители имеют право переводить сотрудников из одного подразделения в другое, однако при непосредственном согласии работника. Работодатель в приказе о переводе сотрудника обязывается предоставить определённому работнику по истечении срока трудового договора его начальную должность, а при отсутствии такой должности – иную равнозначную должность в этом же подразделении.

Несовершеннолетние работники, женщины, имеющие детей до трёх лет, беременные женщины и лица, которые имеют медицинские противопоказания, не могут привлекаться к вахтовому методу исполнения работ.

Следует обратить внимание на то, что если в организации работники самостоятельно добираются до места работы или пункта сбора, то затраты на проезд от их места постоянного проживания они оплачивают сами. Этот факт следует иметь в виду при налогообложении, так как оплата данных расходов не предусмотрена работодателем с точки зрения законодательства.

При вахтовом методе выполнения работ обычно определяется суммированный учёт месячного, квартального или другого более длительного рабочего времени, однако не больше, чем за один год. В отличие от недельного и поденного, он позволяет небольшое отклонение в длительности рабочего времени в неделю и в сутки от той, которая определена для той или иной категории работников. При этом переработка в один месяц, неделю или один день может быть погашена недоработкой в иные месяцы, недели или дни. Это всё происходит для того, чтобы в границах учётного года или какого-либо другого отрезка времени суммарная длительность рабочего времени не выступала за рамки нормального количества рабочих часов для каждого данного периода. Следовательно, исполнение нормы труда представляет собой отработку нормированного количества рабочих часов, что, в свою очередь, обеспечивается не за день и не за неделю, а за более продолжительный срок – год, квартал или месяц.

Руководители с учётом мнения профсоюзного комитета имеют право определять для прорабов, мастеров, начальников смен или участков, иного цехового персонала, конкретно осуществляющего деятельность на рабочем участке, режим отдыха и труда, который определяется для работников основного цеха. Для иных специалистов, руководителей и служащих, а также трудящихся на вахте, общий учёт рабочего времени не составляется.

Нормативное число рабочих часов, отрабатываемых персоналом в учётном отрезке времени, излагается по основному правилу, которое исходит из пятидневной недели работы с соответственно двумя выходными днями, а также при восьмичасовой длительности рабочей смены.

На производствах или при строительстве во вредных условиях норма продолжительности рабочего времени рассчитывается на основе регламентированного законодательством уменьшенного рабочего времени.

В случае нетрудоспособности или отпуска, то есть при неполном рабочем времени, из нормативных регламентированных часов труда отнимаются календарные часы работы, которые выявляются на дни отсутствия работника на вахте.

При общем учёте времени работа в праздничный или выходной день никак не возвращается иным выходным днём как при повседневном режиме работы, так как по графику она входит в норму рабочего времени, а также за неё предоставляются оплачиваемые выходные дни между вахтового отдыха.

Длительность каждодневной работы не может быть больше двенадцати часов. В свою очередь, длительность отдыха между сменами не может быть меньше двенадцати часов.

Количество дней еженедельного отдыха данного текущего месяца может быть не меньше количества полных рабочих недель каждого данного месяца. Дни еженедельного отдыха работников должны определяться на любые дни не-

дели. Сокращение длительности этого отдыха возможно только до двадцати четырёх часов.

Время отдыха и рабочее время в границах учётного периода определяется графиком смен на вахте, утверждающийся и заверяющийся работодателем с соглашения профсоюзного комитета, а также доводящийся до сведения служащих не меньше, чем за один календарный месяц до вступления его в силу. В этом графике должны обязательно отмечаться некоторые положения (рис. 1).

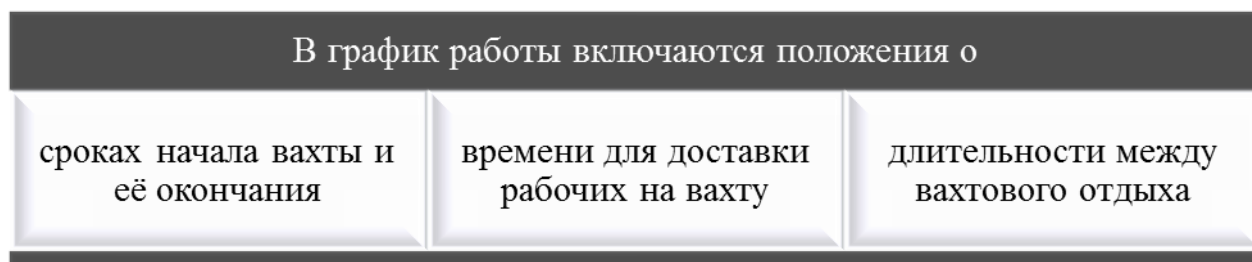


Рисунок 1 – Положения, включаемые в график работы вахты

Дни пребывания в пути в норму времени труда не входят и могут включаться в дни между вахтового отдыха.

Работники вахты могут быть привлечены к работам в сверхурочное время. Это возможно, если на вахту не является сменный персонал. Руководители с учётом мнения профсоюзного комитета организации позволяют рабочим продолжать свою деятельность в сверхурочные часы. После этого, руководитель обязан в самые крайние сроки доставить сменных работников на объект. Длительность рабочего времени в сверхурочные часы для каждого из рабочих не может превышать норму, которая не должна выходить за рамки четырёх часов в сутки и 120 часов в год.

Время переработки в рамках расписания вахтовой работы, измеряющееся в часах, может накапливаться на протяжении целого календарного года, а также суммироваться и рассчитываться в рамках количества дней с предоставлением соответствующего отдыха между вахтовыми трудовыми буднями. Следует учесть тот факт, что за каждый день междувахтового отдыха заработная плата работникам начисляется как обычная тарифная ставка дневной нормы, если иного не предусмотрено действующим трудовым договором или же каким-либо коллективным договором.

На тех же основаниях, которые действуют на различные категории работников, вахтовикам обеспечиваются в продолжение рабочего дня неоплачиваемые перерывы для питания и отдыха не меньше, чем полчаса и не больше, чем два полных часа, однако при необходимости даётся дополнительное время, включающееся в рабочее, для специальных перерывов.

Сотрудникам, которые уволились с работы до конца периода учёта, число месяца увольнения может быть указано с учётом их отдыха, однако только с их согласия.

Отпуск вахтовикам, дающийся один раз в год, обеспечивается в порядке, предусмотренном нормой, являющейся общепринятой, но только при условии

использования всех дней междувахтового отдыха. Вместе с тем, работодатели дни отдыха обязаны включать в трудовой стаж работника, который обеспечивает право использования основного, а также дополнительного отдыха.

В том случае, если при нахождении в отпуске и при его окончании работник не успевает добраться до места его работы в положенное время, то работодатель может обеспечить его временным переводом для деятельности, которая никак не связана с выездом на место вахтовых работ. Также, работодатель может предложить пребывать работнику в отпуске без его оплаты до завершения работ на вахте.

При организации какого-либо вида деятельности вахтовым методом заработная плата работникам осуществляется следующим образом:

- рабочим – повременщикам – за совокупно отработанное время, измеряющееся в часах, исходя из расчёта общепринятых нормативных ставок соответствующих разрядов;
- рабочим – сдельщикам – за исполнение своей работы по комплексным, укрупнённым и другим соответствующим нормативам и расценкам;
- прорабам, мастерам и другому цеховому персоналу, проводящему руководство на определенном объекте, – за совокупно отработанное время, измеряющееся в часах, исходя из расчёта общепринятых окладов, соответствующих должности;
- иным специалистам, руководителям или служащим, непосредственно трудящимся на вахте, – за отработанные дни по факту, исходя их расчёта общепринятых окладов, соответствующих должности.

Трудовая деятельность персонала при определённом окладе каждого работника оплачивается из ставки по часам, которая выясняется благодаря делению оклада работника за месяц на количество часов выработки в среднем за месяц.

При совокупном учёте времени работы персонала используется повременная система заработной платы работников, то есть тарифные ставки по часам или же оклады соответствующих должностей. Элементы данной системы: размеры окладов и ставок по тарифу, разного рода поощрения и другие выплаты, включая премии – определяются в локальных документах о заработной плате работников предприятия.

Выдача премий персоналу происходит на основании положения работодателя о премировании. Премия выплачивается вместе с месячной заработной платой без учёта выплат за дни отдыха.

В праздничные или нерабочие дни работа оплачивается в сумме не менее, чем одной дневной ставки сверх оклада.

Все дни отдыха у вахтовых рабочих оплачивается в виде оклада, однако без применения какого-либо районного коэффициента и надбавки по процентам.

В п. 5.7 Основных положений о вахтовом методе работы сказано, что за время в пути от пункта сбора к месту работы, измеряющееся в днях, и за время опоздания работников на место работы в связи с неблагоприятными метеороло-

гическими условиями или неисправности транспортного средства, делаются выплаты за дневную ставку по тарифам, основанным на семичасовой продолжительности рабочего дня.

Если имела место задержка персонала, то возмещение затрат работодателя по аренде помещения происходит согласно нормам законодательства о командировках рабочих.

В том случае, когда работник по каким-либо уважительным причинам не явился вовремя к пункту сбора персонала предприятия и до объекта добирался своим ходом, работодатель обязан вернуть работнику затраты на транспортное средство, доставляющее его к месту расположения вахты согласно установленным нормам о служебных командировках работников.

При вахтовом методе исполнения работ руководители предприятия, кроме заработной платы, должны выплачивать вахтовикам надбавку взамен суточных за дни пребывания на месте работы, которые предусмотрены расписанием работ.

Для персонала организации, финансируемой из разного рода бюджетов, величина надбавки и этапы её выплаты формируются законодательными органами государственной власти определённого уровня или силами местного самоуправления. К примеру, для предприятий, которые финансируются средствами из федерального бюджета, имеются нормативы, представленные на рисунке 2.



Рисунок 2 - Нормативы, установленные для организаций, финансируемых из государственного бюджета

Предприятия, которые не принадлежат к бюджетной сфере, выявляют величину и этапы выплаты надбавки в коллективном, трудовом или каком-либо другом местном нормативном документе, который, в свою очередь, принят при согласии выборного совета профсоюзной организации. Вместе с тем, необходимо полагаться на нормативы, которые определены для бюджетных учреждений.

Взамен процентной надбавки коммерческое предприятие имеет возможность определить фиксированный размер разного рода надбавок за дни нахож-

дения в пути или же за дни вахты, так как порядок их расчёта руководитель предприятия выявляет самостоятельно.

Список литературы:

1. Журавлева, М. Что нужно знать о вахтовом методе работы [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.profiz.ru/kr/10_2011/vachtov_metod/. Дата обращения 23.05.2013.
2. Серова, А. Вахтовый метод организации работ: особенности учета и налогообложения [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://portal-law.ru/articles/nalog/>. Дата обращения 23.05.2013.
3. Отраслевое положение о вахтовом методе организации работ [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://snipov.net/c_4676_snip_108682.html. Дата обращения 23.05.2013.
4. Кривой, В. Особенности регулирования труда лиц, работающих вахтовым методом [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://allsnips.info/docs/52/52084/index.htm>. Дата обращения 23.05.2013.
5. Озерова, Е. Вахтовый метод организации работ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.interlink-media.ru/catalog/cdbook/element.php>. Дата обращения 23.05.2013.

Тесленко Валерия Валерьевна

*студентка финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: valeriayteslenko@yandex.ru*

Боброва Елена Александровна

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: bobrova77@bk.ru*

УДК 366.624

Д.А. Олифер, М.Е. Ханенко, С.П. Суворова

**ПРАВОВЫЕ, НАЛОГОВЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ АСПЕКТЫ
ПРОВЕДЕНИЯ ТОВАРОВЕДЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ**

В результате сделки по купле-продаже нередко случаи выявления покупателем несоответствия качества товара заявленному. Если между сторонами договора розничной купли-продажи происходит спор о причинах возникновения недостатков товара, продавец обязан провести его экспертизу за свой счет. В данной статье рассмотрены правовые, налоговые, а также бухгалтерские аспекты проведения товароведческой экспертизы.

Ключевые слова: товароведческая экспертиза, потребитель, продавец, защита прав потребителей, качество товара, договор купли-продажи.

Товароведческая экспертиза - это комплекс мероприятий, призванный устранить разногласия между производителем и потребителем товара по отношению к его качеству, заявленному в сертификатах или прочих документах, описывающий его свойства и параметры. При экспертизе проверяется, контролируется, оценивается или определяется качество товара, его количество, происхождение, подлинность, товарная классификация, стоимость и т.д.

Объектами товароведческой экспертизы являются потребительские оте-

чественные и импортные товары, сырье и оборудование. Экспертиза завершается оформлением акта, заключения, в отдельных случаях - сертификата качества, соответствия.

Организации, которые специализируются на проведении товароведческой экспертизы, основными задачами ее проведения называют следующие, представленные на рисунке 1.

Таким образом, независимая экспертиза товаров - это инструмент, который призван защищать потребителя перед недобросовестными производителями и продавцами, а также продавцов и производителей от нерадивых потребителей.

В гражданском законодательстве договору купли-продажи посвящена глава 30 ГК РФ (Гражданский кодекс). В этой же статье уделено внимание вопросам качества товара. В соответствии с п. 1 ст. 469 ГК РФ продавец обязан передать покупателю товар, качество которого отвечает условиям договора купли-продажи. Последствиями передачи товара ненадлежащего качества могут быть требования покупателя (ст. 475 ГК РФ):

- соразмерного уменьшения покупной цены товара;
- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков товара.

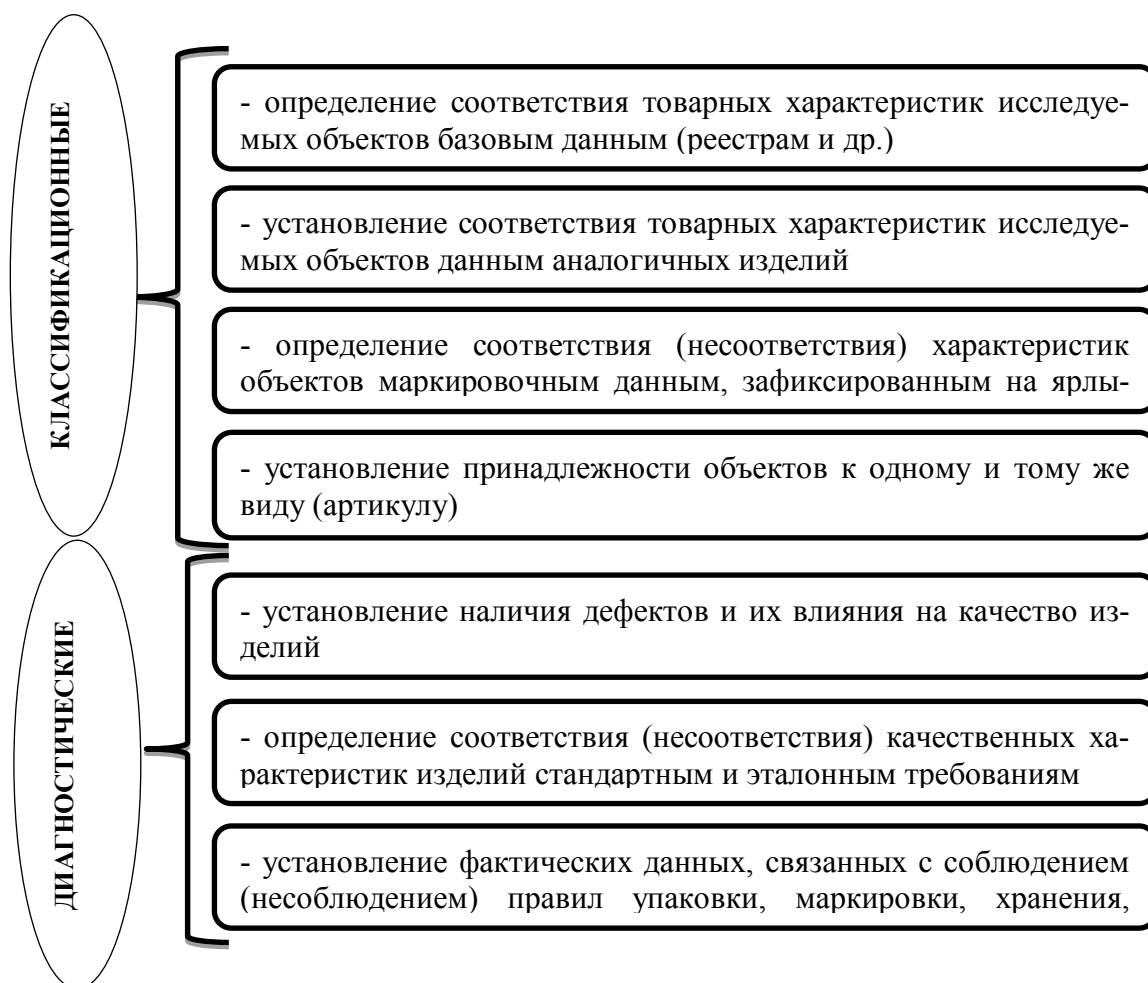


Рисунок 1 - Задачи проведения товароведческой экспертизы

В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, либо выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) покупатель вправе по своему выбору:

- отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;
- потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору.

По договору розничной купли-продажи права покупателя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества изложены в ст. 503 ГК РФ. Причем, в п. 6 указанной статьи предусмотрено, что правила, перечисленные в статье, применяются, если законами о защите прав потребителей не установлено иное. Таким образом, Закон о защите прав потребителей является определяющим во взаимоотношениях между розничным продавцом и потребителем товара.

Продавец (изготовитель), уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер обязаны принять товар ненадлежащего качества у потребителя и в случае необходимости провести проверку качества товара. Потребитель вправе участвовать в проверке качества товара. В случае спора о причинах возникновения недостатков товара продавец (изготовитель), уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер обязаны провести экспертизу товара за свой счет. Экспертиза товара проводится в сроки, установленные ст. 20, 21 и 22 Закона о защите прав потребителей для удовлетворения соответствующих требований потребителя. Потребитель вправе присутствовать при проведении экспертизы товара и в случае несогласия с ее результатами оспорить заключение такой экспертизы в судебном порядке. Если в результате экспертизы товара установлено, что его недостатки возникли вследствие обстоятельств, за которые не отвечает продавец (изготовитель), потребитель обязан возместить продавцу (изготовителю), уполномоченной организации или уполномоченному индивидуальному предпринимателю, импортеру расходы на проведение экспертизы, а также связанные с ее проведением расходы на хранение и транспортировку товара (п. 5 ст. 18 Закона о защите прав потребителей).

Последствия передачи товаров ненадлежащего качества по договору поставки определены ст. 518 ГК РФ. Покупатель (получатель), которому поставлены товары ненадлежащего качества, вправе предъявить поставщику требования, предусмотренные ст. 475 ГК РФ, за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о недостатках поставленных товаров, без промедления заменит поставленные товары товарами надлежащего качества. Покупатель (получатель), осуществляющий продажу поставленных ему товаров в розницу, вправе требовать замены в разумный срок товара ненадлежащего качества, возвращенного потребителем, если иное не предусмотрено договором поставки.

В ГК РФ в главе о договоре поставки не указана обязанность поставщика компенсировать стоимость экспертизы. Однако известно, что продавец должен

передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи. При обнаружении брака можно говорить о ненадлежащем исполнении поставщиком своего обязательства перед покупателем. Поэтому обратимся к другой статье ГК РФ, согласно которой должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства (п. 1 ст. 393). Розничный продавец вправе требовать от поставщика возмещения своих расходов по проведению экспертизы, если окажется, что последний виновен в их появлении, если только иное не установлено договором поставки.

Таким образом, в большинстве случаев расходы в виде стоимости экспертных работ ложатся на плечи стороны, которая виновна в выявленных дефектах.

У торговых организации, являющихся плательщиками НДС, при проведении товароведческой экспертизы могут возникнуть следующие вопросы, сформулированные в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень вопросов, возникающих у торговых организаций при проведении товароведческой экспертизы

Формулировка вопроса	Разъяснение, согласно нормативным документам
Можно ли принять к вычету НДС, предъявленный экспертной организацией?	Согласно п. п. 1, 2 ст. 171 НК РФ налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога, исчисленную в соответствии со ст. 166 НК РФ, на установленные ст. 171 НК РФ налоговые вычеты. Вычетам подлежат, в частности, суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), а также имущественных прав на территории РФ в отношении товаров (работ, услуг) и имущественных прав, приобретаемых для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с гл. 21 НК РФ, за исключением товаров, предусмотренных п. 2 ст. 170 НК РФ. Так как обязанность проведения товароведческой экспертизы в случае возникновения спора между сторонами договора розничной купли-продажи предусмотрена Законом о защите прав потребителей, можно говорить о том, что подобные расходы связаны с осуществлением торговой деятельности. Т.е., организации торговли - плательщики НДС вправе принять к вычету сумму налога, предъявленную экспертной организацией, на общих основаниях.
В какой сумме следует предъявить претензию виновнику выявленных дефектов: в сумме, уплаченной экспертам, либо в сумме за вычетом НДС?	Если недостатки возникли вследствие обстоятельств, за которые не отвечает продавец (изготовитель), потребитель обязан возместить продавцу (изготовителю) расходы на проведение экспертизы (п. 5 ст. 18 Закона о защите прав потребителей). Так как сумма НДС предъявляется к вычету из бюджета, для торговой организации она не является расходом, следовательно, предъявлять претензию виновнику выявленного дефекта необходимо в сумме за вычетом НДС. Кроме того, следует отметить, что при возмещении расходов на проведение товароведческой экспертизы у торговой организации отсутствует объект обложения НДС, поскольку нет реализации (Постановление ФАС УО от 25.05.2009 N Ф09-3324/09-С3).

В соответствии с налоговым законодательством организации, применяющие систему налогообложения в виде ЕНВД либо УСНО, не являются плательщиками НДС, а предъявленные при приобретении товаров (работ, услуг) суммы налога учитываются ими в стоимости таких товаров (работ, услуг) (пп. 3 п. 2 ст. 170 НК РФ). Следовательно, и предъявлять к возмещению расходы в виде стоимости экспертных работ налогоплательщики, применяющие специальные режимы, будут в полном объеме (в сумме, уплаченной экспертной организацией).

Получается, что при проведении мероприятий по установлению виновника ненадлежащего качества товара (в случае если им является розничный потребитель, либо поставщик) за одну и ту же работу (проведение экспертизы) виновное лицо уплатит больше, так как сумма возмещения расходов зависит от системы налогообложения розничного продавца.

Часто у организаций торговли возникает вопрос, можно ли принять в качестве расходов в целях налогообложения прибыли затраты на проведение экспертизы.

Согласно ст. 252 НК РФ организации, применяющие ОСНО, уменьшают полученные доходы на сумму произведенных расходов (за исключением расходов, указанных в ст. 270 НК РФ). Главное, чтобы эти затраты были обоснованы и документально подтверждены. Обоснованность расходов на проведение экспертизы можно подтвердить, во-первых, положениями п. 5 ст. 18 Закона о защите прав потребителей, которые обязывают розничного продавца товаров в случае спора о причинах возникновения несоответствия качества проданных изделий провести товароведческую экспертизу за свой счет. Во-вторых, намерением торговой организации доказать свою правоту, избежав тем самым больших убытков, возникающих в связи с компенсацией покупателю стоимости возвращенного некачественного товара. Вступив в спор с конечным потребителем, розничный продавец, таким образом, заявляет, что он не согласен с претензией розничного покупателя и своей вины в несоответствии качества товара не видит. На практике многие торговые организации относят расходы на проведение экспертизы в разряд прочих расходов, связанных с производством и (или) реализацией (пп. 49 п. 1 ст. 264), так как отдельной статьи расходов в НК РФ для этого не предусмотрено. На дату предъявления документов, подтверждающих проведение экспертизы, торговая организация, применяющая в налоговом учете метод начисления, отражает прочий расход, связанный с производством и реализацией товаров (пп. 3 п. 7 ст. 272 НК РФ).

В последующем затраты торговой организации на проведение экспертизы могут быть возмещены. Суммы компенсации в возмещение затрат представляют собой доходы в виде признанных должником или подлежащих уплате должником на основании решения суда, вступившего в законную силу, сумм возмещения убытков либо ущерба (п. 3 ст. 250 НК РФ). В соответствии с пп. 4 п. 4 ст. 271 НК РФ датой получения прочих доходов при методе начисления признается дата признания должником либо дата вступления в законную силу решения суда - по доходам в виде сумм возмещения убытков (ущерба). Адми-

нистрации магазина необходимо письменно зафиксировать спор о причине недостатка товара, заручиться согласием покупателя на проведение экспертизы, а также предусмотреть обязанность покупателя возместить ее стоимость в случае, если виновным лицом окажется именно он.

Признавать доход в виде стоимости компенсации в налоговом учете следует в момент получения согласия виновного лица компенсировать расходы по экспертизе (например, расписка покупателя о внесении денежных средств в кассу торгового предприятия в определенные сроки). Если потребитель не согласен с результатами товароведческой экспертизы, нельзя говорить о признании его должником. Поэтому в случае дальнейшего судебного разбирательства доход в налоговом учете можно отразить только в момент вступления в силу соответствующего решения, вынесенного судебным органом. Это касается и признания доходов в виде компенсации, полученной от поставщика бракованного товара (если виновное лицо - поставщик).

Согласно п. 1 ст. 346.12 НК РФ налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, при определении объекта налогообложения вправе уменьшить полученные доходы на предусмотренные в п. 1 ст. 346.16 НК РФ расходы. При этом перечень расходов, установленный в п. 1 ст. 346.16 НК РФ, является закрытым. В пп. 26 п. 1 ст. 346.16 НК РФ предусмотрены расходы на подтверждение соответствия продукции или иных объектов, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ либо оказания услуг требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров.

Таким образом, при определении налоговой базы по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы, налогоплательщик вправе уменьшить полученные им доходы на расходы, связанные с проведением товароведческой экспертизы. Согласно п. 2 ст. 346.17 НК РФ расходами признаются затраты после их фактической оплаты. В целях исчисления единого налога по УСНО расходы на проведение экспертизы учитываются после выполнения указанных работ (подписания акта выполненных работ) и оплаты. Доходы при УСНО признаются в день поступления денежных средств на счета в банках и (или) в кассу предприятия (п. 1 ст. 346.17 НК РФ). Возмещать расходы на проведение экспертизы, как уже указывалось выше, виновник будет в сумме, включающей в себя НДС.

Рассмотрим порядок отражения в учете расходов по товароведческой экспертизе.

Торговая организация применяет общую систему налогообложения. Физическим лицом в магазине розничной торговли приобретены летние сандалии. В течение гарантийного срока покупателем выявлен брак. В связи с этим он обратился в магазин с заявлением о возврате денежных средств. Между сторонами договора возник спор о причине появления недостатка товара. Товар был отправлен организацией торговли на независимую экспертизу, в результате которой установлено: дефект обуви возник по вине потребителя. Расходы на экс-

пертизу составили 1770 руб. (в том числе НДС - 270 руб.).

Расходы на проведение экспертизы можно отразить на счете 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 91-2 «Прочие расходы», либо на счете 44 «Расходы на продажу» в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Выбранный порядок учета расходов целесообразно отразить в учетной политике для целей бухгалтерского учета. Сумма компенсации, внесенная покупателем в кассу, представляет собой поступления в возмещение причиненных организации убытков (п. 7 ПБУ 9/99 «Доходы организации») и учитывается на счете 91, субсчет 91-1 «Прочие доходы».

Признаются данные суммы в отчетном периоде, в котором судом вынесено решение об их взыскании или они признаны должником (п. 16 ПБУ 9/99). В нашем случае - в периоде, когда денежные средства поступили в кассу торговой организации. Отметим, что расчеты по претензиям отражаются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 76-2. В бухгалтерском учете торговой организации будут составлены следующие бухгалтерские записи, представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Порядок отражения в бухгалтерском учете расходов на проведение товароведческой экспертизы

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1. Отражены услуги по экспертизе товаров	91-2, (44)	76	1500
2. Отражена сумма НДС, предъявленная экспертной организацией	19	76	270
3. Принят к вычету НДС по услугам	68/НДС	19	270
4. Оплачены услуги по экспертизе товара	76	51	1770
5. Покупатель компенсировал стоимость экспертизы торговой организации	50	76-2	1500
6. Отражено в составе прочих доходов полученное денежное возмещение	76-2	91-1	1500

В ходе экспертизы был выявлен производственный брак. Покупателю была возвращена уплаченная сумма в полном размере. Продавец по результатам экспертизы предъявил претензию поставщику. Последний, в свою очередь, произвел замену товара на аналогичный и компенсировал стоимость экспертизы.

В этом случае бухгалтерские записи по компенсации торговой организации стоимости экспертизы будут аналогичны приведенным выше. Только контрагентом на счете 76-2 будет поставщик.

Рассмотрим учет у поставщика бракованного товара.

Суммы, признанные должником в возмещение убытков за проведение экспертизы, отражаются у поставщика в составе прочих расходов по дебету счета 91, субсчет 91-2, в корреспонденции с кредитом счета 76 (п. п. 2, 11, 16 - 18 ПБУ 10/99 «Расходы организации», Инструкция по применению Плана счетов) на дату их признания организацией (табл. 3).

Таблица 3 – Порядок отражения в бухгалтерском учете поставщика бракованного товара

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
На дату признания претензии о возмещении убытков			
1. Отражена задолженность по возмещению убытка	91-2	76	1500
На дату выплаты суммы возмещения убытка			
2. Перечислена сумма в возмещение убытка	76	51	1500

Если торговая организация применяет УСНО с объектом налогообложения «Доходы, уменьшенные на величину расходов», в этом случае в бухгалтерском учете расходы по экспертизе будут отражены в следующем порядке, представленном в таблице 4.

Таблица 4 – Порядок отражения в бухгалтерском учете расходов по товароведческой экспертизе у организаций, применяющих УСНО с объектом налогообложения «Доходы, уменьшенные на величину расходов»

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1. Оплачены услуги по экспертизе товара	76	51	1770
2. Отражен расход по проведению товароведческой экспертизы	91-2, (44)	76	1500
3. Отражен НДС, предъявленный экспертной организацией	19	76	270
4. НДС включен в состав расходов	91-2, (44)	19	270
5. Розничный покупатель (поставщик) компенсировал стоимость экспертизы торговой организации	50, (51)	76-2	1770
6. Отражено в составе прочих доходов полученное денежное возмещение	76-2	91-1	1770

Таким образом, расходы на проведение товароведческой экспертизы организация может отразить либо в составе прочих расходов, либо в составе расходов, связанных с осуществлением торговой деятельности. Способ отражения расходов в бухгалтерском учете целесообразно прописать в учетной политике. Что касается налога на прибыль: в случае если виновником несоответствия качества не является торговая организация, затраты на экспертизу можно смело принимать в расходах в целях налогообложения прибыли. Если же качество товара не соответствует заявленному, принимать в расходы указанные суммы по мнению налоговых органов не следует.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая). Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.07.2012) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. Дата обращения 23.05.2013.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.10.2012) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. Дата обращения 23.05.2013.

3. О защите прав потребителей. Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 25.06.2012) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. Дата обращения 23.05.2013.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33 н (в ред. от 27.04.2012 г.) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. Дата обращения 23.05.2013.

5. Аверьянова, Т.В. Судебная экспертиза[Текст]: учеб.пособие / Т.В. Аверьянова.– М.: Норма, 2009.– 480 с.

6. Манохова, С.В. Поговорим о товароведческой экспертизе[Текст] / С.В. Манохова // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение.- 2010.- № 8.- С. 37-42.

7. Топоркова, В. Товароведческая экспертиза: независимый взгляд [Текст]/ В. Топоркова //Капитал.- 2010. -№ 270.- С. 67-68.

Олифер Дарья Александровна
студентка факультета учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
т.: 8-919-202-96-52

Ханенко Мария Евгеньевна
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail:hmae@yandex.ru

Суворова Светлана Павловна
д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail:suvorova500@yandex.ru

УДК 005.52:331.101.262

А.Л. Рохлина

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время торговые и производственные предприятия быстро развиваются. Собственники компаний стремятся оснастить их современным оборудованием, использовать инновационные технологии. Эффективное развитие организации требует грамотного использования трудовых ресурсов. Для вскрытия резервов повышения эффективности производства за счет производительности труда, рационального использования численности персонала и его рабочего времени необходим анализ трудовых ресурсов.

Ключевые слова: анализ, трудовые ресурсы, рабочее время, численность работников, фонд оплаты труда.

Степень использования трудовых ресурсов влияет на результаты производственно-хозяйственной деятельности организации, динамику выполнения планов производства или продажи. Анализ трудовых ресурсов позволяет

вскрыть резервы повышения эффективности производства за счет производительности труда, более рационального использования численности рабочих, их рабочего времени. Трудовые ресурсы предприятия анализируются в следующих целях: (рис. 1)



Рисунок 1- Цели анализа трудовых ресурсов организации

Уровень производительности труда работников предприятия определяется следующими факторами (рис. 2):

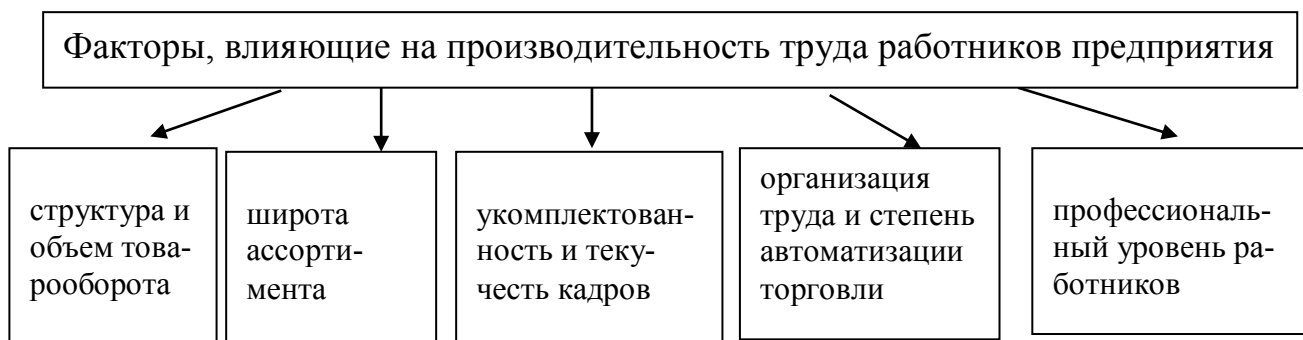


Рисунок 2- Факторы, влияющие на производительность труда работников предприятия

Кадровый потенциал фирмы является главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность [2]. Рассмотрим состав численности работников предприятия на примере ООО «Х» (табл. 1).

Наибольший удельный вес в общей численности персонала в прошлом и отчетном году занимают женщины. Удельный вес внешних совместителей в общей численности незначительный. Рост количества персонала работников говорит о расширении сферы услуг торгового предприятия.

Таблица 1– Состав численности работников ООО «Х».

Показатели	2011 г.	2012 г.	Отклонение	Темп роста, %
Средняя численность работников, чел., в том числе:	56	69	13	123,2
Женщин, чел	36	43	7	119,4
Удельный вес женщин в общей численности, %	64,2	62,3	-1,9	97,0
Мужчин, чел.	20	26	6	130,0
Удельный вес мужчин в общей численности, %	35,8	37,7	1,9	105,3
Внешних совместителей, чел.	1	3	2	300,0
Удельный вес внешних совместителей в общей численности, %	1,8	4,3	2,5	238,9
Работников, выполняющих работы по договору гражданско-правового характера, чел.	7	7	0	100,0
Удельный вес работников, выполняющих работы по договору гражданско-правового характера, %	12,5	10,1	-2,4	80,5

Для дальнейшего анализа трудовых ресурсов ООО «Х» необходимо знать среднесписочную численность работников за 2011 и 2012 гг. (1):

$$\text{Среднесписочная численность} = \frac{\text{Сумма списочной численности за все дни в периоде}}{360} \quad (1)$$

В ООО «Х» сумма списочной численности за все дни в периоде за 2012 г. равна 24840, следовательно, среднесписочная численность работников за 2012г. равна $24840/360=69$

В ООО «Х» среднесписочная численность работников за 2011 г. равна $20160/360=56$

Стабильность состава кадров на предприятии является существенной предпосылкой роста производительности труда и эффективности производства. Поэтому движение рабочей силы является важным объектом экономического анализа [5]. На основании информации о движении кадров исчисляются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент оборота по приему:

$$Коб.пр = Чп / ч.ср, \quad (2)$$

где Коб.п - коэффициент оборота по приему;

Чп-численность работников, принятых на предприятие за анализируемый период;

Чср - среднесписочная численность работников за анализируемый период.

В ООО «Х» численность работников, принятых на предприятие, за 2011 г. равна 24, за 2012 – 33, среднесписочная численность работников за 2011 г. равна 56, в 2012 – 69.

В ООО «Х» коэффициент оборота по приему за 2011 г. равен $24/56=0,429$

В ООО «Х» коэффициент оборота по приему за 2012 г. равен $33/69=0,479$

2. Коэффициент оборота по выбытию:

$$Коб.в = Ч.в / Ч.сп, \quad (3)$$

где Коб.в – коэффициент оборота по выбытию

Ч.в - численность работников, уволенных за анализируемый период.

В ООО «Х» в 2011 г. численность работников, уволенных за анализируемый период равна 13, а в 2012 – 23.

Таким образом, в ООО «Х» коэффициент оборота по выбытию за 2011 г. равен: $13/56=0,232$.

В ООО «Х» коэффициент оборота по выбытию за 2012 г. равен: $23/69=0,333$

3. Коэффициент постоянства кадров:

$$Кп.к = Чп / Чсп, \quad (4)$$

где Кп.к - коэффициент постоянства кадров

Чп - численность работников, проработавших весь анализируемый период.

В ООО «Х» численность работников, проработавших весь анализируемый период в 2011 г. равна 52, в 2012 – 57.

В ООО «Х» коэффициент постоянства кадров за 2011 г. равен: $52/56=0,929$.

В ООО «Х» коэффициент постоянства кадров за 2012 г. равен: $57/69=0,826$.

4. Сумма значений коэффициентов по приему и выбытию характеризует общий оборот рабочей силы.

В ООО «Х» общий оборот рабочей силы в 2011 г. равен: $0,429+0,232=0,661$

В ООО «Х» общий оборот рабочей силы 2012 равен: $0,479+0,333=0,812$

Динамика данных коэффициентов отражена на рисунке 3:

Таким образом, в 2011-2012 гг. наблюдается рост среднесписочной численности работников и оборота по приему. Это говорит о расширении производства услуг торгового предприятия и появлении новых рабочих мест.

Увеличение оборота по выбытию является отрицательным моментом. Общий оборот рабочей силы увеличился, а коэффициент постоянства кадров уменьшился. Это ухудшает работу предприятия.

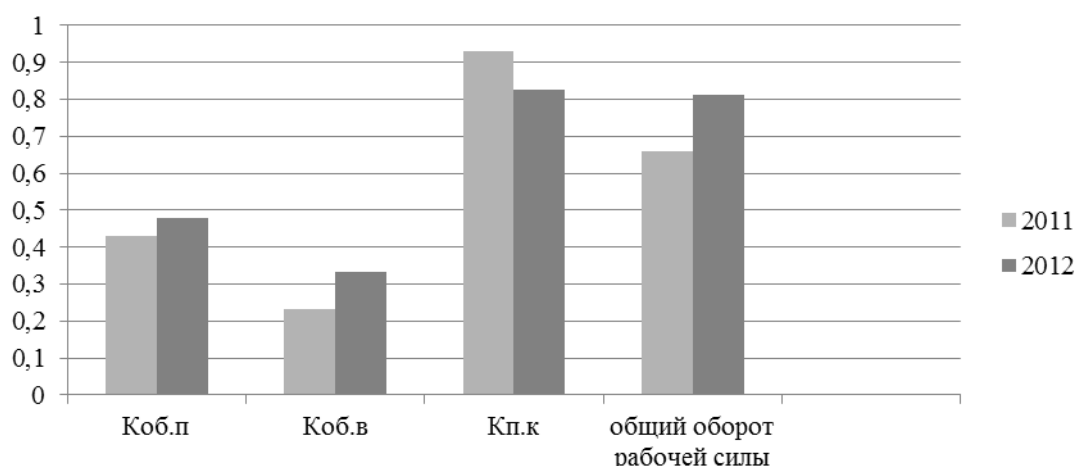


Рисунок 3 – Динамика показателей численности персонала за 2011-2012 гг.

Для анализа использования календарного фонда времени необходимо определить его величину. Фонд рабочего времени зависит от численности рабочих, количества отработанных одним рабочим дней в среднем за год, средней продолжительности рабочего дня:

$$\Phi_{рв} = Ч_{р} \times Д \times Т, , \quad (5)$$

где $\Phi_{рв}$ - фонд рабочего времени,
 $Ч_{р}$ - численность рабочих,
 $Д$ - количество отработанных одним рабочим дней в среднем за год,
 $Т$ - средняя продолжительности рабочего дня.

В ООО «Х» в 2011 г. численность рабочих равна 90, количество отработанных одним рабочим дней в среднем за год равно 200, средняя продолжительности рабочего дня равна 8 часам. В 2012 г. численность рабочих равна 76, количество отработанных одним рабочим дней в среднем за год равно 228, средняя продолжительности рабочего дня равна 8 часам.

В ООО «Х» годовой фонд рабочего времени за 2011 равен: $90 \times 200 \times 8 = 143952$ человеко-часов.

В ООО «Х» годовой фонд рабочего времени за 2012 равен: $76 \times 228 \times 8 = 138802$ человеко-часов.

В 2012 г. годовой фонд рабочего времени увеличился по сравнению с 2011 на $(143952 - 138802) = 5150$ человеко-часов. Это произошло из-за увеличения численности работников предприятия и расширения объема работы предприятия.

Одним из важнейших качественных показателей работы организации является производительность труда. От уровня производительности труда зависят темпы развития производства, увеличение заработной платы и доходов, размеры снижения себестоимости продукции.

Данные для анализа производительности труда ООО «Х» представлены в таблице 3:

Таблица 3 - Анализ показателей по труду ООО «Х»

Показатели	2011	2012	Отклонения(+;-)	Темп роста, %
1. Выручка (товарооборот), тыс. руб.	152938	244673	91735	160,0
2. Среднесписочная численность работников, чел.	56	69	13	123,2
3. В том числе торгово-оперативных работников, чел	21	24	3	114,3
4. Удельный вес торгово-оперативных работников в общей численности, %	0,4	0,3	0	0,75
5. Производительность труда (среднегодовая выработка на одного работника), тыс. руб.	2731	3546	815	129,8
6. Производительность труда на одного торгово-оперативного работника, тыс. руб.	7283	10195	2912	140,1
7. Прибыль от продаж, тыс. руб.	-2296	7467	9763	325,2
8. Прибыль на одного работника, тыс. руб.	-41	108,2	149,2	-263,9

Для дальнейшего анализа показателей от труду ООО «Х» определим влияние на отклонение выручки (товарооборота) изменения численности всех работников:

$$B = Ч_{тр} \times П_{тр} \quad (6)$$

где В - выручка,

Ср.ч - среднесписочная численность работников,

Пт - производительность труда.

ΔB - влияние на отклонение выручки изменения численности работников.

$$B_0 = \text{Ср.ч}_0 \times П_{т0}$$

$$B_0 = 56 \times 2731 = 152938$$

$$B_1 = \text{Ср.ч}_1 \times П_{т0}$$

$$B_1 = 69 \times 2731 = 188439$$

$$B_2 = B_1 \times П_{т1}$$

$$B_2 = 69 \times 3546 = 244674$$

$$\Delta B = B_n - B_{n-1}$$

$$\Delta B_1 = 188439 - 152938 = 35501$$

$$\Delta B_2 = 244673 - 188439 = 56234$$

Влияние на отклонение выручки (товарооборота) изменения производительности труда на одного оперативного работника:

$$B = Ч_{тр} \times П_{тр} \quad (7)$$

где В – выручка(товарооборот);
 Ч_{тр} – численность торгово-оперативных работников;
 П_{тр} – производительность труда на одного торгово-оперативного работника;
 ΔВ - влияние на отклонение выручки (товарооборота) изменения производительности труда на одного оперативного работника.

$$\begin{aligned} B_0 &= Ч_{тр0} \times П_{тр0} \\ B_0 &= 21 \times 7283 = 152943; \\ B_1 &= Ч_{тр1} \times П_{тр0} \\ B_1 &= 24 \times 7283 = 174792 \\ B_2 &= Ч_{тр1} \times П_{тр1} \\ B_2 &= 24 \times 10195 = 244673 \\ \Delta B &= B_n - B_{n-1} \\ \Delta B_1 &= 174792 - 152943 = 21849 \\ \Delta B_2 &= 244673 - 174792 = 69881 \end{aligned}$$

По данным расчетов, производительность труда одного работника возросла на 815 тысяч рублей. Основной причиной роста является увеличение товарооборота на 91735 тысяч рублей. Увеличение численности работников на 13 человек не снизило производительность труда, так как она увеличилась пропорционально товарообороту и прибыли. Увеличение численности торгово-оперативных работников также положительно повлияло на выручку от продаж. Усложнение предоставляемых услуг, введение автоматизированных производств потребовало увеличения количества специалистов. Удельный вес торгово-оперативных работников остался неизменным. Рост производительности труда говорит об экономии затрат труда на предоставление услуг в единицу времени, что положительно влияет на повышение эффективности производства.

Соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы одного работника равен: $129,8/101,3=1,3$,

Соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы одного работника показывает опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы, что обеспечивает снижение себестоимости продукции, увеличение рентабельности и повышение эффективности производства.

На конечный результат хозяйственной деятельности торгового предприятия большое влияние оказывает эффективность использования труда. Повышение производительности труда имеет большое экономическое и социальное значение для предприятий торговли. От ее уровня и динамики зависят в той или иной степени все основные показатели работы предприятия.

$$ПТ = B / С_{р.ч} \quad (8)$$

где П_т – производительность труда, тысяч рублей;
 В – выручка, тысяч рублей;
 С_{р.ч} – среднесписочная численность работников, человек.

В ООО «Х» в 2011 г. выручка равна 152938 руб., среднесписочная численность работников равна 56 человекам, в 2012 г. выручка равна 244673 руб., среднесписочная численность работников равна 69 человекам. Следовательно, в 2011 г. производительность труда равна $152938/56=2731$ руб., а в 2012 г. - $244673/69=3546$ руб.

$$ПнаИраб = П / Ср.ч \quad (9)$$

где $ПнаИраб$ – прибыль на одного работника, тысяч рублей;
 $П(У)$ – прибыль (убыток) от продаж, тысяч рублей;
 $Ср.ч$ – среднесписочная численность работников, человек.

В 2011 г. убыток от продаж составил 2296 тысяч рублей, в 2012 г. прибыль от продаж составила 6074 тысяч рублей. Таким образом, в 2011 г. прибыль на одного работника составила $2296/56=41$ тысячу рублей, а в 2012 - $6074/69=88$ тысяч рублей

Для оценки эффективности использования труда проведем анализ динамики показателей по труду за 2011-2012 гг. (табл. 4):

Таблица 4 -Анализ динамики показателей по труду ООО «Х» за 2011-2012 гг.

Показатели	Выручка, тыс.руб.	Среднесписочная численность работников, чел.	Производительность труда, тыс.руб.	Средняя заработная плата, руб.	Прибыль от продаж, тыс.руб.	Прибыль на одного работника, тыс.руб
I. Абсолютные величины						
2011 г.	152938	56	2731	6053	-2296	-41
2012 г.	244673	69	3546	6133	6074	88
темпы роста, %						
2011 г.	-	-	-	-	-	-
2012 г.	160,1	123,4	130,0	101,4	-283,2	-214,6

Из таблицы следует, что в 2011-2012 гг. наблюдается рост среднесписочной численности работников, производительности труда, средней заработной платы. Это говорит об увеличении товарооборота, расширении сферы услуг торгового предприятия, росте эффективности использования трудовых ресурсов. В 2011 г. наблюдается убыток от продаж, но в 2012 г. увеличение эффективности функционирования предприятия позволило получить прибыль 6074 тысяч рублей.

Рассчитаем капиталовооруженность труда в ООО «Х»:

$$Кт = Сск / Ср.ч \quad (10)$$

где $Кт$ - капиталовооруженность труда, единиц;
 $Сск$ - среднегодовая стоимость капитала, тысяч рублей;
 $Ср.ч$ – среднесписочная численность работников, человек.

В ООО «Х» в 2011 г. среднегодовая стоимость капитала равна 48255,5 тысяч рублей, в 2012 она равна 54444 тысяч рублей. Таким образом, в 2011 г. капиталовооруженность труда составила $48255,5/56=861,7$, в 2012 г. - $54444/69 = 789,0$

В таблице 5 представлены данные для анализа капиталовооруженности персонала.

Таблица 5 –Анализ рентабельности персонала ООО «Х»

Показатели	2011	2012	Отклонение
1.Среднесписочная численность работников, чел.	56	69	13
2. Среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб	48255,5	54444	6188,5
3. Капиталовооруженность труда, единиц	861,7	789,0	-72,7

Таким образом, уменьшение капиталовооруженности труда на 72,7 единицы показывает сокращение количества машин и оборудования, приходящегося на одного работника.

Исходя из анализа эффективности использования трудовых ресурсов ООО «Х», можно сделать вывод, что на предприятии достаточно эффективно используется труд персонала. На данном предприятии создана система управления, имеющая все свойственные ей элементы: структуру управления, процесс управления, механизм развития системы управления.

Список литературы:

1. Боброва, Е.А. Принципы и образующие элементы учетно-аналитической системы [Текст]/Е.А. Боброва, И.С.Ефименко // Экономические и гуманитарные науки. -2009. -№ 4 (210). С. 73-79.
2. Лазаренко, Л.Е. Инновационные модели в системе управления затратами организации[Текст] /Л.Е. Лазаренко, Н.А. Лытнева //Вестник ОрелГИЭТ. -2012. -№ 3 (21). - С. 79-84.
3. Парушина, Н.В. Анализ эффективности и интенсификации в торговле [Текст]/Н.В Парушина; В.Е Губин, О.В. Губина // Учет и анализ торговой деятельности. - 2009. - № 3. - С.12-23/
4. Парушина, Н.В. аудит расчетов с персоналом по оплате труда и подотчетными лицами [Текст] / Н.В. Парушина // Аудитор. - 2006. -№1 С. 20-29/
5. Парушина, Н.В. Методология экономического анализа развития малого и среднего бизнеса: практическая реализация и профессиональная подготовка кадров [Текст] Н.В Парушина // Вестник ОрелГизт. - 2011. -№3.- С.3-9.

Рохлина Ася Леонидовна

*студентка факультета учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: asya.92@inbox.ru*

Научный руководитель:

Парушина Наталья Валерьевна

*д. э. н., заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: parushinan@rambler.ru*

УДК 005.511(083.92):334.732

Н.В. Авдеева

МЕТОДИКА АНАЛИЗА БИЗНЕС-ПЛАНА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ

На сегодняшний день существует определенная необходимость составления бизнес-плана финансово-хозяйственной деятельности в торговых организациях. Для успешной работы организация должна четко планировать свою деятельность, а именно просчитывать основные финансовые показатели деятельности, а также прогнозировать свои налоговые риски. Ведущими экономистами предлагается большое количество методик формирования бизнес-плана организации в целом, но составление бизнес-плана финансово-хозяйственной деятельности ложится на плечи экономистов торговых организаций.

Ключевые слова: бизнес - план, налоговая нагрузка, налоговые риски.

В современных экономических условия необходимость планирования развития организации продиктована тем, что только быстро реагирующие на изменение внешних и внутренних факторов организации могут выжить в условиях жесткой конкуренции. Это будет возможным лишь в том случае, если в организации хорошо развита система планирования. Кроме того, планирование является основой всей деятельности организации, так как без него невозможно обеспечивать согласованность в работе, контролировать бизнес-процессы, определять потребность в ресурсах, а также стимулировать работников.

Планирование как экономическую категорию можно рассматривать с управленческой и общеэкономической точек зрения. Одной из центральных функций управления является планирование. Функции управления направлены на достижение цели, которая формируется в рамках функции планирования. Также целью планирования является жесткое регламентирование поведения объектов в процессе реализации поставленных перед ним целей.

В последние годы в российскую хозяйственную жизнь стремительно внедряется понятие бизнес-плана. Цель разработки бизнес-плана - спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Этот документ почти всегда готовится для использования внешних источников финансирования инвестиций: заемных финансовых средств от кредитора (банковских и других кредитов, облигационных займов), привлеченных финансовых средств инвестора (от продажи акций, паевых и иных взносов), бюджетных инвестиционных ассигнований. Существует и другая функция бизнес-плана — планирование всей хозяйственной деятельности фирмы. В идеале один и тот же бизнес-план должен выполнять обе названные функции, но на практике бизнес-план, ориентированный на получение внешнего финансирования, и бизнес-план для внутреннего пользования имеют существенные раз-

личия как по структуре, так и по содержанию. Если рассматривать бизнес – план как источник информации для получения финансовых ресурсов извне, то тогда есть определенные требования к составлению такого бизнес-плана.

Бизнес-план — это документ, на основании которого инвестор или кредитор составляет свое мнение о фирме и принимает решение о предоставлении ей средств. Поэтому при составлении бизнес-плана необходимо прежде всего представлять, кому он будет адресован: кредитору или инвестору, поскольку у этих двух групп заимодавцев различные цели, а следовательно, и различные принципы оценки бизнес-плана.

Существует несколько видов бизнес-плана: (рис. 1)

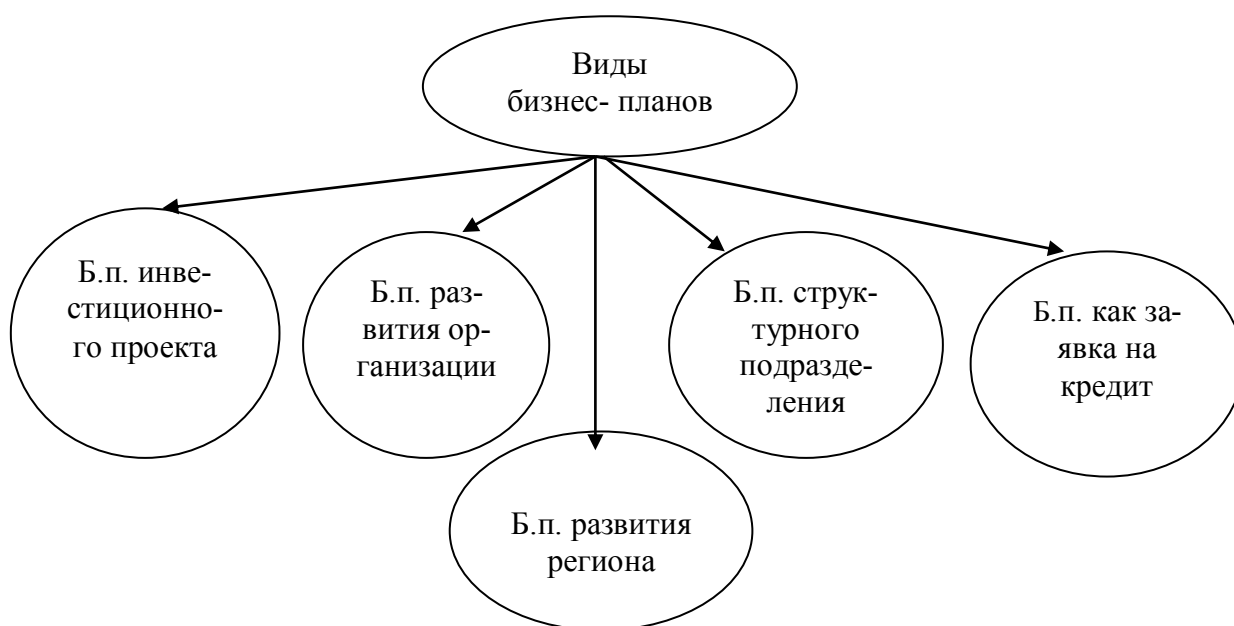


Рисунок 1 - Виды бизнес-планов

Как правило, бизнес-план включает следующие разделы:

- 1) маркетинг
- 2) производство
- 3) финансы

Многие предприятия из года в год занимаются более конкретно составлением бизнес-плана финансово-хозяйственной деятельности. Он помогает спрогнозировать такие показатели, как прибыль, доходы, расходы, объем выручки, рентабельность отдельных показателей и т.д. В конце года бухгалтеры или экономисты организации подводят итоги по выполнению плана, сопоставляют плановые и фактические показатели, тем самым анализируют эффективность деятельности организации за данный период. В научной литературе, как правило, не встречаются модели анализа бизнес-планов финансово-хозяйственной деятельности, поэтому в каждой организации ведущие экономисты могут разрабатывать и предлагать свои методики анализа. На примере ПО «Опт-Торг» можно показать теоретико-практическую методику формирования бизнес-

плана финансово-хозяйственной деятельности. Она будет выглядеть следующим образом: (рис. 2)

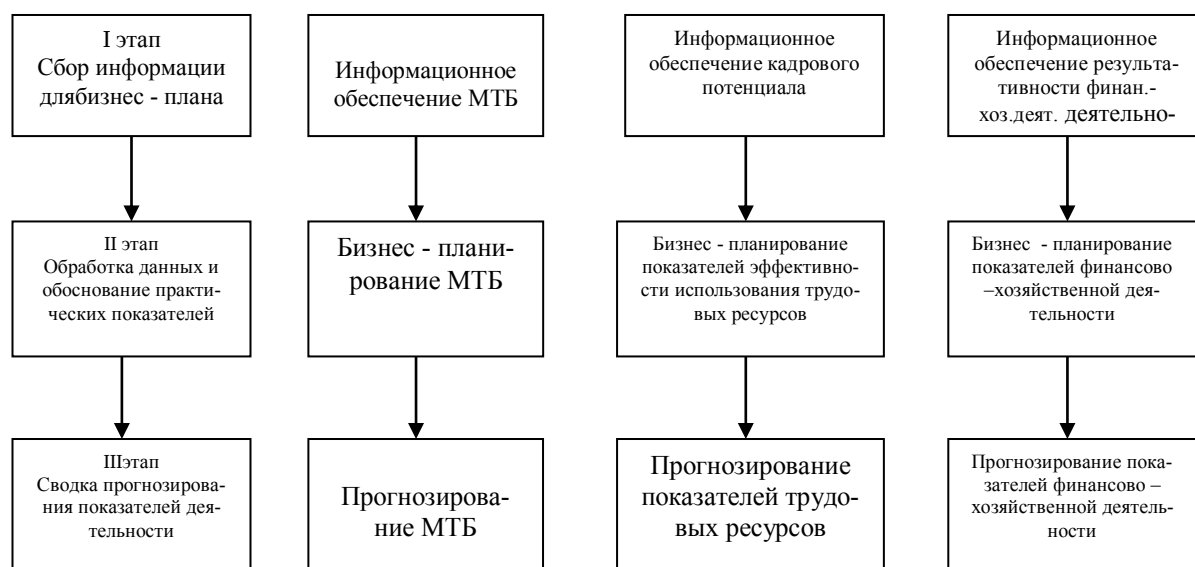


Рисунок 2 - Теоретико-практическая методика формирования бизнес-плана финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Закладываемые показатели и модели для анализа бизнес-плана финансово-хозяйственной деятельности могут быть абсолютно разными, это уже зависит от деятельности организации.

Организация, составляя бизнес-план не должна забывать и о налоговом планировании. Сущность налогового планирования заключается в признании за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств, а также прогнозировать риск выездной налоговой проверки и налоговых рисков.

Своевременный контроль платежеспособности организации для исполнения налоговой нагрузки и снижения налоговых рисков проведение контрольных мероприятий является важным условием благополучного развития и функционирования экономических субъектов. Налоговый риск с точки зрения налогоплательщика – это вероятность возникновения дополнительных налоговых обязательств для налогоплательщика: доначисления ему налогов (сборов), пеней и штрафов в ходе налоговой проверки. Такие обстоятельства могут быть связаны с возникшими разногласиями между налогоплательщиками и налоговыми в трактовке налогового законодательства, либо же признанием сделки недействительной (притворной или мнимой), которые могут обернуться для хозяйствующего субъекта действительным возрастанием налогового бремени.

Налоговый риск с точки зрения государства трактуется как вероятность недополучения налогов в бюджет и государственные внебюджетные фонды из-за применения налогоплательщиками методов минимизации налогообложения, возможных в силу тех или иных недостатков в налоговом законодательстве.

Снижение налоговых платежей со стороны налогоплательщика вызывает интерес у налоговых органов, что сказывается на увеличении налоговых рисков у налогоплательщиков, а вследствие этого и вероятность проведения выездной проверки.

В целях создания единой системы планирования выездных налоговых проверок, повышения налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков, а также совершенствования организации работы налоговых органов при реализации полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, Приказом ФНС России от 30.05.2007 N MM-3-06/333@ утверждена Концепция системы планирования выездных налоговых проверок и Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок. Данная Концепция, с одной стороны, повышает налоговую грамотность и дисциплинированность налогоплательщиков, а с другой — выявляет наиболее вероятные «зоны риска», позволяя налоговым органам своевременно отреагировать на возможное совершение налоговых правонарушений и определить необходимые мероприятия налогового контроля.

Основная идея Концепции заключается в том, чтобы разделить налогоплательщиков на тех, кто требует повышенного налогового контроля, и тех, для кого достаточно текущего мониторинга. Если у организации нет признаков уклонения от налогообложения, а у налоговых органов нет претензий к отчетности, то, скорее всего, выездная проверка проводиться не будет. Главным новшеством этой концепции является выработка общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков. Эти критерии были опубликованы на сайте ФНС России www.nalog.ru. С помощью приведенных критериев руководство организации может само просчитать, каковы будут его налоговые риски.

В концепции системы планирования выездных налоговых проверок существует определенный алгоритм, согласно которому должны придерживаться налоговые органы при отборе объектов выездных проверок. Отбор основан на качественном и всеобщем анализе всей информации, которой располагают налоговые органы, и определении на ее основе «Зон риска» совершения налоговых правонарушений.

Данная Концепция преследует следующие цели: (рис. 3). Если у налогового органа есть информация об участии налогоплательщика в схемах ухода от налогообложения или минимизации налоговых обязательств, а также после проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика свидетельствуют о предполагаемых налоговых нарушениях, то в таком случае данный налогоплательщик является приоритетным для включения в план выездных налоговых проверок для определения налоговых рисков.

Концепция предполагает набор критериев определения оценки рисков, по которым налогоплательщик может анализировать свою финансово-

хозяйственную деятельность. Эти же критерии используют и налоговые органы в процессе отбора объектов для проведения выездных проверок.



Рисунок 3 - Цели разработки Концепции

Данная концепция выделяет 12 критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщика, однако не по всем этим 12 показателям можно проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Например, если проводить анализ по всем 12 критериям по организации, применяющей упрощенный режим налогообложения, то некоторые из них будут несопоставимы.

Критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков:

1. 1 Налоговая нагрузка
2. Осуществление организацией финансово - хозяйственной деятельности с убытком в течение 2 - х и более календарных лет.
3. Доля вычетов по НДС от суммы начисленного налога равна либо превышает 89 % за 12 месяцев.
4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг).
5. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте РФ.
6. Неоднократное приближение к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, предоставляющих право применять спецрежимы.
7. Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за год.
8. Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с котрагентами-перекупщиками или посредниками без наличия разумных экономических или иных причин.

9. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности.

10. Неоднократная (2 и более раза) «миграция» между налоговыми органами.

11. Отклонение как минимум на 10 % уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики.

12. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском.

На основе данных показателей можно проанализировать торговую организацию, применяющую УСНО (табл. 1). Получившиеся показатели сравниваются с общедоступными критериями самостоятельной оценки рисков налогоплательщиков (по виду экономической деятельности - оптовая торговля).

13. Данная методика оценки финансово-хозяйственного положения организации позволяет налогоплательщику не только проверять свои налоговые риски, но и контролировать общее положение финансового состояния организации.

На основании расчетных данных организации делается вывод, что данная организация не подпадает под выездную проверку налоговой службы. В данной организации присутствуют некоторые показатели, которые приводят к риску проверки, однако если смотреть на ситуацию в целом в организации, то она стабильна.

14. Данная методика оценки финансово-хозяйственного положения организации позволяет налогоплательщику не только проверять свои налоговые риски, но и контролировать общее положение финансового состояния организации.

Таблица 1 - Критерии оценки риска налоговой проверки ПО «Опт-Торг» за 2013 г.

Показатели	2013 г.	Примечание
1. Налоговая нагрузка	1,2	0,84, (Организация находится на УСНО)
2. Осуществление организацией финансово - хозяйственной деятельности с убытком в течение 2 - х и более календарных лет	-	Убытка нет
3. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг) - Налоговые доходы - налоговые расходы	$T_{рд} < T_{рр}$ 0,6 0,8	Основание для включения ПО «Опт-Торг» в выездную проверку есть
4. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте РФ	Норма: 9835,7 В организации: 11750	Основания для включения ПО «Опт-Торг» в выездную проверку нет
5. Неоднократное приближение к предельному значению установ-	-	Организация уже находится на упрощенном режиме налогообло-

Показатели	2013 г.	Примечание
ленных НКРФ величин показателей, предоставляющих право применять спецрежимы.		жения
6. Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за год	Сумма расходов не приближена к сумме доходов	Критерий актуален в отношении налога на доходы физических лиц. В этом смысле налоговую проверку может вызвать ситуация, когда доля профессиональных налоговых вычетов, предусмотренных ст. 221 НК РФ, заявленных в налоговых декларациях физических лиц, зарегистрированных в установленном действующим законодательством порядке и осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в общей сумме их доходов превышает 83%.
7. Построение финансово - хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами - перекупщиками или посредниками без наличия разумных экономических или иных причин	-	Организация получает обоснованную экономическую выгоду по всем операциям с контрагентами.
8. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности	-	Ошибок в налоговой декларации у ПО «Опт-Торг» за 2013 г. выявлено не было.
9. Неоднократная (2 и более раз) «миграция» между налоговыми органами	-	Организация не меняла своего местоположения.
10. Отклонение как минимум на 10 % уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики	По отрасли рентабельность продаж: 13,8 Рентабел. продаж организации=4,82	Рентабельность продаж по в предприятие значительно ниже минимальной допустимой рентабельности. Срочно принять меры. Организация находится в зоне риска налоговой проверки. Необходимо: 1. Проанализировать уровень наценки и структуру затрат предприятия. 2. Определить, что стало причиной низкой рентабельности. 3. Подготовить объяснение, из которого будет понятно, что вынудило предприятие снизить наценки (например, скидки для привлечения покупателей), или почему оправдано увеличение расходов.
	Рентабельность	Риск отсутствует

Показатели	2013 г.	Примечание
	активов норма: 10,8, у организа- ции=11,44	Уровень рентабельности активов предприятия превышает допустимый минимальный уровень.

Таким образом, можно сделать вывод, что в бизнес-планирование финансово-хозяйственной деятельности можно включать и предварительный анализ 12 критериев оценки риска выездной налоговой проверки. Данное прогнозирование помогает руководству организации своевременно реагировать на резкое ухудшение работы предприятия, а также вовремя предостерегать себя от выездной налоговой проверки.

Список литературы

1. Приказ об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок (от 30 мая 2007 г. N ММ-3-06/333@) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>. Дата обращения: 21.03.2013.
2. Парушина, Н.В. Использование программного продукта «Альт - Финансы» в анализе и управление финансовым состоянием малого предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. Дата обращения 21.03.2013.
3. Пьянова, Н.В. Методология развития инновационных подходов в механизме управления расходами торговых организаций[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. Дата обращения 21.03.2013.
4. Лазаренко, Л.Е. Инновационные модели в системе управления затратами организации[Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://elibrary.ru>. Дата обращения 21.03.2013.
5. Парушина, Н.А. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. Дата обращения 21.03.2013.
6. Анализ практики применения и моделирования процедур несостоятельности (банкротства) юридического лица и меры по совершенствованию законодательства в данной сфере [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. Дата обращения 21.03.2013.
7. Авдеева, Н.В. Разработка методики формирования бизнес - плана финансово - хозяйственной деятельности и комплексного анализа эффективности [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/235/3279>. Дата обращения 21.03.2013.
8. Авдеева, Н.В. Концептуальные подходы контроля налоговой нагрузки и оценки налоговых рисков для торговых организаций [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://sjes.esrae.ru/ru/3-r120>. Дата обращения: 23.03.2013.

Авдеева Наталия Владимировна
студентка факультета учета и информационных технологий
Орловского государственного института
e-mail: av-natali1992@mail.ru

Научный руководитель:
Парушина Наталья Валерьевна
д. э. н., заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: parushinan@rambler.ru

А. А. Лавриненко, С. А. Тимофеева

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В данной статье рассмотрен ряд вопросов относительно роли инвестиционной деятельности предприятия в период кризиса: способствует ли она его финансовому оздоровлению, какие главные направления развития анализа в данной сфере деятельности. Кроме того, показано, что процесс управления и координации финансовым оздоровлением предприятием должен базироваться на использовании инструментария финансового планирования и на методологических основах антикризисного управления.

Ключевые слова: анализ, финансовое оздоровление, кризисное предприятие.

Не так давно в 2008 г. Россия и всё мировое сообщество в целом столкнулась с серьезнейшим экономическим вызовом, причиной которого стал мировой экономический кризис. В условиях мирового экономического кризиса российские предприятия столкнулись со значительной неустойчивостью своего финансового состояния. При этом можно выделить три главные проблемы:

– недостаточная удовлетворённость интересов собственников, что проявляется в значительном снижении рентабельности собственного капитала предприятия;

– низкая платежеспособность и дефицит денежных средств, по причине невозможности вовремя выполнять свои платежные обязательства, как правило, это привело к возникновению задолженности предприятий перед кредиторами, персоналом и бюджетом, кроме того, имеет место галопирующий рост внешних заимствований;

– снижение финансовой устойчивости предприятий, которая вызывает проблемы с погашением их обязательств, по причине значительного роста финансовой зависимости от кредиторов. Во избежание банкротства такого рода предприятий важно использовать ряд мероприятий по финансовому оздоровлению, благодаря которым можно вывести их из кризисного состояния, а также обеспечить дальнейшее развитие. Выбор определённых видов мероприятий определяется по результатам анализа финансового состояния предприятия.

Для анализа финансового состояния предприятия, находящегося в кризисе, применяют всевозможные методики его диагностирования. Тем не менее, большая их часть не лишена недостатков, поскольку они позволяют решать лишь конкретные задачи финансового оздоровления, не увязывая при этом полученные результаты с перспективами дальнейшего развития предприятия. Основой такого рода методик является расчет огромного числа, нередко не увязанных между собой показателей. А различия между этими методиками, как правило, сводятся к тем или иным особенностям расчета оценочного показателя. Именно поэтому без учета базовых закономерностей финансовой деятель-

ности предприятия огромный набор не увязанных между собой показателей на практике нередко превращается в информацию, которую крайне сложно использовать при разработке и анализе мероприятий финансового оздоровления предприятия.

Только благодаря согласованности производственной и финансовой деятельности возможно добиться эффективности функционирования предприятия. Осуществление финансовой деятельности требует наличия фондов обращения, а производственной - оборотных производственных фондов. Они являются частью оборотных средств предприятия и неразрывно взаимосвязаны друг с другом.

Изменение приоритетов финансового развития того или иного предприятия необходимо определять по средствам стандартного контура принятия решений в сложных системах.

При появлении непредвиденных обстоятельств в системе осуществления финансовой устойчивости необходимо сделать так, чтобы каждый ее элемент обеспечивал нейтрализацию данных обстоятельств, при этом функцию контроля мероприятий по достижению финансовой устойчивости целесообразно осуществлять с помощью аппарата ранговой корреляции. При этом всю совокупность причин, которые приводят предприятие к финансовому кризису, следует разделить на две системные группы: внутренние и внешние (по отношению к предприятию). Вывод предприятия из состояния кризиса, в первую очередь, должен базироваться на устранении внутренних причин, которые способствовали его возникновению. Планирование данного процесса необходимо разделить на две основные стадии:

1. Разработка антикризисной инвестиционной программы по вопросам финансового оздоровления и развития предприятия.

2. Решение вопроса - насколько эффективна реализация ее мероприятий.

К главным целям мероприятий финансового оздоровления предприятия относятся:

- обеспечение финансового равновесия в длительном периоде;
- восстановление финансовой устойчивости;
- устранение неплатежеспособности.

Выбор конкретных мероприятий для финансового оздоровления предприятия зависит от его готовности и возможностей по ликвидации задолженности по заработной плате, увеличению уставного капитала, реструктуризации имущественного положения, осуществлению технического перевооружения производства. Кроме того влияет характер возникших перед предприятием финансовых проблем, степень и специфика риска производственно-хозяйственной деятельности, его размеры, а так же ряд других факторов.

Практическое использование мероприятий финансового оздоровления предприятия необходимо осуществляться с помощью разработки соответствующих планов, программ и стратегий.

При долгосрочном планировании следует формировать стратегические ориентиры финансового оздоровления и развития предприятия.

При среднесрочном горизонте планирования их трансформируют в укрупненные финансовые показатели.

А на оперативном горизонте планирования данные показатели конкретизируются в расчетные статьи бюджета хозяйственно-производственной деятельности предприятия. Результаты данного планирования являются базой для разработки инвестиционной программы повышения производственной эффективности предприятия и финансового оздоровления, которая устанавливает наиболее эффективные пути движения инвестиционных потоков в кризисном предприятии.

Главная цель инвестиционной деятельности кризисного предприятия - обеспечить максимально возможную реализацию инвестиционного потенциала предприятия на базе использования совокупности различных методов и приемов, которые позволяют наиболее эффективно осуществлять такого рода деятельность, направленную на выход из кризисного состояния, а так же обеспечения планомерного развития. Именно поэтому возникла необходимость усовершенствования анализа инвестиционной деятельности кризисного предприятия с учетом специфики современных экономических условий.

При проведении анализа инвестиционной деятельности кризисного предприятия следует выделять следующие этапы:

1. Представление данной деятельности как системы.
2. Выбор показателей ее оценки.
3. Анализ данных показателей и определение взаимосвязей между ними.
4. Выбор оптимальных мероприятий в области инвестиционной деятельности и оценка их эффективности.

Необходимость использования системного подхода в анализе инвестиционной деятельности кризисного предприятия возникает в ходе расчета потребностей в инвестициях, основываясь на увязке различных ее целей с множеством разнообразных альтернатив их достижения, и кроме того, при выработке решений в условиях неопределенности и риска.

Развитие анализа инвестиционной деятельности предприятия в период кризиса должно быть выражено в использовании системного подхода к нему, придании ему четкой управленческой направленности, совершенствовании системы базовых показателей и уточнении механизмов взаимодействия показателей. Это приведет к усовершенствованию направлений и методик анализа, более тесной увязке стратегических и тактических аспектов. При этом требуется системный подход к анализу всех элементов инвестиционной деятельности кризисного предприятия с учетом: методов, структуры и алгоритмов. Анализ инвестиционной деятельности кризисного предприятия следует представить как целостную систему, которая объединяет связанные между собой составные элементы, при этом каждый из элементов данной системы можно представить в виде подсистемы взаимосвязанных аналитических и синтетических показателей. В зависимости от специфики деятельности каждого конкретного предприятия базовая схема анализа может быть подвергнута различным изменениям. Что обеспечит объективную оценку инвестиционной деятельности и возможно-

стей развития предприятия, а также экономической целесообразности и эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов.

Инвестиционную деятельность рассматривают как систему, которую можно представить в виде иерархической конструкции. Именно поэтому анализ инвестиционной деятельности кризисного предприятия можно представить не только как целостную систему, обладающую собственной структурой, но и как часть системы более высокого уровня (финансового развития и оздоровления предприятия).

Структуру инвестиционной деятельности кризисного предприятия можно представить как совокупность различных видов анализа (рисунок 1).



Рисунок 1 - Структура реализации системного подхода в инвестиционной деятельности кризисного предприятия

Системный анализ инвестиционной деятельности предприятия в период кризиса должен включать: процедуры оценки финансового состояния и инвестиционных мероприятий. Данные методики анализа финансового состояния предприятия дают возможность с различной степенью детализации понять, как правило, лишь его текущее состояние. А вот выступать как научно-обоснованный инструментарий для анализа и разработки инвестиционных мероприятий, которые обеспечат дальнейшее развитие предприятия, на это они, как правило, не способны. Кроме того, существующие методики анализа эффективности инвестиционных проектов не могут использоваться для комплексной оценки инвестиционных программ повышения производственной эффективности и финансового оздоровления кризисного предприятия, поскольку они не учитывают всех особенности его деятельности, которые выражаются в необходимости осуществления его финансового равновесия.

Для кризисного предприятия крайне важно не только восстановить финансовую устойчивость и устранить свою неплатежеспособность, но также обеспечить устойчивое экономическое развитие и финансовое равновесие в дальнейшем. Решение данных задач необходимо осуществлять по средствам стратегических механизмов финансового оздоровления, которые включают инвестиционные мероприятия.

В современных условиях системный подход в анализе инвестиционной деятельности кризисного предприятия требует уточнения его процедур и этапов, которые должны осуществляться с помощью изучения разнородной информации о финансовой и производственной деятельности предприятия. Принцип системности предполагает всесторонний анализ всех разновидностей воздействия на конечный результат инвестиционной деятельности, а так же мероприятий, осуществляемых с этой целью. Реализация данных мероприятий требует чётких адресных действий по достижению желаемых целей.

Исследование содержания и сущности инвестиционной деятельности кризисного предприятия позволяет сделать вывод, что в современных условиях требуются совершенствование методов, этого можно добиться посредством развития функциональной направленности анализа, а также усиления перспективности его характера. Первое направление предполагает усиление взаимосвязи такого рода анализа с реализацией части функций управления: стратегического планирования, оперативно-производственного. Второе направление предполагает, что в современных условиях анализ инвестиционной деятельности кризисного предприятия должен стать главным инструментом обоснования эффективных решений не только в области тактического, но и стратегического развития предприятия. Такая модель предполагает развитие функционально-стоимостных, стратегических методов, а также уточнение эталонов сравнения, оценки полученных результатов и объекта анализа.

Необходимым условием осуществления мероприятий является выполнение следующего равенства [4] (1):

$$AO + ЧПО + \Delta CФРП + \Delta AK = ДФ + \Delta ИСК + ПУП + \Delta РФ + СП \quad (1)$$

где АО - это сумма амортизационных отчислений;

ЧПО - чистая операционная прибыль предприятия;

$\Delta CФРП$ - прирост собственных финансовых ресурсов за счет прочих источников;

ΔAK - увеличение размеров паевых взносов в уставный фонд или сумма прироста акционерного (паевого) капитала при дополнительной эмиссии акций;

ДФ - сумма дивидендного фонда;

$\Delta ИСК$ - прирост объема инвестиций, которые финансируются за счет собственных источников;

ПУП - объем программы участия наемных работников в прибыли (выплат за счет прибыли);

$\Delta РФ$ - прирост суммы резервного фонда предприятия.

СП - объем социальных и ряда других программ предприятия, которые финансируются за счет прибыли.

При этом в инвестиционную программу повышения производственной эффективности и финансового оздоровления предприятия необходимо включать следующие базовые антикризисные мероприятия:

- закрытие нерентабельных производств и создание на месте их новых;
- перепрофилирование производств;
- пополнение оборотных средств;
- реорганизация производств.

Все этапы анализа мероприятий этой программы должны детализироваться до уровня отдельных операций и процедур с целью выделения показателей, которые поддаются аналитическому воздействию. Эта процедура при управлении инвестиционной деятельностью предприятия позволяет:

- упорядочить структуру целей;
- обеспечить переход от целей деятельности данного предприятия к мероприятиям по её достижению;
- разработать экономически обоснованную программу повышения производственной эффективности и финансового оздоровления;
- осуществить ресурсную увязку мероприятий, которые обеспечивают не только финансовую устойчивость, но и стратегическое развитие предприятия;
- осуществить рациональное сочетание качественных и количественных оценок;
- обеспечить разработку альтернативных вариантов достижения цели, а так же выбор среди них оптимального.

Прогноз возможных последствий от реализации мероприятий программы повышения производственной эффективности и финансового оздоровления предприятия следует проводить на базе анализа причинно-следственных связей, учитывая тенденции финансового тренда, а так же резервы её повышения. В зависимости от соотношения ценности капитала и целей финансового равновесия необходимо выявить локальный приоритет в деятельности кризисного предприятия. В условиях повышения вероятности банкротства предприятия главными становятся цели финансового равновесия. В иной период времени - рост ценности капитала и прибыли может совпасть с приоритетом обеспечения финансовой устойчивости. Именно поэтому в ходе анализа инвестиционной деятельности кризисного предприятия следует оценивать денежные потоки по конкретным временным периодам. Таким образом, необходимо разработать график повышения производственной эффективности и реализации программы финансового оздоровления по объемам работ и срокам с разбивкой по годам, кварталам и месяцам. При этом потребность кризисного предприятия в инвестиционных ресурсах рассчитывается следующим образом [4]:

Если выполняется равенство (2), то программу повышения производственной эффективности и финансового оздоровления проводить нецелесообразно.

$$ИП = ИР = ПИР, \quad (2)$$

где ИП - инвестиционный потенциал кризисного предприятия,
ИР - инвестиционные ресурсы кризисного предприятия,
ПИР - потребности в инвестиционных ресурсах,

Однако если потребности в инвестиционных ресурсах будут выше инвестиционного потенциала кризисного предприятия, а инвестиционные ресурсы кризисного предприятия ниже его инвестиционного потенциала ($ИР < ИП < ПИР$), то инвестиционная программа будет оправдана.

При этом предприятию необходимо рассчитать страховой запас ($СЗ$), который исчисляется как разница между инвестиционным потенциалом кризисного предприятия и его потребностью в инвестиционных ресурсах (3):

$$СЗ = ИР - ПИР \quad (3)$$

Прогнозируемый денежный поток ($ДП$) инвестиционной программы повышения производственной эффективности и финансового оздоровления может быть рассчитан по следующей формуле (4):

$$ДП = ДП_{ин} + ДП_{фд} + ДП_{од}, \quad (4)$$

где $ДП_{ин}$, $ДП_{фд}$ и $ДП_{од}$ — объемы денежных средств, полученные в результате проведения, инвестиционной, финансовой и операционной деятельности предприятия в ходе реализации инвестиционной программы соответственно.

Кроме того необходимо провести анализ риска ожидаемых денежных потоков. Поскольку, если вероятность получения запланированных результатов высока, то она позволяет использовать расчетные показатели денежных потоков при оценке эффективности инвестиционной программы повышения производственной эффективности и финансового оздоровления. Главными принципами такой оценки являются: оценка эффекта путем сопоставления затрат и ожидаемых инвестиционных результатов; учет внутренних и внешних факторов ее реализации; определение потоков денежных средств, ресурсов и продукции по периодам реализации инвестиционной программы. Оценка эффективности данной программы должна осуществляться с помощью методов экономического анализа: графического, корреляционно-регрессионного анализа, балансового, сравнения, метода дисконтирования, а также различных расчетных приемов и процедур: группировки, сводки, декомпозиции показателей на отдельные составляющие, расчета относительных, абсолютных и средних величин.

Для комплексной оценки эффективности такого рода инвестиционных необходимо определить ряд показателей ее затрат на ее реализацию и экономического эффекта. Эффективность инвестиционной программы повышения производственной эффективности и финансового оздоровления характеризуется системой показателей, с помощью которых соизмеряют планируемый эффект с затратами инвестированного в программу капитала. При этом главной особенностью комплексной оценки эффективности такой инвестиционной программы является необходимость определения не только социальной и экономической эффективности, но также и финансовой (оценивается целесообразность предо-

ставления средств организациями-кредиторами и инвестирования средств в акции предприятия), а также эффективности использования участия в программе организаций-кредиторов и собственного капитала предприятия.

При осуществлении предприятием инвестиционной деятельности в стратегическом периоде динамику расходов его финансовых ресурсов следует определять с помощью определения зависимости между нормативными финансовыми затратами в определенный период времени и величиной их относительной экономии, полученной в результате оптимизации финансовой устойчивости данного предприятия. Если предприятие оказывается способным удерживать финансовую устойчивость в зоне оптимальности, следовательно будет иметь место экономия финансовых ресурсов, которые необходимы для достижения стратегических целей развития предприятия.

Поскольку предприятие - это весьма сложная организационная структура, оно обладает повышенной чувствительностью к активности рынка, к инвестиционному климату, к общему состоянию и тенденциям развития экономики, к межрегиональным и межотраслевым кооперационным связям. При этом по мере углубления всестороннего распространения кризиса резко повышается зависимость предприятия от воздействия различных факторов, кроме того имеют место мультипликативные эффекты. А значительное отвлечение средств на инвестиции неизбежно связано с усилением неопределенности в реализации принимаемых решений, и, как результат, увеличиваются меры риска в достижении желаемых результатов.

Инструментарий анализа инвестиционной деятельности предприятия в условиях кризиса предназначен для оценки возможности увеличения устойчивости его развития в стратегическом аспекте. Применение такого инструментария должно обеспечить максимальную реализацию возможностей предприятия на основе своевременных и обоснованных управленческих решений.

Мировая практика показывает, что депрессия и экономический кризис преодолеваются с помощью внедрением инноваций, которые создают новые производственные возможности, освоение которых способны обеспечить финансовое оздоровление предприятий, а также его переход к развитию. Необходимость разработки и повышения обоснованности такого рода программ превратили анализ инвестиционной деятельности кризисного предприятия в одну из важнейших задач, стоящих в настоящее время перед экономическими науками.

Список литературы:

1. Анализ инвестиционной деятельности кризисного предприятия в современных условиях [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.creativeconomy.ru>. Дата обращения: 21.03.2013.
2. Батьковский, М.А. Инструментарий оценки инновационного эффекта развития капитала высокотехнологичного предприятия. Развитие российской экономики: проблемы и задачи [Текст]: матер. науч. симпозиума. ч.3. / М.А. Батьковский, И.В. Булава, К.Н. Мингалиев / Под ред. В.П. Божко. — М.: «Воениздат», 2009. - С. 15–17.
3. Балычев, С.Ю. Финансовое оздоровление и развитие предприятия. [Текст] / С.Ю. Балычев, М.А. Батьковский, Ю.Е. Хрусталёв. - М.: «Гипростроймост», 2008. - 245 с.

4. Мингалиев, К. Н. Анализ инвестиционной деятельности кризисного предприятия в современных условиях [Текст] / К. Н. Мингалиев, И. В. Булаева // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4. – С. 140-144.

5. Финансовое оздоровление предприятий на основе реализации инвестиционных программ [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.bmpravo.ru/>. Дата обращения: 21.03.2013.

6. Финансовый анализ: системный подход [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.cfin.ru/finanalysis/systematic.shtml?printversion>. Дата обращения: 21.03.2013.

Лавриненко Анастасия Александровна
студентка финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: kaf_stat@ogiet.ru

Тимофеева Светлана Анатольевна
ст.преподаватель кафедры математики, анализа и статистики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: voronkovasveta@yandex.ru

УДК 332:142 (470.319)

Н.А. Скворцова, М.А. Водчиц

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье дается целостное представление о социально-экономическом положении Орловской области. Описана географическая и социологическая характеристика региона, отображены основные социально-экономические показатели за последние годы. Особое внимание уделено промышленности и сельскому хозяйству как наиболее сильным и перспективным отраслям экономики Орловской области. Также описаны методы увеличения объемов производства продукции сельского хозяйства.

Ключевые слова: социальное положение, экономика, промышленность, сельское хозяйство.

Орловская область располагается в самом сердце Центральной России, на юге Центрального экономического района. Она находится на границе с Брянской, Тульской, Липецкой, Курской и с Калужской областями. По своим размерам Орловская область является почти самой маленькой на территории России. Ее площадь составляет 24,7 тыс. кв. км (67-е место в России).

Население области составляет 775,8 тыс. человек. Численность населения в период 1990- 2009 гг. сократилась на 9,1 %, вследствие естественной убыли. В прогнозе на 2010- 2020 гг. в Орловской области ожидается понижение численности населения до 762,4 тыс. человек. Естественная убыль населения частично будет компенсирована миграционным приростом, который за этот промежуток времени составит 7,4 тыс. человек.

Среднегодовая численность занятых в экономике - 392,8 тыс. человек. Среднедушевые денежные доходы населения составляют 16844 руб. в месяц, а расходы - 15137 руб. в месяц. Среднесписочная численность работников организаций по Орловской области составляет 186,1 тыс. человек, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата которых составляет 18256 руб. Численность пенсионеров на начало 2013 г. составляла 265,5 тыс. человек, а размер назначенных пенсий 8856,1 руб. Административный центр - город Орел.

Водные и земельные ресурсы имеют большие резервы для развития области. Лесных ресурсы гораздо меньше в регионе.

В Орловской области находятся запасы железной руды, глины тугоплавкой и легкоплавкой, цементного сырья, строительных камней, песков для строительных работ и производства силикатных изделий, минеральной краской, каменного и бурого угля, глины и суглинков для производства минеральной ваты, торфа, фосфоритов. На территории области найдено богатое Новоялтинское железорудное месторождение (язык Курской магнитной аномалии), имеет промышленное значение, но в настоящее время не разрабатывается.

Валовой региональный продукт за 2011 г. составляет 130951,4 млн. руб. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами: добыча полезных ископаемых составляет 267 млн. руб., обрабатывающие производства - 71662 млн. руб. и производство и распределение электроэнергии, газа и воды составляет 13047 млн. руб. [Табл.1]. Не самые лучшие показатели по Центральному федеральному округу.

В Орловской области хорошо развита обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство. Экономика региона представлена 14,6 тыс. хозяйствующих субъектов. Из них 23,7% относятся к муниципальной и государственной собственности.

Промышленность является основной составляющей региона, в ней заняты 56 тыс. человек, это примерно 25% от общей численности занятых в экономике.

Наиболее важными отраслями промышленности Орловской области являются машиностроение, цветная и черная металлургия, легкая и пищевая промышленность, производство строительных материалов. В машиностроении больше всего развиты электроника и приборостроение, выпуск оборудования для легкой, стекольной и пищевой промышленности, производство строительных и дорожных, коммунальных машин, изготовление изделий для нефтехимической и химической промышленности, противопожарного оборудования.

Крупнейшими предприятиями по производству оборудования для легкой, пищевой и стекольной промышленности являются ОАО «Орелтекмаш», ОАО «Орловский машиностроительный завод им. Медведева», ОАО «Продмаш», ОАО «Ореллегмаш», ОАО «Межгосметиз- Мценск», ОАО «Орловский завод «Стекломаш»; приборостроительными предприятиями являются ЗАО «Научприбор», ЗАО «ОРЛЭКС»; предприятиями электронной промышленности ЗАО «Орловский завод электронных приборов», ОАО «Протон». Крупным предприятием черной и цветной металлургии и крупнейшим предприятием по числу работающих является ОАО «ОСПАЗ».

Легкую промышленность области представляют ОАО «Гамма», ЗАО «Радуга» и т.д.

Активно проводимая промышленная политика области включает комплексную программу поддержки и развития индустриального и научно-технического потенциала области.

В рамках реализации этой программы был принят пакет нормативных актов, предусматривающий целый ряд мер по повышению эффективности работы промышленного комплекса, в том числе областные законы.

Взаимодействие инновационной и научно-технической сфер при создании благоприятных финансово-экономических условий дает мощный импульс роста промышленного комплекса, мобилизует инвестиционный потенциал.

Все усилия направлены на то, чтобы к 2020 г. добиться следующих результатов:

- объем промышленного производства в действующих ценах предполагается увеличить в 2015 г. в 3 раза к уровню 2007 г., в 2020 г. - в 4,5 раза;
- доля продукции машиностроения в объеме всей отгруженной продукции увеличится в период с 2011 по 2020 гг. с 30 до 37 % за счет освоения новых видов инновационной продукции;
- доля инновационной продукции в объеме всей отгруженной продукции предположительно составит 10 % в 2015 г., 20 % - в 2020 г.;
- в сопоставимой оценке рост объемов промышленного производства предположительно увеличится в 2015 г. в 1,6 раза к уровню 2007 г., в 2020 г. - в 2,2 раза [7].

Благодаря благоприятному климату Орловская область имеет возможность вести стабильное сельскохозяйственное производство.

Сельской экономике отведена значительная роль в комплексе экономики области в целом: территории сельскохозяйственного назначения и сельских поселений занимают почти 90% всей площади области, на которых проживают 35,7% от общего числа населения.

По состоянию на 1 января 2010 г. в области функционировали 264 сельскохозяйственные организации, включая агрофирмы и агрохолдинги, 1280 фермерских (крестьянских) хозяйств и свыше 113,7 тысяч личных подсобных хозяйств на территории сельской местности. 77 % из земельной площади Орловской области занимают сельскохозяйственные угодья. Это 1,9 млн. гектаров из 2, 47 [5].

Наиболее крупными предприятиями области, активно осуществляющими производственную деятельность, являются ООО «Эксима-Агро», холдинговая компания ОАО АПК «Орловская Нива», ООО «Орловский лидер», интегрированные структуры ООО «Знаменский селекционно-гибридный центр» и другие.

Производство продукции сельского хозяйства составляет 35340,7 млн. рублей; производство зерна - 2,94 т. на душу населения и является самым высоким в округе.

Для поступательного увеличения объемов производства продукции сельского хозяйства используются следующие методы:

- наращивание генетического потенциала в животноводстве;
- разработка комплексной кормовой базы;
- для модернизации животноводческих ферм использование современного технологического оборудования;
- использование технологий, позволяющих сберегать ресурсы;
- направленность на максимальное использование факторов биологизации и поверхностную обработку почвы;
- инвестирование в технологии;
- использование квалифицированной рабочей силы;
- организация системы государственной поддержки отрасли.

В российском объеме производства доля Орловской области составляет: по сахарной свекле - 3,4%, зерну - 2,5%, картофелю - 1,2%, мясу - 1%, молоку - 0,8% и овощам - 0,6%.

Заметные улучшения в области кредитной политики, оживление частного бизнеса, инвестирование активов в сельскохозяйственное производство создают инвестиционную базу, основывающуюся на избавлении от низкоинтенсивных технологий, которые не могут обеспечить конкурентоспособное производство, и укоренении высокопроизводительной техники и других достижений НТП в агропромышленное производство.

Основными направлениями специализации сельского хозяйства в Орловской области являются зерновые, мясные и молочные.

В период 2008-2012 гг. индекс производства сельскохозяйственной продукции вырос на 56,3%, по сравнению с предшествующими годами.

Развитие экономики Орловской области представлено в следующих направлениях:

Промышленность.

– Освоить выпуск новых видов коммунальной техники в производстве транспортных средств и оборудования.

– В сфере химического производства - выпуск инсулинов и его аналогов, современных средств для введения инсулинов.

– Что касается производства машин и оборудования - выпуск дорожно-строительной техники: автогрейдеров, блочного оборудования для нефтепромыслов и бензоколонок для АЗС, погрузчиков на самоходном шасси, насосного оборудования, а также морозильных и холодильных шкафов витринного типа.

– Производство электрооборудования, оптического и электронного оборудования, а именно производство приборов рентгеновской техники, светодиодного и оптоэлектронной техники специального назначения и жидкостной хромографии.

– Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий: производство латунированной и омедненной сварочной проволоки, производство метизной продукции.

– В производстве неметаллических минеральных продуктов: создание производства керамического кирпича, производство керамической плитки, создание производства цемента.

Животноводство и свиноводство.

– Построить национальный селекционно-генетический центр по производству племенного молодняка и свинины.

– Развивать племенную базу мясного животноводства.

– Увеличить численность объема производства и поголовья птицы и скота.

– Создать современную производственно-технологическую базу по убою и переработке скота.

– Развить молочное животноводство.

Туризм.

– Расширить и наполнить уже существующие туристические маршруты.

– Сформировать современную маркетинговую стратегию продвижения существующего туристического продукта на внутренний и международный рынок.

– Максимально использовать имеющийся потенциал области как одной из российских литературных столиц.

– Расширить использование возможностей развития музейного, этнографического, культурно-познавательного и религиозного туризма; а также рекреационного туризма, который направлен на развитие и восстановление психических, эмоциональных и физических сил населения.

Ниже представлена таблица основных социально-экономических показателей Орловской области.

Таблица 1 - Основные социально-экономические показатели за 2000 г., 2005 г., 2010-2012 гг.¹⁾

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Численность населения (на конец года), тыс. человек	876,7	822,1	785,6	781,3	775,8
Естественный прирост, убыль (-) населения:					
тыс. человек	-8,7	-8,4	-5,0	-4,6	4,0
на 1000 человек населения	-9,8	-10,1	-6,4	-5,8	-5,2
Миграционный прирост населения, человек	1100	-4716	-2515	253	-1416
Среднегодовая численность занятых в экономике ²⁾ , тыс. человек	414,7	410,9	391,9	392,8	393,0
в том числе в организациях негосударственных форм собственности (без муниципальной) и в индивидуальном секторе	275,5	276,8	272,0	276,8	276,0
Численность безработных, тыс. человек	37,6	25,9	35,5	24,4	20,9

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года), тыс. человек	4,0	7,1	6,6	5,8	4,6
Численность пенсионеров ³⁾ , тыс. чел.	266,7	261,6	262,9	264,3	265,5
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц	1415	4857	13115	14824	16844 ⁴⁾
Среднедушевые денежные расходы населения, руб. в месяц	1335	4656	11865	13291	15137 ⁴⁾
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	1535	5431	13174	14529	16886 ⁴⁾
Средний размер назначенных пенсий, руб.	829 ⁵⁾	2468	7343	7994	8856
Валовой региональный продукт:					
всего, млн. руб.	22160,8	53181,9	106196,7	130951,4	...
на душу населения, руб.	25168	64180	134534	167150	...
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, млн. руб.	14634,4	44709,3	98537,4	114136,3	...
Основные фонды в экономике по полной учетной стоимости (на конец года), млн.руб.	71243	135776	258382	298079 ⁶⁾	...
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млн. руб.:					
добыча полезных ископаемых		71,0	89,9 ⁷⁾	182,5	266,7 ⁴⁾
обрабатывающие производства		34781,8	53966,5 ⁷⁾	66441,8	71662,3 ⁴⁾
производство и распределение электроэнергии, газа и воды		8134,5	9689,6 ⁷⁾	13674,3	13047,3 ⁴⁾
Продукция сельского хозяйства, млн. руб.	9018,9	14729,7	27311,6	36617,6	35340,7 ⁴⁾
в том числе:					
продукция растениеводства	5774,9	7945,9	14688,1	22861,7	20765,1
продукция животноводства	3244,0	6783,8	12623,5	13755,9	14575,6
Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. м ²	245,0	247,9	249,1	333,5	359,4
Грузооборот транспорта, млн. т. км	5737,7	7862,9	7050,6	8120,1	9825,0
Оборот розничной торговли, млн. руб.	9536,5	26082,8	62813,4	73854,8	82138,0
Платные услуги населению, млн. руб.	1664,6	7524,4	16888,4	20060,5	22921,24
Доходы консолидированного бюджета:					
млн. руб.	4480,5	9687,6	24049,0 ⁸⁾	28026,6 ⁸⁾	32030,5 ⁸⁾
в процентах к валовому региональному продукту	20,2	18,2	22,6	21,4	...
Расходы консолидированного бюджета:					
млн. руб.	4426,6	9783,1	24365,2 ⁸⁾	27521,5 ⁸⁾	34758,9 ⁸⁾

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
в процентах к валовому региональному продукту	20,0	18,4	22,9	21,0	...
Профицит, дефицит (-) консолидированного бюджета:					
млн. руб.	53,9	-95,5	-316,2 ⁸⁾	505,1 ⁸⁾	-2728,4 ⁸⁾
в процентах к валовому региональному продукту	0,2	-0,2	-0,3	0,4	...
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) в экономике, млн. руб.	1849,1	3565,4	5946,8	6897,6	8786,1 ⁴⁾
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	4880,7	9609,8	21450,9	34072,4	40377,6 ⁴⁾
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	119,0	109,5	109,0	105,8	106,8
Индекс цен производителей промышленных товаров (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	118,9	108,9	113,0	103,6	106,4
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции, реализованной сельскохозяйственными организациями (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	125,7	100,3	162,0	80,3	122,9
Сводный индекс цен строительной продукции (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	128,0	109,0	114,5	106,6	107,5
Индекс тарифов на грузовые перевозки автомобильным транспортом (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	140,7	114,4	119,2	119,6	101,0
Внешнеторговый оборот ⁹⁾ , млн. долл. США	204,7	424,7	1526,9	465,5 ¹⁰⁾	841,0
в том числе:					
экспорт	83,3	181,8	375,1	117,4	260,9
импорт	121,4	242,9	1151,8	348,1	580,1

¹⁾ Данные в стоимостном выражении приведены в фактически действовавших ценах.

²⁾ По данным баланса трудовых ресурсов.

³⁾ 2000, 2005 гг. - данные приведены по состоянию на 31 декабря; 2010- 2012 гг. – на 1 января года, следующего за отчетным.

⁴⁾ Предварительные данные.

⁵⁾ С учетом компенсации.

⁶⁾ С учетом переоценки, проведенной коммерческими организациями на конец года.

⁷⁾ Данные уточнены с учетом сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010 г.

⁸⁾ Данные приведены с учетом бюджетов государственных внебюджетных фондов.

⁹⁾ По участникам внешнеэкономической деятельности, зарегистрированным на территории Орловской области (по данным Федеральной таможенной службы).

¹⁰⁾ Без данных ОАО «АК «Трансаэро» [1].

В последние годы на Орловщине в согласии действий исполнительной и законодательной власти основной вектор движения экономики направлен на обеспечение социального благополучия, рост всех видов дохода населения, в первую очередь трудовых.

Предусматриваемые региональной властью меры позволили не только резко увеличить бюджетные доходы, собираемые на территории области, но и значительно сместить направленность расходов бюджета в сторону социальных выплат, социальной поддержки, социального инвестирования.

На протяжении последних лет в области сохраняется положительная динамика основных социальных показателей. Это и увеличение доходов населения, рост пенсионных выплат, сокращение безработных.

Орловская область по уровню денежных доходов на душу населения среди регионов Центрального федерального округа выше Владимирской, Ивановской и Костромской областей. По другим социально-экономическим факторам, к сожалению, уступает остальным областям.

Если следовать поставленным целям, развивать уже имеющийся потенциал и особое внимание уделять «слабым» сторонам региона, то в перспективе можно добиться положительных результатов.

Список литературы:

1. Дмитриева, Н.Е. Орловская область в цифрах. 2000, 2005, 2010- 2012 [Текст]: краткий стат. сб. /Н.Е. Дмитриева, Л.И. Акимова, М.В. Андреев.- Орел, 2013. -246 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2011[Текст]: стат. сб. -М.: Росстат, 2011.- 795с.
3. Россия, 2012[Текст]: стат. справочник. - М.: Росстат, 2012.- 59 с.
4. Сабельникова, М.А. О состоянии розничной торговли в России: экономически- статистическое исследование [Текст]/ М.А. Сабельникова. // Вопросы статистики.- 2012.- №8.- С. 53-65.
5. Социальное положение и уровень жизни населения России, 2010 [Текст]: стат. сб. - М.: Росстат, 2010.- 507с.
6. Тимофеева, С.А. Состояние развития торговли Орловской области в современных условиях [Текст]/ С.А. Тимофеева// Вестник ОрелГИЭТ.- 2010.-№2.- С. 368-373.
7. Министерство регионального развития Российской Федерации [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www/minregion.ru](http://www.minregion.ru). Дата обращения: 23.05.2013.

Скворцова Наталия Александровна

доцент кафедры маркетинга и торгового дела

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail:skv-09@mail.ru

Водчиц Марина Александровна

студентка факультета управления

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail:vodchic_marinka@mail.ru

УДК 005. 572 (470)

Т.В. Мелехова, И.В. Ильин

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СВЕТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В 2008 – 2012 ГГ.

Данная статья посвящена рассмотрению особенностей развития рынка консалтинговых услуг в связи с глобальными экономическими изменениями. Авторы детально изучают понятие консалтинговых услуг, их виды и тенденции развития. Особое внимание уделяется причинам роста и спада спроса на консалтинговые услуги в период с 2008 г. по 2012 г., рассматривается динамика мирового рынка данных услуг. Делается акцент на итогах работы крупнейших консалтинговых групп в России и компаний «большой четверки».

Ключевые слова: консалтинг, консалтинговые услуги, консалтинговые компании, рынок консалтинговых услуг.

Способность предприятий стремительно меняться в обстановке быстро развивающегося рынка – это одно из важных условий успешного бизнеса. Для сохранения своей жизнеспособности организации вынуждены постоянно внедрять новые технологии, совершенствоваться, а это требует немало усилий, знаний и навыков, которые в настоящее время являются центральным источником конкурентного преимущества. Усложнение экономических процессов в России вызвало необходимость передачи знаний, опыта и методов управленческого труда и отделение их в самостоятельную сферу экономических отношений, что способствовало возникновению национальных и международных рынков консалтинговых услуг.

Консалтинг в финансово–экономической сфере – это один из видов профессиональной деятельности, выступающей связующим звеном между теоретической и практической составляющими экономики. В особенности это проявляется в условиях глобализации бизнеса, основанного на деловом взаимодействии компаний и их подразделений, расположенных в различных регионах и странах мира [1].

Специалисты по консалтингу аккумулируют весь потенциал своих теоретико–практических знаний для решения вопросов, формулируемых клиентами. Многообразие направлений консалтинговой деятельности помогает хозяйствующим субъектам решать вопросы стратегического, тактического и операционных уровней.

В рамках своей деятельности международные консалтинговые компании руководствуются глобальной маркетинговой стратегией. Однако они активно адаптируются и к условиям работы в той или иной стране с тем, чтобы их зарубежные офисы, успешно интегрируясь, стали частью локальных экономик. Например, на руководящие посты назначаются, а также становятся совладельцами бизнеса местные специалисты. Действия международных консалтинговых

компаний ярко отражают процесс «глокализации», который проявляется в адаптации глобальной стратегии бизнеса к деятельности в локальных условиях экономик отдельных стран и регионов.

Объем мирового рынка консалтинга превышает 300 млрд. долл. (в 2012 г. – 309 млрд. долл.). Среднегодовой темп его прироста в 1990 – 2007 гг. равнялся 10%, доля в мировом ВВП составила 0,5%. Динамичное развитие было прервано в 2002 г., когда объем рынка снизился по сравнению с 2001 г. более чем на 40 млрд. долл. (с 260 млрд. долл.). Спад был связан с кризисом интернет – компаний и рядом крупных корпоративных скандалов в США [3]. Тогда среди лидирующих мировых гигантов консалтингового рынка выделилась так называемая большая четверка – PricewaterhouseCoopers, KPMG, Ernst&Young, Deloitte&Touche. Лидерами международного рынка консалтинговых услуг являются также McKinsey&Company, BostonConsultingGroup, A. T. Kearney и другие, часть которых имеют свои офисы в России. От компаний «большой четверки» они отличаются намного меньшим географическим охватом бизнеса.

В 2003 г. рынок консалтинга возобновил рост и в 2006 г. достиг уровня 2002 г. Структура рынка консалтинговых услуг претерпела не очень сильные изменения в связи с мировым кризисом 2008 г. [4]. В 2009 г. на долю бизнес-консалтинга пришлось 42% всех оказанных консалтинговых услуг против 40% в 2008 г. (рост спроса на 2 процентных пункта). Спрос на услуги по развитию и интеграции упал в 2009 г. на 1 процентный пункт (19% против 20%). Такое небольшое падение могло быть связано с продолжением реализации долгосрочных программ, начатых до кризиса. Спрос на услуги по аутсорсингу также упал на 1 процентный пункт (19% против 20%). Данный вид услуг продолжает пользоваться достаточно большим спросом, в связи с возможностью рационального и экономичного решения непрофильных проблем (например, бухгалтерского сопровождения). На 1% вырос спрос на услуги по ИТ-консалтингу как инновационному способу экономии финансовых ресурсов и повышению конкурентоспособности компаний. Выросла доля прочих услуг, например, юридического консалтинга с 3% в 2008 г., до 6% в 2009 г.

В России рынок управленческого консалтинга стал развиваться с началом рыночных преобразований. Первоначально соответствующие услуги предоставлялись в основном иностранными консультационными фирмами и были доступны лишь крупнейшим компаниям, таким как «ЛУКойл», РЖД, РАО «ЕЭС России». В начале 90–х гг. 20 в. в большей степени были востребованы услуги в области приватизации, корпоративных финансов и оптимизации налогообложения, а после кризиса 1998 г. – в области маркетинга.

В последние несколько лет до кризиса 2008 г. рынок российского консалтинга показывал значительные положительные изменения. Этому способствовал активный рост экономики в целом и бизнеса в частности, а также процесс перераспределения собственности в экономике, повлекший за собой рост числа сделок купли–продажи компаний, процедур реорганизации, ликвидации. К помощи консультантов прибегали крупные и средние хозяйствующие субъекты, заинтересованные в привлечении инвестиций через выход на международные

финансовые рынки. Усиление конкурентной борьбы на основе увеличения наукоемких услуг способствовало тому, что многие российские консалтинговые компании активно повышали квалификацию своих сотрудников до международного уровня.

За последние пять лет рынок консалтинговых услуг в нашей стране увеличился почти вдвое: максимальное значение по обороту было достигнуто в 2011 г. и составило 92,4 млрд. руб., рост относительно 2010 г. составил 6,6%. По итогам 2012 г. суммарная выручка российских консалтинговых фирм достигла 79 млрд. руб. (против 40-43 млрд. руб. в 2008 г.). Данные цифры включают выручку чуть более 170 компаний, формирующих основу консалтингового рынка России.

Выручка компаний «большой четверки» в 2010 г. составляла 95,4 млрд. долл., в 2011 г. - 98,9 млрд. долл., а в 2012 г. – 103,7 млрд. долл., что составляет довольно большую часть от объема всего мирового рынка. По данным рейтингового агентства «Эксперт», в 2012 г. 41,2% объема рынка приходилось на 10 крупнейших консалтинговых компаний, действующих на российском рынке. Для 20 крупнейших компаний соответствующий показатель составил 56% [5].

В 2010 -2011 гг. значительное место в формировании выручки консультантов занимали хозяйствующие субъекты промышленности (в среднем их доля составила 55%), транспорта и связи (13%), финансов (9%). Значительно ниже консалтинговая активность проявлялась в торговле, сельском хозяйстве и строительстве.

Рэнкинг крупнейших консалтинговых групп России, подготовленный рейтинговым агентством «Эксперт РА», показал замедление темпов роста этого рынка. Прирост суммарных доходов у ведущих консалтинговых групп за 2012 г. составил 14% (выручка возросла до 119,2 млрд. руб.) против 21%, отмеченных годом ранее. Отложенный спрос на услуги, а также сопровождение инвестиционных процессов и сделок с активами, которые раньше продвигали рынок, уже не смогли оказать мощного стимулирующего воздействия.

Рынок консалтинга вступает в зрелую фазу: удовлетворив первичный спрос своих клиентов, консультанты постепенно переходят к размеренному, планомерному удовлетворению их текущих потребностей. Новая активизация на рынке будет связана с ожидаемым в среднесрочной перспективе всеобщим интересом к новым технологиям в сфере ИТ, а также с реализацией государственных программ развития.

Основную долю доходов крупнейшим консультантам в России приносят услуги ИТ-консалтинга, выручка по итогам 2012 г. составила 61 млрд. руб., то есть почти 60% от общей выручки. Из них 38,9 млрд. руб. приходится на консалтинг в области разработки и системной интеграции и 22,1 млрд. руб. – на управленческое консультирование [6].

Важным сегментом для консультантов выступают услуги в области стратегического планирования, а также в области управления производством. В 2012 г. наблюдается значительное увеличение выручки от двух данных услуг - 5,07 млрд. руб. и 3 млрд. руб. Прирост по сравнению с 2011 г. составил 33% и

20% соответственно. В 2012 г. на рынке отмечается повышение спроса на подготовку стратегий развития, а также совершенствование процессов промышленной безопасности в связи с ужесточением отечественного законодательства. Умеренные темпы роста выручки ведущих консалтинговых групп преобладают и по таким традиционным направлениям, как налоговый, финансовый и юридический консалтинг. Рост выручки в этих сегментах составил по итогам 2012 г. 8 млрд. руб., 9,6 млрд. руб. и 5 млрд. руб., что выше показателя в 2011 г. на 24%, 21% и 17% соответственно.

На снижение динамики рынка повлияло падение доходов у трех крупных его участников – компаний «Компьюлинк Групп», КПМГ и BDO. Вероятно, что в данном случае идет речь о завершении некоторых масштабных проектов. Однако, даже без учета их данных, темпы роста выручки участников рэнкинга составили в 2012 г. 19%, что в любом случае ниже, чем 21% роста годом ранее.

Несмотря на положительную динамику всех основных консалтинговых практик по итогам 2012 г., нынешний спрос уже не так велик. Это объясняется, во-первых, тем, что возможность вкладываться в консалтинг сковано умеренной инвестиционной активностью. Так, по данным Росстата, общий объем инвестиции в нефинансовые активы составил по итогам 2012 г. 8922,2 млрд. руб. увеличившись за год на 340,7 млрд. руб., тогда как прирост в 2011 г. составлял в денежном выражении 1869,4 млрд. руб. Ключевой фактор, определяющий ситуацию на российском рынке консалтинга в прошлом году, – это стагнация в экономике. Когда снижаются инвестиции в развитие, расширение производства и новые проекты, компаниям становятся не нужны услуги консультантов или новые ИТ-решения.

Во-вторых, прежние резервы роста уже исчерпали себя, а новые еще только ищутся или находятся в фазе зарождения. Среди этих новых драйверов эксперты рынка называют внедрение таких инструментов отладки и совершенствования бизнеса, как облачные и мобильные технологии. Свое воздействие на рост рынка им еще только предстоит оказать – должно пройти время, чтобы клиент созрел до их применения. Ровно так было, к примеру, с ERP системами. Первые их внедрения у нас в стране пришлось приблизительно на 1997-1998 гг., а массовый спрос проявлялся на 2000-2007 гг., когда рынок консалтинга демонстрировал ежегодные приросты в 50-70%.

По итогам 2012 г. по количеству выручки первое место, как и в 2011 г., занимает крупнейшая консалтинговая группа России – IBS. В 2012 г. Суммарная прибыль от оказания консалтинговых услуг составила у нее 24,6 млрд. руб., что выше, чем в 2011 г. на 6,8% (2011 г. – 23,5 млрд. руб.). Второе место в 2012 г. и в 2011 г. у консалтинговой группы «ЛАНИТ». В 2011 г. ее выручка была равна 9,6 млрд. руб., а в 2012 г. произошел рост на 19,5% и она составила 11,5 млрд. руб. Консалтинговая группа «КРОК», у которой выручка увеличилась на 2,3% и была равна в 2012 г. 6,1 млрд. руб. находится на третьем месте. Уровень доверия к первым двум компаниям у клиентов довольно высокий, а к группе «КРОК» доверие значительно ниже [7].

Особенностью развития аудиторско-консалтингового рынка в 2012 г. ста-

ло то, что из потенциальной рецессии его вытянул сегмент аудиторских проверок (в 2011 г. лидирующим был консалтинг). По сопоставимым данным, прирост выручки от собственно аудита за 2012 г. составил 12%, против 6% годом ранее, причем рост происходил по всем его видам [8]. Прирост доходов от общего аудита составил по итогам 2012 г. 11,9%, банковского аудита – 8,9%, аудита инвестиционных институтов – 6%, аудита страховых компаний – 16,5%. Суммарно за 2012 г. на аудиторских проверках участники рэнкинга заработали 31,9 млрд. руб., что составляет 40,3% их суммарной выручки. При этом (без учета данных PwC, КПМГ и BDO) 18,5 млрд. руб. пришлось на общий аудит (обязательный и инициативный), 450,7 млн. руб. – банковский, 341,5 млн. руб. – инвестиционный, 204,9 млн. руб. на аудит страховых организаций.

Кроме аудита, в настоящее время наиболее значимы для клиентов вопросы в области финансов и налогообложения (рис. 1).

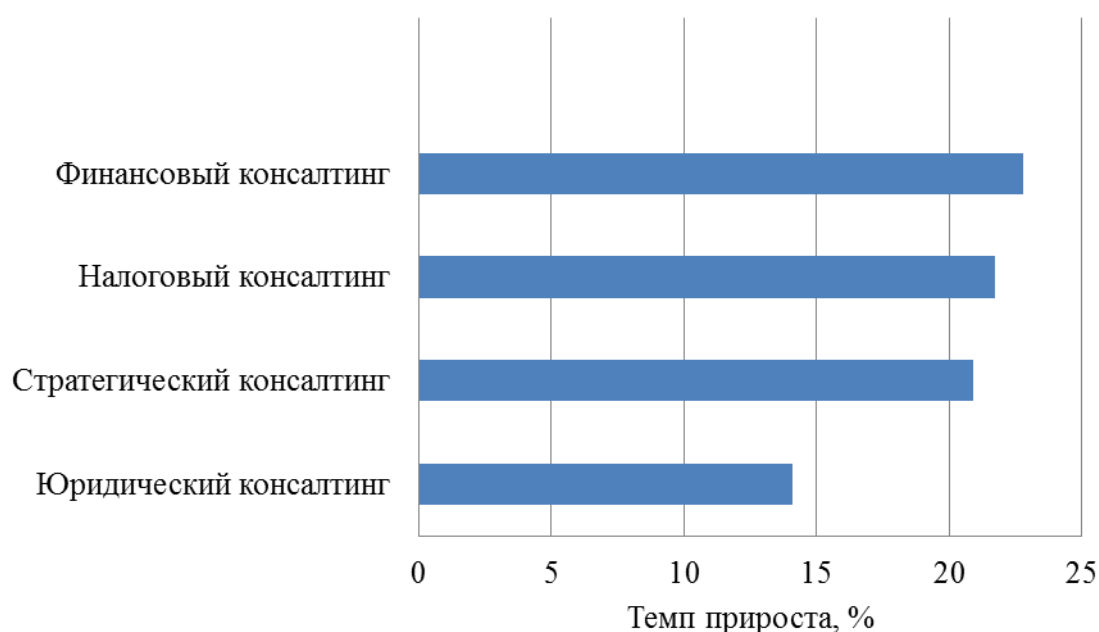


Рисунок 1 - Темп прироста выручки по основным видам консалтинговых услуг за 2012 г.

Несмотря на то, что по итогам 2012 г. выручка в сегменте стратегического консалтинга не самая внушительная, – суммарно 5,07 млрд. руб., ее прирост оказался наибольшим среди остальных секторов и составил 33%. Более умеренными темпами в 2012 г. менялись доходы участников рэнкинга от услуг производственного консалтинга: по сопоставимым данным их прирост составил 20%, против 67% годом ранее, а объем достиг 3 млрд. руб. Суммарные доходы от услуг в области управления персоналом по итогам 2012 г. составили 3,5 млрд. руб., однако их прирост, по сопоставимым данным, составил всего 3%. Суммарная выручка участников рэнкинга от услуг налогового и юридического консалтинга в 2012 г. составила 8 и 5 млрд. руб. соответственно. В целом спрос на услуги здесь сформирован текущими потребностями налогоплательщиков. На услугах в области финансового управления и оценки участники рэнкинга

заработали в 2012 г. 9,6 и 9 млрд. руб. соответственно.

В настоящее время в экономике сохраняется степень неопределенности, что снижает активность российских компаний, их потребление консалтинговых услуг. Например, быструю динамику потерял сегмент ИТ-консалтинга. Новые технологии – облака, мобильность, большие данные, хотя и содержат значительную долю консалтинга, еще не способны разогнать рынок. Рынок находится в промежуточном положении: многие традиционные подходы, предполагающие экстенсивное развитие ИТ-инфраструктуры и полное ею владение, использовать уже неразумно, через пару лет они окончательно устареют, а новые технологии клиенты использовать пока не рискуют и предпочитают подождать.

Новым источником роста рынка могут стать принятые правительством государственные программы – например, «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», на период до 2020 г., или «Энергоэффективность и развитие энергетики» на 2013-2020 гг. Если финансирование государственных программ пойдет по плану, то появятся и ресурсы для инвестиций в технологии и проекты с высокой долей профессиональных консалтинговых услуг.

Список литературы:

1. Пивоваров, С.Э. Международный менеджмент [Текст]: учебник /С.Э. Пивоваров, Л.С.Тарасевич, А.И. Мазель.- СПб., 2011. – 243 с.
2. «Интернетовские пузыри» - первый эпизод кредитного кризиса в XXI в. [Текст] //БИКИ. –2008. - № 19. – С. 23 – 26.
3. Внутренний и внешний консалтинг делят рынок - тенденции развития современного рынка консалтинговых услуг [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/27_2011surma238.htm. Дата обращения: 21.04.2013.
4. Аудиторская компания «большая четверка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/auditorskaya_kompaniya/2012. Дата обращения: 21.04.2013.
5. «Эксперт РА»: влияние ИТ-консалтинга на динамику рынка консультантов снижается [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/news/audit/579940.html>. Дата обращения: 21.04.2013.
6. Список крупнейших консалтинговых групп России по итогам 2012 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/consult/2012/main/2012>. Дата обращения: 21.04.2013.
7. «Российский аудит» 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/auditors/2012/>. Дата обращения: 21.04.2013.

Мелехова Татьяна Владимировна
студентка факультета управления
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: grigoriy0603@mail.ru

Ильин Иван Владимирович
к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: ivan-ogiet@yandex.ru

УДК 338.431

Л.И. Малявкина, Е.Ю. Карпычева

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

В статье рассматривается применение логистического управления потоковыми процессами при совершенствовании процесса управления оборотными ресурсами на современном предприятии, организация оборотных ресурсов, а также эффективность их использования на предприятиях АПК.

Ключевые слова: оборотные ресурсы, организация управления оборотными ресурсами, финансовый поток, логистика, логистическое звено.

Современные представления о логистике можно сформулировать следующим образом: логистика представляет собой концепцию управления для разработки, организации, управления и реализации эффективного и экономически выгодного движения объектов (грузов, информации, денежных средств, персонала и т.д.) в системах создания стоимости в рамках одного или нескольких субъектов рынка.

Логистическое управление потоковыми процессами может считаться эффективным, если оно позволяет согласовывать производственные и финансовые планы, а в дальнейшем их реализовывать, устанавливать необходимый уровень запасов, объектов и сроков доставки требуемых ресурсов.

Оборотные ресурсы (синонимы: оборотный капитал, мобильные активы, текущие активы) – все это средства, совершающие оборот (деньги – товар – деньги) в течение одного производственного цикла (чаще всего это один год) с учетом источников их формирования, состоят из двух частей:

- постоянных – часть оборотных ресурсов, потребность в которых относительно постоянна в течение всего операционного цикла;
- переменных – часть оборотных ресурсов, потребность в которых возникает лишь в пиковые моменты операционного цикла.

Данная трактовка термина «оборотные ресурсы» характерна для зарубежных источников.

Отечественные авторы выделяют понятие оборотные средства и подразделяют их ресурсы на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды включают в свой состав производственные запасы, остатки незавершенного производства и расходы будущих периодов. Товарная и денежная форма ресурсов, находящихся в сфере обращения, относится к фондам обращения.

Для формирования оборотных ресурсов логистических систем используются как собственные, так и привлеченные ресурсы (рис. 1).



Рисунок 1 – Источники формирования оборотных ресурсов

Собственные оборотные ресурсы играют главную роль в организации кругооборота фондов и соответствующих им логистических потоков. Однако привлечение заемных ресурсов позволяет снизить общую потребность субъектов логистических систем в собственных оборотных ресурсах, стимулировать их эффективное использование, повысить уровень их рентабельности за счет эффекта финансового рычага.

Анализ практики хозяйствования субъектов различных отраслей народного хозяйства Российской Федерации, в том числе и АПК, позволяет говорить об особой значимости заемных оборотных ресурсов для субъектов оптового звена, непосредственно сталкивающихся с необходимостью покрытия кассовых разрывов вызванных необходимостью авансирования производителей продукции и предоставления коммерческого кредита розничным торгово-посредническим организациям.

Логическое звено – точка пересечения ресурсопотоков, соответствующая определенному этапу трансформации оборотных ресурсов из денежной в товарную форму и наоборот.

Финансово-кредитные организации включаются в товаропроизводящую инфраструктуру логистической системы, где, являясь элементом механизма регулирования финансовых потоков, организуют процесс прохождения и регулирования финансовых потоков клиента (рис. 2).

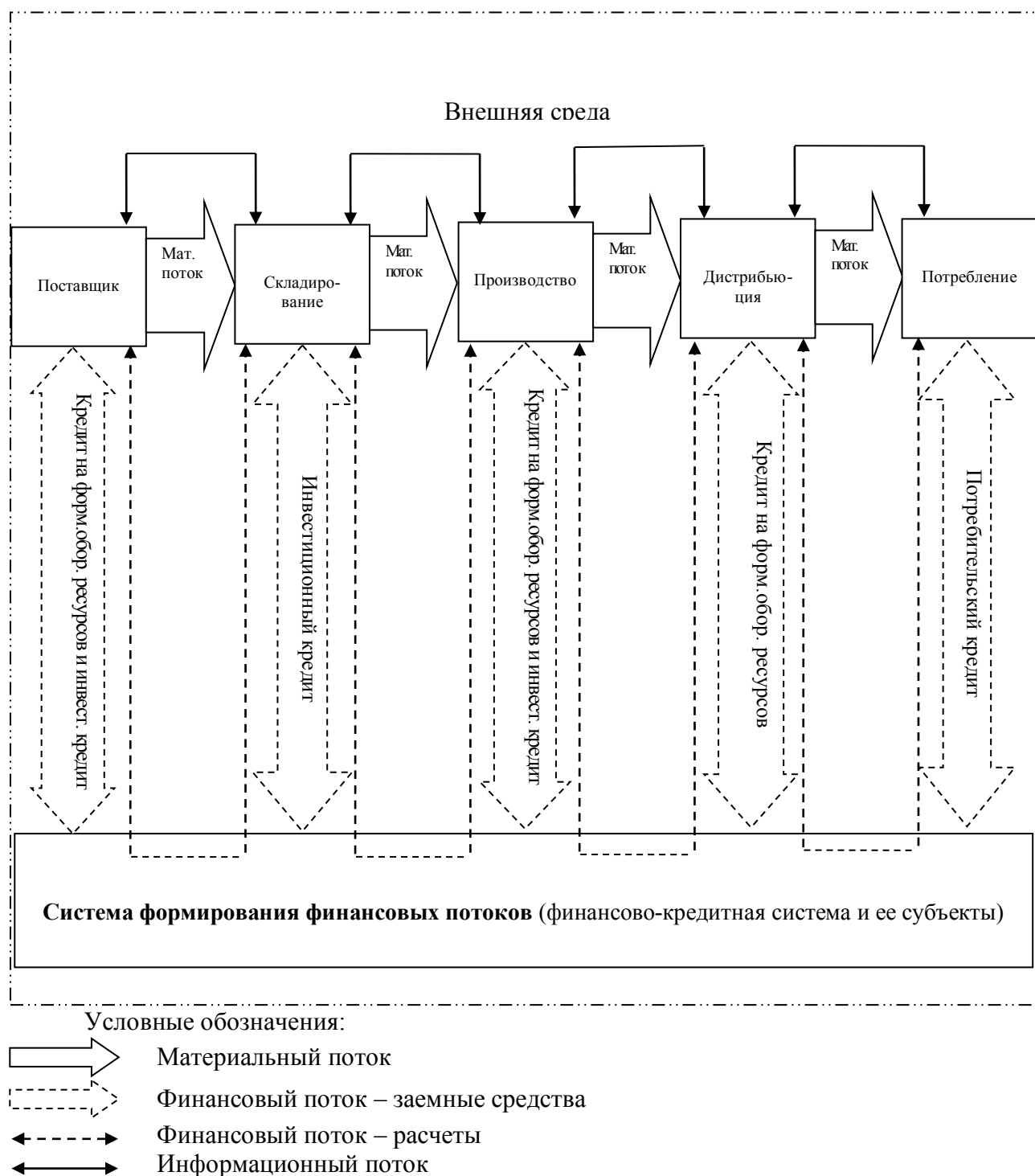


Рисунок 2 - Потокосые процессы в логистических системах

Под механизмом регулирования финансовых потоков в логистических системах (рис. 3) понимается совокупность финансовых способов, форм и рычагов воздействия на процесс движения денежных потоков по поводу формирования, привлечения, использования (распределения), перераспределения и размещения финансовых ресурсов как в рамках определенных микрологистических систем, так и макрологистических систем отраслей народного хозяйства.



Рисунок 3 - Механизм регулирования финансовых потоков в логистических схемах

Как следует из рисунка 3, кредитование является неотъемлемым элементом процесса прохождения и регулирования финансовых потоков в логистических системах.

Рассмотрим роль кредита в агропромышленном комплексе на примере инвестирования ОАО АКБ «Сбербанк» некоторых предприятий Черноземья (рис. 4).

Доля Центрально-Черноземного банка в кредитном портфеле ОАО «Сбербанк России» по АПК достигает 29,8%, или 219 млрд. рублей. При этом по долгосрочным инвестициям в отрасль она еще выше – 38%. На создание и обновление основных фондов в сельском хозяйстве и переработке банком направлено более 165 млрд. рублей.

Доля Центрально-Черноземного банка в кредитном портфеле ОАО «Сбербанк России» по АПК			
Наименование организации	Вид деятельности	Производительность, тонн в год	Доля инвестиций
ГК «Приосколье»	Мясо птицы	470 тысяч тонн в год	575 млн. евро.
ГК «Мираторг»	Мясо свинины	290 тысяч тонн в год.	875 млн. евро.
ГК «Черкизово»	Мясо свинины	180 тыс. тонн в год	425 млн. евро.
	Мясо птицы	400 тыс. тонн в год	
ООО «Агро-Белогорье»	Мясо свинины	135 тыс. тонн в год	425 млн. евро.
«БЗРК-Белгранкорм»	Мясо птицы	215 тыс. тонн мяса птицы	425 млн. евро.

Рисунок 4 - Доля Центрально-Черноземного банка в кредитном портфеле ОАО «Сбербанк России» по АПК

Исходя из данных рисунка 4, можно построить диаграмму доли инвестиций по предприятиям АПК Черноземья, где можно увидеть распределение вложений в предприятия АПК банком.

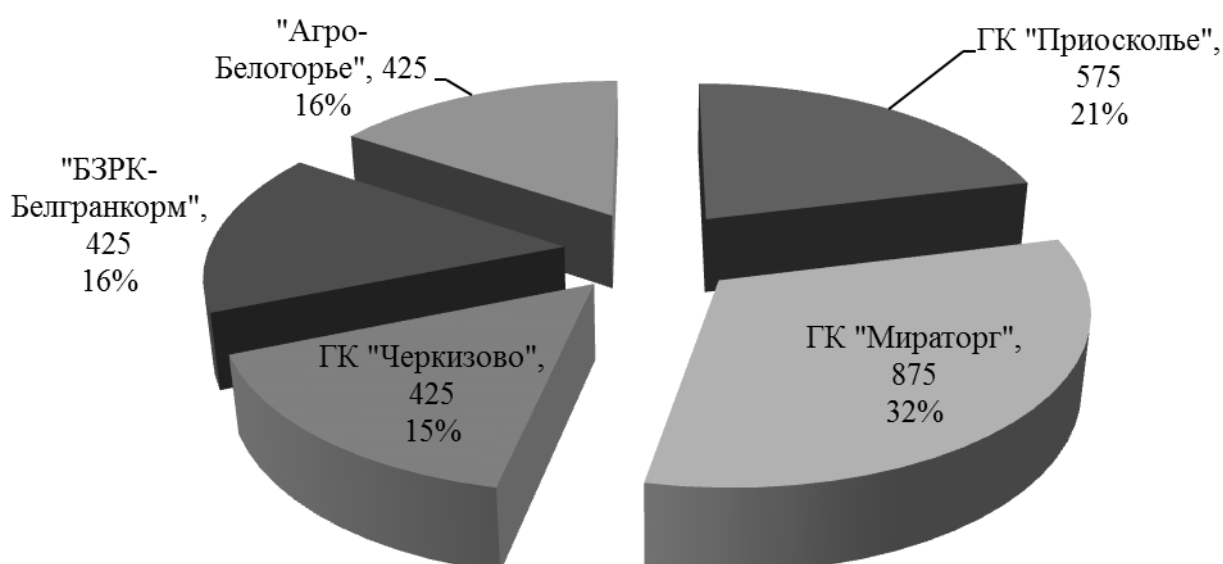


Рисунок 5 - Доли инвестиций по предприятиям АПК Черноземья

В течение последнего десятилетия Центральным-Черноземным банком наработан богатый опыт взаимодействия с предприятиями АПК. При активном финансовом участии ОАО «Сбербанк России» были созданы крупнейшие игроки отечественного продовольственного рынка. Так, например, ГК «Приосколье», производя около 470 тысяч тонн мяса птицы в год, занимает сегодня первое место в России по этому показателю. На долю компании приходится 14% всей производимой птицы в стране. В общей сложности во все проекты ГК «Приосколье» Центральным-Черноземным банком было вложено около 575 млн. евро.

Еще одним лидером является Группа компаний «Мираторг», которая занимает первое место в России по объемам производства свинины – 290 тысяч тонн в год. На долю компании приходится 11% всей производимой в стране продукции. В развитие ГК «Мираторг» банком было направлено в общей сложности 875 млн. евро.

Среди крупных представителей АПК, являющихся клиентами Центральным-Черноземного банка, – ГК «Черкизово», занимающая второе место в России как по производству мяса птицы (до 400 тыс. тонн в год), так и по свинине (до 180 тыс. тонн в год). А за компаниями «Агро-Белогорье» (135 тыс. тонн свинины в год) и «БЗРК-Белгранкорм» (215 тыс. тонн мяса птицы в год) прочно удерживается третье место в России по объемам производимой продукции. В их развитие Центральным-Черноземным банком было направлено по 425 млн. евро.

Подводя некоторые итоги вышеизложенному, можно сказать, что доля Центральным-Черноземного банка на региональном рынке составляет 48,1%. Ссудная задолженность юридических лиц достигла отметки около 363,2 млрд. рублей. Лидерами по объемам ссудной задолженности являются предприятия и организации Белгородской области. На их долю приходится 136,5 млрд. рублей нашего кредитного портфеля. Довольно высок этот показатель и по Воронежской области – 112,7 млрд. рублей. Больше других кредитами Сбербанка пользовались предприятия АПК – на долю сельского хозяйства приходится 41,6% ссудной задолженности в Центральным-Черноземном банке [3]. Из этих данных можно сделать вывод, что кредитование предприятий (инвестирование), а в частности АПК, играет огромную роль в поддержании непрерывного производственного процесса, в том числе при формировании финансово-кредитной среды при помощи логистизации процессов внутри организации.

«Логистизация финансово-кредитной среды» рассматривается профессорами А.И. Семеновым и В.И. Сергеевым в качестве приоритетного направления [2].

«Основной целью логистики в сфере деятельности финансово-кредитных учреждений является предоставление такой номенклатуры и качества услуг, которые способствуют оптимизации процесса товародвижения путем сокраще-

ния издержек, связанных с финансовым обеспечением сделок. Основной особенностью преобладающей части банковских услуг является потоковый характер процесса их оказания. Кредитные, депозитные услуги и услуги по организации платежного обращения осуществляются посредством движения денежных средств по счетам клиентов и самого банка» [1].

Одной из наиболее прибыльных и востребованных субъектами отечественной экономики услуг, предлагаемых финансово-кредитными организациями в Российской Федерации, является такая банковская операция, как предоставление заемных ресурсов.

Все операции финансово-кредитных организаций условно можно разделить на:

- 1) Операции, непосредственно связанные с финансовыми потоками, обслуживающими движение материальных потоков;
- 2) Операции, основу которых составляют самостоятельные финансовые потоки, напрямую не связанные с процессом движения товаров, работ, услуг.

Именно к операциям, непосредственно связанным с финансовыми потоками, обслуживающими движение материальных потоков, относятся операции предоставления заемных ресурсов, что показано на рисунке 6.

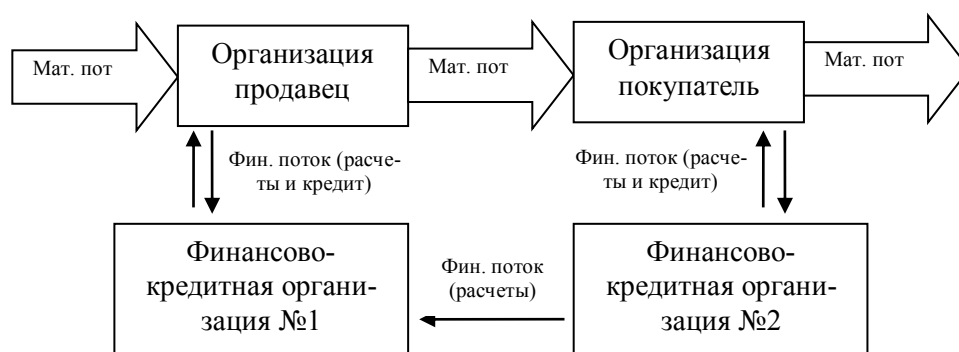


Рисунок 6 - Схема движения товарных и финансовых потоков логистической системы

Существует большое количество классификаций операций по предоставлению заемных ресурсов в зависимости от назначения кредита, размера, способа предоставления, метода погашения, обеспеченности, срочности, сферы функционирования и т.д.

В зависимости от сферы функционирования заемные ресурсы, предоставляемые хозяйствующим субъектам, могут быть двух видов: кредиты, участвующие в расширенном воспроизводстве основных фондов, и кредиты, участвующие в организации оборотных фондов. Кредиты, участвующие в организации оборотных фондов подразделяются на кредиты, направляемые в сферу производства, и кредиты, обслуживающие сферу обращения.

При классификации сделки по предоставлению заемных ресурсов в зависимости от срочности, согласно международной практике, подразделяются на

краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные сделки. Под краткосрочными понимаются сделки по предоставлению заемных ресурсов на срок до одного года. Среднесрочными сделками принято считать сделки на срок от одного года до трех лет. Соответственно к категории долгосрочных относятся сделки на срок более трех лет. Целевым назначением краткосрочных кредитов является пополнение оборотных ресурсов, среднесрочные и долгосрочные кредитные продукты обслуживают долговременные потребности, обусловленные необходимостью модернизации основных фондов и осуществления капитальных затрат по расширению основных фондов.

Однако устоявшегося стандартного срока как критерия отнесения кредитного продукта (предоставленных заемных ресурсов) к разряду среднесрочных или долгосрочных в настоящий момент нет.

Несмотря на вышесказанное, отечественные специалисты классифицируют сделки по предоставлению заемных ресурсов, с одной стороны, на рублевые – для обслуживания внутреннего сектора и валютные – для внешнеторговых операций и, с другой стороны, на краткосрочные – до одного года и долгосрочные – свыше одного года. Соответственно целевым назначением краткосрочных кредитов является пополнение оборотных ресурсов, долгосрочные кредитные продукты предоставляются на инвестиционные цели.

Современная система кредитования в рамках финансово-кредитной системы любой страны с рыночной экономикой базируется на «трех китах»:

- 1) субъектах кредита;
- 2) обеспечении кредита;
- 3) объектах кредитования.

Совокупность трех вышеуказанных фундаментальных элементов действует только как система. В рамках вышеуказанной системы кредитования выделяются подсистемы, связанные с элементом обеспечения кредитного продукта: залогодатель – залогодержатель; кредитор – поручитель; кредитор – гарант и другие.

Непременным требованием современной системы кредитования является требование целевого характера кредита, полноты и срочности возврата ссуды, из обеспеченности. Существенным признаком современной системы кредитования является ее договорная основа.

Непосредственно процесс предоставления заемных ресурсов и вытекающий из него финансовый поток базируется на договорной базе, и начинается со второго этапа процесса кредитования, т.е. со дня предоставления заемных ресурсов.

Движение информационного потока начинается с первой стадии процесса кредитования, материальный поток формируется на третьей стадии процесса предоставления заемных ресурсов.

Стадии процесса предоставления заемных ресурсов:

1. Программирование кредитных вложений. Осуществляется на основе кредитной заявки и включает в себя анализ финансового состояния предполагаемого заемщика, а также анализ и оценку предполагаемого обеспечения. Одной из главных задач на этом этапе является определение необходимых объемов заемных средств с учетом предполагаемого обеспечения. От полного удовлетворения потребностей конкретного заемщика в заемном капитале зависит состояние платежной дисциплины в логистической системе Поставщик – Потребитель, в отрасли, в народном хозяйстве;

2. Предоставление заемных ресурсов. Заключается в выдаче денежных средств.

3. Использование заемных ресурсов. Означает направление средств на совершение тех или иных платежей. Для банка данная стадия заключается в мониторинге финансового состояния заемщика, контроле за целевым использованием предоставленного кредитного продукта и сохранностью обеспечения.

4. Возврат заемных ресурсов. Заключается в обратном притоке денежных средств в финансово-кредитную организацию.

Особенностью движения потоков в подсистемах, связанных с элементом обеспечения, является наличие только информационного потока на большинстве этапов предоставления кредитного продукта. Материальный и финансовый потоки в подсистемах, связанных с элементом обеспечения, возникают только в случае неисполнения заемщиком условий договора.

Подводя итог, можно сказать, что логистика предполагает оценку процессов обращения любых видов ресурсов как целостного единого процесса, протекающего на всех стадиях общественного производства, на всех участках и во всех цехах предприятия, подразделениях организации, с учетом процессов хранения и перемещения материальных ресурсов на организации.

Список литературы:

1. Никифоров, В.В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок[Текст] /В.В. Никифоров. –М.:ГроссМедиа, 2008 - 192 с.
2. Семененко, А.И., Сергеев В.И. Логистика. Основы теории[Текст]: учебник для вузов / А.И.Семененко,В.И.Сергеев.- СПб.: Издательство Союз, 2003 - 544 с.

Малявкина Людмила Ивановна

*д.э.н., зав. кафедрой математики, информатика и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: ludamal20@yandex.ru*

Карнычева Екатерина Юрьевна

*аспирантка кафедры математики, информатика и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: katuuffffka31@mail.ru*

УДК 005.572:005.3

Н.А. Швыряева, И.В. Ильин

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИИ

Внедрение новейших управленческих технологий в отечественную практику обусловило бурное развитие управленческого консалтинга, сопровождающееся значительным ростом числа консультантов, экспертов, консультационных фирм, компаний и ассоциаций. Вместе с этим возникло и начало активно формироваться новое для российского менеджмента направление – менеджмент-консалтинг, который считается одним из основных видов деятельности в области предпринимательской инфраструктуры бизнеса.

Ключевые слова. Консалтинг, консалтинговые услуги, управленческий консалтинг

Спрос на консалтинговые услуги увеличивается в силу радикальных изменений в экономике России. Потребности рынка повлекут за собой активизацию теоретических исследований, формирование механизма реагирования профессиональных консультантов на возникающие проблемные ситуации. Одним из важных условий развития этого процесса является объективная востребованность интеллектуального потенциала высококвалифицированных специалистов.

Формирование сети специализированных предприятий управленческого консультирования способствует рационализации управления, ускорению инновационных процессов, совершенствованию организации производства.

Согласно экспертным оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», современный рынок консалтинговых услуг готовится к новой волне роста. По мнению экспертов, в выигрыше окажутся консультанты, ориентирующиеся на расширение услуг, поскольку клиентам все чаще требуется комплексный подход к повышению эффективности бизнеса [1].

Во взаимоотношениях российских и иностранных консультационных компаний наметился рост конкурентной борьбы, протекающей в двух направлениях: «Москва – Запад» или «Москва – регионы». Происходящие изменения говорят о высоком уровне доверия, соответствии качества услуг мировому стандарту. Это положительно сказывается на работе российских консультантов и свидетельствует об укреплении их конкурентных позиций, а также растущем признании качества их работы. Не последнюю роль в этом сыграла и стабилизация общественно – политической и экономической ситуации в России.

Российскими лидерами консалтинговых услуг конкурентоспособность ассоциируется с такими факторами, как:

- профессионализм сотрудников;
- знание российской специфики, психологии российского клиента;
- финансовая поддержка со стороны влиятельных структур;
- освоение зарубежных технологий работы;

– ценовая политика.

Наиболее эффективным будет функционирование западных консультационных фирм при приоритетной роли российских консультантов, обученных западным технологиям консультирования с учетом специфики местной деловой среды.

Расстановка сил на российском рынке консалтинга может измениться в связи с вступлением нашей страны во Всемирную торговую организацию. В этом случае страна имеет право ввести ограничения в режим наибольшего благоприятствования для иностранцев. Пока рынок развивается без каких-либо ограничений для них - это представляет собой положительную тенденцию.

С иностранными специалистами пришли развитые технологии, методологические разработки и стандарты. Ими предлагаются решения, учитывающие мировые тенденции развития бизнеса, технологий, конкретных отраслей промышленности. Изучением этих тенденций и разработкой соответствующих решений занимаются их мощные исследовательские центры. С другой стороны, многие наработки иностранных специалистов требуют адаптации к российским условиям хозяйствования.

Наблюдается стремление к созданию многопрофильных консалтинговых фирм. Тенденция укрупнения российских фирм путем слияния и поглощения, наряду с системой партнерства, принципом горизонтальной инициативы и вертикальных рынков и проектами прорыва свидетельствует об укреплении их менеджмента.

Принцип горизонтальной инициативы предполагает, что партнеры возглавляют направления по каждому виду услуг, а принцип вертикальных рынков означает, что партнеры возглавляют направления по отдельным сферам народного хозяйства. Первоначально в консалтинговых компаниях подразделения формировались только по видам услуг и необходимость специализации по вертикальным рынкам была неочевидной.

С появлением вертикального деления обслуживание клиента организационно изменилось. В такой матричной системе менеджмента каждый проект оказывается на пересечении двух направлений. Прочную позицию занимают компании, которые смогут предложить комплексное и постоянное сопровождение клиентов по всем финансово-хозяйственным, налоговым и правовым вопросам.

Наиболее перспективными услугами в ближайшее время будут следующие: консультирование инвестиционных проектов, юридические и финансовые консультации, информатизация деятельности. В последнее время одной из тенденций стало стремление консультационных фирм к достижению эффективных результатов совместными с клиентом усилиями.

Еще одна тенденция выражается в том, что по мере осознания клиентами пользы консалтинговых услуг и увеличения на них спроса ставки на услуги растут медленно, но быстрее, чем на аудиторские услуги. Судить об этом можно по эффективности работы специалистов. Так, например, средняя выручка одного работника, показывающая, по каким реальным ставкам они работают, возросла с 2004 по 2012 гг. более чем на 40 процентов, в то время как у специа-

листов аудиторско-консалтинговых компаний (в которых работают как аудиторы, так и консультанты) — лишь на 30 процентов.

Таким образом, происходит постепенное сближение цен на консультационные услуги российских фирм с мировыми. В современных условиях возрос спрос на действительно качественный консалтинг. Объем выручки от кадрового консалтинга значительно вырос, однако эти данные, помимо неиссякающего спроса на квалифицированных управленцев, свидетельствуют о мультипликативном эффекте кадрового консалтинга - росте спроса на высокосложный консалтинг во всех областях деятельности.

Рост российской клиентуры во многом связан с расширением международного сотрудничества и выходом на международные рынки капитала.

Ситуация на российском рынке консалтинговых услуг характеризуется неравномерностью размещения фирм и индивидуальных консультантов на территории России с преобладанием их в Москве и Санкт-Петербурге. Однако, как показывают результаты рейтингового исследования консалтинговых фирм, в последнее время наметился быстрый рост региональных фирм, а также филиалов, дочерних подразделений столичных компаний. Данное положение будет способствовать изменению соотношения между московскими и местными компаниями на региональных рынках. К тому же у региональных конкурентов ниже ставки оплаты и хорошая репутация в родном городе.

Помимо наметившегося динамического роста, в российской консалтинговой индустрии началось формирование ряда важных структурных параметров, которые сближают ее с ситуацией на рынках крупных развитых стран [2].

Так, основу сегодняшнего спроса на управленческий консалтинг формируют крупные национальные промышленные компании и банки, у которых появился реальный выбор среди большого числа местных и иностранных квалифицированных консультантов, способных обеспечить высокое качество услуг современного уровня на конкурентной основе.

Однако очевидно, что доминирующие позиции на консалтинговом рынке России к местным фирмам не перейдут. Это нетипично и для большинства других национальных рынков. В большинстве стран мира, в том числе и в самых развитых, глобальные лидеры уже многие годы занимают господствующее положение в консалтинговой отрасли.

Вместе с тем, на фоне сложившейся ситуации сохраняется специфика российского консалтинга. Прежде всего, это обусловлено общим уровнем развития российской экономики. В известной мере данная специфика связана с незрелостью и недостаточной подготовленностью самих потребителей услуг, а также унаследованной во многом с советского времени высокой степенью недоверия клиентов к внешним советникам вообще, иногда граничащей с обостренной подозрительностью и попытками не раскрывать информацию даже в ущерб эффективности решения собственных проблем.

В ряду серьезных специфических факторов, негативно сказывающихся на развитии российского консалтингового рынка, - широкое распространение в этой области практики организации мнимых тендеров, злоупотреблений личными связями и сомнительных выплат для получения контрактов.

Консолидация в рамках Ассоциаций консультационных фирм и консультантов повышает общую эффективность российского консалтинга и сокращает разрыв между западными и российскими консультантами в престиже и оплате услуг.

Российские консультанты, как обладающие более универсальными методиками и имеющие опыт работы в условиях нестабильной экономики, способны выйти со своими услугами на внешний рынок консалтинга. Кроме того, качество услуг ведущих российских фирм вполне сопоставимо с качеством услуг западных фирм. Однако если на своей территории ведущие российские фирмы сумели завоевать авторитет, получить хорошую репутацию, то получить такое же признание за рубежом им будет сложно.

Комплексное решение проблем развития российского консалтинга в сочетании с государственной поддержкой станет дополнительным импульсом в расширении масштабов консультационной деятельности.

Международное признание качества услуг российских фирм существенно расширило их возможности в бизнесе. Подтверждением тому стало их участие в различных тендерах, которые, по мнению руководителей консалтинговых фирм, повышают планку качества, помогают компании выйти на новый уровень работы.

Перспективность российского консалтинга большинством руководителей связывается, с одной стороны, с укрупнением российских фирм, захватом ими рынка и перераспределением крупных клиентов, а с другой — с ростом потребности в консалтинговых услугах среди российских предприятий, формированием традиций в использовании подобных услуг.

Консалтинг стал самым эффективным средством освоения новых управленческих технологий, новых методов и приемов ведения бизнеса, самым надежным методом быстрого осваивания в малознакомых или быстро изменяющихся условиях. Для руководителей, которые желают видеть свои компании высокодоходными и конкурентоспособными, эффективное управление представляет большую ценность.

В свою очередь, качество управления определяется использованием новых организационных конструкций, информационных технологий, рационализацией методов принятия решений, т.е. всем тем, чем владеют консультанты. А высокая плата консалтинговым компаниям за их услуги — это плата всего мирового бизнеса за ускорение научно-технического прогресса, за возможность правильно ориентироваться в усложняющемся мире, за глобализацию экономических структур, за необходимость освоения «чужих» территорий.

Одно из условий развития консалтинга в России — это уважительное отношение к науке управления и деятельности консультантов со стороны управляющих и к интересам предприятий со стороны консультантов.

В настоящее время существует несколько прогнозов, касающихся темпов развития российского консалтинга.

С оптимистической точки зрения в ближайшие десятилетия отрасль будет развиваться в таком же ускоренном темпе. Это связано с тем, что лидеры мирового консалтинга нашли магическую формулу бескризисного

развития: с одной стороны, успешно продавая продукты, ориентированные на рост в условиях высокой макроэкономической конъюнктуры, и, с другой стороны, продукты реинжиниринга, которые во времена спадов преодолевали циклические проблемы за счет деятельности в самых разных секторах экономики и глобальной географии операций.

Однако возможна ситуация, когда быстрые темпы развития сохранятся только для весьма узкой группы крупнейших консалтинговых фирм, которые сумеют освоить и предложить клиентам полный набор продуктов управленческого консультирования. Остальные же компании будут либо раздавлены конкуренцией этих гигантов, либо поглощены ими.

С пессимистической точки зрения ускоренная экспансия рассматриваемой отрасли в ходе истекшего десятилетия не будет иметь продолжения. Циклический спад на наиболее емких клиентских рынках и нарастание «антиконсалтинговых» настроений в ряде крупнейших развитых стран, с этих позиций, не могут не привести к резкому замедлению темпов, а то и к кризису мирового консалтинга.

Реальное развитие отрасли продемонстрирует некий усредненный вариант, так или иначе комбинирующий указанные тенденции.

Вместе с тем, очевидная тенденция к усилению доминирования глобальных по размаху деятельности и широко диверсифицированных в отношении предлагаемых консалтинговых продуктов крупнейших фирм не приводит к исчезновению мелких и средних специализированных компаний, которые продолжают успешно находить свои ниши на национальных рынках консультационных услуг.

В то же время сохраняется огромный потенциал роста и для транснациональных лидеров мирового консалтинга [3]. Их развитие оказывается все теснее связанным со сменой информационных поколений, а потому позволяет им смотреть в будущее с большим оптимизмом.

В результате рассмотрения сущности принципов и классификации консалтинга, эффективности консалтинговых услуг и организационно-экономических форм, в которых реализуется тип управления, представленный в различные периоды развития экономики (доперестроечный, перестроечный и современный), а также с учетом новых направлений в развитии консалтинговых услуг и исторической логики развития применяемых методов управления представим наиболее эффективный тип управления, который будет определять развитие консалтинга на ближайшее десятилетие, опираясь на заложенные в нем преимущества.

Исторически первым был административный тип управления, соответствующий вертикальным организационным структурам и подходящий для работы на стабильных рынках высокостандартизированной продукции. Централизованное планирование позволяет минимизировать издержки и осуществлять конкуренцию по ценам на рынках стандартизированной продукции.

Управление по целям кардинально изменило ситуацию в условиях и насыщения рынков в странах развитой демократии. Стало недостаточным просто произвести продукцию с минимальными издержками: покупатель стал

сравнивать различные аналогичные товары и выбирать из них более подходящие по качественным характеристикам.

Изменение ситуации и критериев деятельности приводит и к смене требуемых управленческих навыков и умений, применяемых методов и подходов. На смену централизованному планированию, ориентированному на снижение издержек, приходит управление по конечным результатам, позволяющее снижать упущенную выгоду.

В связи с многочисленными научно-техническими революциями (информационная, компьютерная, электронная, телекоммуникационная) и вследствие интеграции национальных рынков в общемировые процессы произошло усиление конкуренции и изменение среды (рост сложности, неопределенности, динамичности). Все эти процессы вызвали формирование открытого характера управления, что предполагает свободное обсуждение партнерами своих сильных и слабых сторон, слияние интересов. А это, в свою очередь, позволяет перейти от управления по конечным результатам к управлению на основе обучения персонала.

Управление-обучение предполагает заинтересованность сотрудников в самом процессе труда, что возможно лишь при решении материальных проблем сотрудников. Тогда при этом типе управления материальное стимулирование сменяется метамотивацией, что означает мотивацию высшими ценностями (возможность самореализации, творческий характер труда, полезность работы для общества). Эти идеи составляют основу концепции развития консалтинга в России, которая будет подвергаться дальнейшему совершенствованию по мере изменения социально-экономических условий.

Список литературы

1. Гончаров, М.И., Консалтинг в антикризисном управлении. Теория и практика [Текст]: учебник / М.И. Гончаров.- М.: Экономика, 2006.- 448 с.
2. Коротков, Э.М., Антикризисное управление [Текст]: учебник / Э.М. Коротков. -М.: Экономика, 2007.-766 с.
3. Красова, Л.Г., Практика антикризисного управления [Текст]: учебное пособие / Л.Г. Красова.-М.: Лаборатория книги, 2010.-119 с.
4. Курбатова, О.В., Развитие рынка консалтинговых услуг [Текст]: учебник / О.В. Курбатова.-М.: Юнити-Дана, 2008.- 567с.
5. Фрейдина, Е.В., Исследование систем управления [Текст]: учебное пособие / Е.В. Фрейдина.-М.: Омега-Л, 2008.- 413 с.
6. Рейтинг консалтинговых компаний, рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting/>. Дата обращения: 23.05.2013.

Швыряева Надежда Алексеевна

студентка факультета управления

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail:nadyushka7436@mail.ru

Ильин Иван Владимирович

к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail:ivan-ogiet@yandex.ru

УДК 658.62:339.37

Л.И. Малявкина, Т.С. Старцева

**ТЕХНОЛОГИЯ ШТРИХОВОГО КОДИРОВАНИЯ
В ТОРГОВЫХ РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ**

В современном обществе в связи с широким внедрением и использованием информационных технологий в различных сферах производства вопрос оптимизации ручной рутинной работы достаточно актуален, поэтому возникает необходимость автоматизации ручного труда. Наиболее распространенной технологией автоматизированной обработки данных в настоящее время является штриховое кодирование.

Ключевые слова: штриховое кодирование, штрих-код, сканеры штриховых кодов.

Ручной ввод кода товара или позиции требует больших затрат времени и трудовых ресурсов. При этом не стоит исключать человеческий фактор, возможные ошибки, усталость и невнимательность работников. Поэтому руководители предприятий ищут возможности быстрого и надежного ввода информации для последующей её обработки и принятия необходимых управленческих решений. Благодаря штриховому кодированию появляется возможность быстро и точно считывать информацию о товарах, которые нуждаются в контроле. Автоматическая идентификация осуществляет автоматическое распознавание, расшифровку, обработку, передачу и запись информации закодированной в штрих-коде. Также стоит отметить простоту и удобство использования штрих-кодов, так как этикетки с нанесенными кодами достаточно легко приклеиваются к большинству виду поверхностей, а при необходимости могут наноситься непосредственно на упаковки, коробки товаров. При этом технология штрихового кодирования не требует от персонала высокой квалификации. Также известно, что скорость ввода информации при считывании штриховых кодов во много раз быстрее и точнее традиционного ручного ввода, что приводит к значительному увеличению эффективности и продуктивности любых операций. К примеру, лазерные сканеры и сканеры изображения, применяемые для считывания информации со штрих-кодов, работают со скоростью 40-200 сканирований в секунду. Помимо этого, согласно статистике, при ручном вводе информации одна ошибка приходится в среднем на каждые 300 знаков. Для сравнения, вероятность неверного считывания символа штрихового кода варьируется в диапазоне от одного к миллиону до одного к четырём триллионам.

Штриховые коды занимают первое место среди многообразия известных способов идентификации и имеют несомненное преимущество в большинстве практических приложений перед другими оптическими методами. При этом устройства, считываемые закодированную информацию, не являются чем-то сверхъестественным в проектировании и производстве, а представляют собой один из видов обычных сканеров.

По экономичности технология штрихового кодирования не имеет себе

равных: даже в производстве дешевых товаров массового спроса изготовление штриховых кодов не оказывает заметного влияния на себестоимость товара для производителя, а благодаря совершенствованию процессов хранения, транспортировки и продажи товаров достигается значительный экономический эффект на всех этапах продвижения товара к потребителю.

Штриховой код – последовательность расположенных по правилам определенной символики штрихов и пробелов различной ширины, которая обеспечивает представление символов данных в машиночитаемом виде.

Классификацию штриховых кодов можно представить в виде рисунка 1.

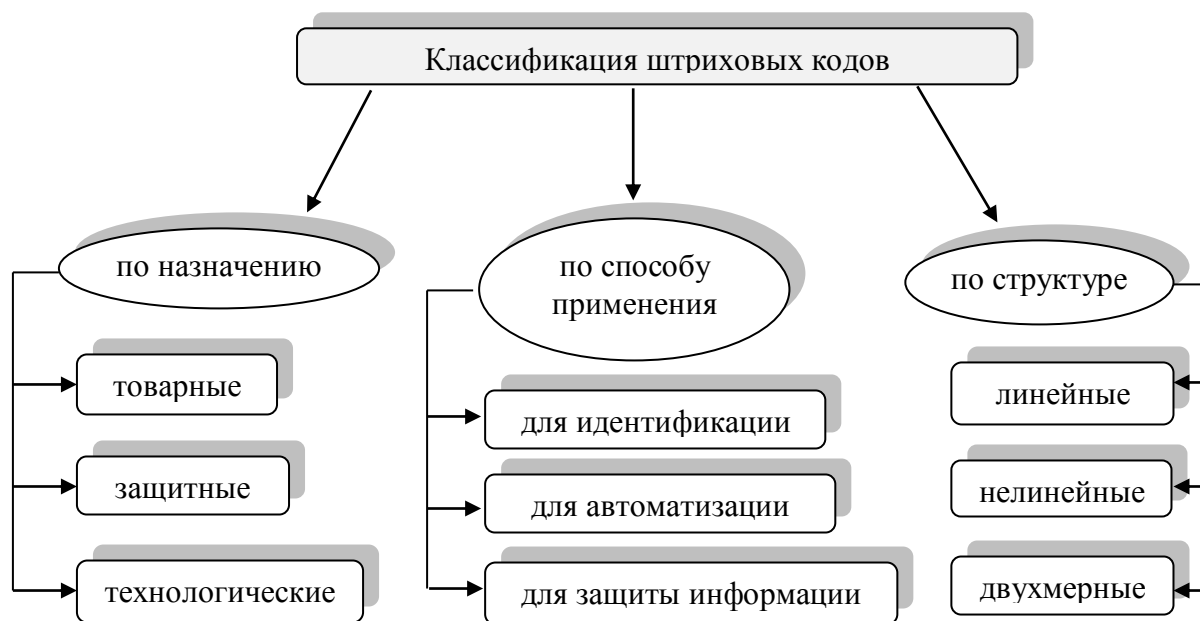


Рисунок 1 – Классификация штриховых кодов

Использование штриховых кодов несомненное имеет большие преимущества, основные из которых это:

- точность в идентификации объектов;
- резкое сокращение ошибок при автоматической идентификации товаров, по сравнению с ручной;
- сокращение персонала для проведения идентификационных операций, т.к. сбор данных проводится намного быстрее и проще;
- более экономичное использование рабочего времени;
- сокращение времени обслуживания приводит к увеличению числа обслуживаемых покупателей;
- точный учёт складиремых или проданных товаров;
- сокращение времени при пополнении складских запасов за счёт улучшения информированности;

Несмотря на то, что товарные штриховые коды сами по себе являются элементами защиты информации от преднамеренного искажения или неправомерного использования, применение дополнительных мер защиты товарных штриховых кодов повышает степень защиты информации. Этому служат тех-

нологические штрих-коды. Защита информации с использованием таких кодов - это более сложная техническая задача, требующая специального программного обеспечения.

Защитные информационные технологии предполагают изготовление, нанесение и считывание символов, изображений и текстового материала с помощью технологических приемов так, что их свободное воспроизведение становится невозможным. Такие технологии используются чаще всего для защиты от подделок ценных бумаг, документооборота, потребительских товаров.

Также одним из способов защиты информации является голографирование, т.е. нанесение с помощью специальной техники изображения в виде высокочастотной интерференционной структуры на специальные материалы. Такое изображение называется голограммой. Оно наносится на любую поверхность с помощью простых технологических приемов. Толщина голографической пленки достаточно мала и поэтому отделить её от поверхности, чтобы поместить на другую без разрушения, не возможно. Существует несколько типов таких голограмм, что представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Типы голограмм

Стоит отметить, что плотность записи информации в достаточно малой по размерам голограмме значительно превосходит все известные способы хранения данных на различных носителях информации.

Новый тип компьютерных баз данных с использованием голографических штриховых кодов в сочетании с соответствующим технологическим оборудованием штрихового кодирования может составить основу новых типов автоматизированных систем.

Штриховые коды удобно сочетаются и с другими методами информационной защиты: оптическими, магнитными, металлографическими и т.д.

Под технологией штрихового кодирования понимается совокупность средств и методов автоматизированного сбора, учета, хранения, обработки, передачи и использования информации, закодированной с помощью штриховых кодов.

Технология штрихового кодирования в общем виде включает в себя следующие операции, представленные на рисунке 3.

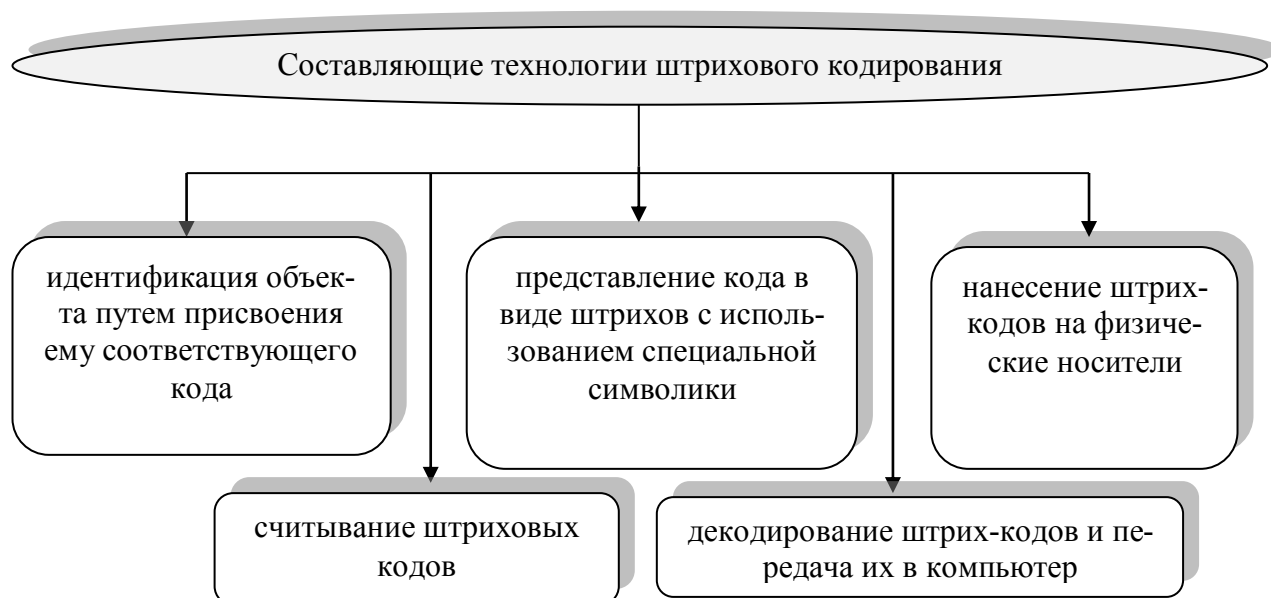


Рисунок 3 – Составляющие технологии штрихового кодирования

Впервые на практике штриховое кодирование было применено в 60-е годы XX века в США для идентификации железнодорожных вагонов. Данный товарный код назывался UPS (UniversalProductCode) и содержал 12 цифр, 11 из которых носили информационный характер, 1 являлась контрольной. Пример данного штрихового кода представлен на рисунке 4.



Рисунок 4 – Линейный код UPS

Позже с развитием техники штриховое кодирование начинает широко использоваться во всем мире. Однако созданная в США система UPC не была удобна для других стран, и поэтому в Европе была разработан усовершенствованный код EAN (European Article Numbering) состоящий из 13 или 8 символов. EAN – 8 является укороченной модификацией штрихового кода EAN – 13 и предназначен для товаров, имеющих небольшие размеры или ограниченную площадь печати. Пример кода EAN – 13 представлен на рисунке 5.



Рисунок 5 – Линейный код EAN-13

С 2005 г. европейская и американская организация стандартизации кодов объединились в глобальную организацию по стандартизации GS1. Теперь код EAN стал фактически мировым стандартом в торговле, хотя в США код UPC пользуется значительной популярностью. В настоящее время примерно 99% производимой продукции имеет на своей упаковке штриховой код.

Поскольку код EAN-13 является фактически мировым стандартом, рассмотрим на его примере структуру штрихового кода и представим информацию в таблице 1.

Таблица 1 – Структура штрихового кода EAN-13

Цифры	Обозначение
1-3	Префикс национально организации. Обозначает код регионального представительства ассоциации GS1 (представлены в таблице 2), в которой зарегистрировался производитель продукции. Стоит отметить, что данные цифры обозначают не страну производителя, а страну регистратора, что часто не одно и то же. Хотя большинство предприятий регистрируется в представительстве ассоциации своей страны. То есть, например, товар может быть произведён в Японии, но японская компания, совершенно законно может зарегистрировать и выпускать продукцию со штрих-кодом, соответствующим нашей национальной организации GS1. Коды с 200 по 299 зарезервированы для внутреннего пользования организациями и не требуют регистрации. Любое предприятие любых регионов мира, а также частные лица могут использовать их как угодно, по своему усмотрению, но исключительно в своих внутренних целях. Использование этих кодов за пределами предприятия запрещено.
4-6	Регистрационный номер производителя товара. Конкретная длина этого поля зависит от политики регионального представительства. Если длина этого поля больше, то можно зарегистрировать больше предприятий, но при этом каждому предприятию выделяется возможность регистрации меньшего количества товара
3-5	Код товара. Конкретная величина поля зависит от разрешения выданного регистратором. Данное поле не несет особой смысловой нагрузки, и поэтому предприятие имеет право нумеровать свою продукцию как ему удобно.
1	Контрольное число, которое используется сканером для проверки правильности считывания штрихов.
доп. поле	Необязательное штрих-кодовое поле. Иногда там ставится знак «>».

Последняя цифра штрихового кода является контрольной и подтверждает правильность ввода предыдущих 12 цифр, рассчитывается следующим образом:

1. К примеру, имеется штриховой код 4600124586374. Сначала необходимо сложить цифры, стоящие на четных позициях: $6 + 0 + 2 + 5 + 6 = 19$;

2. Далее полученную сумму умножаем на три: $19 * 3 = 57$;

3. Потом необходимо сложить цифры, стоящие на нечетных позициях: $4 + 0 + 1 + 4 + 8 + 3 = 20$;

4. После чего необходимо сложить числа, полученные в пунктах 2 и 3: $57 + 20 = 77$, и из полученной суммы оставить только последнюю цифру, т.е. в данном случае эта цифра 7;

5. И в конце определяется контрольное число как разность между 10 и цифры из пункта 4. Таким образом, контрольное число равняется 3 ($10 - 7 = 3$). При этом если в пункте 4 последняя цифра равна нулю и соответственно контрольная цифра составляет число 10, то в данном случае оно приравнивается к 0.

В случае совпадения считанного и вычисленного контрольного числа на сканере появляется соответствующий световой или звуковой сигнал. Если одна или несколько цифр кода искажены, то в этом случае сканер не даст сигнала о правильном считывании.

Сканер штрихового кода – это устройство, которое обеспечивает сканирование штрих-кода, перевод его графических элементов в цифровую последовательность, декодирование данных, проверку качества считывания и передачу полученной информации в компьютер, кассовый терминал или мобильный помощник.

На рисунке 6 представлена классификация современных сканеров штрихового кода.

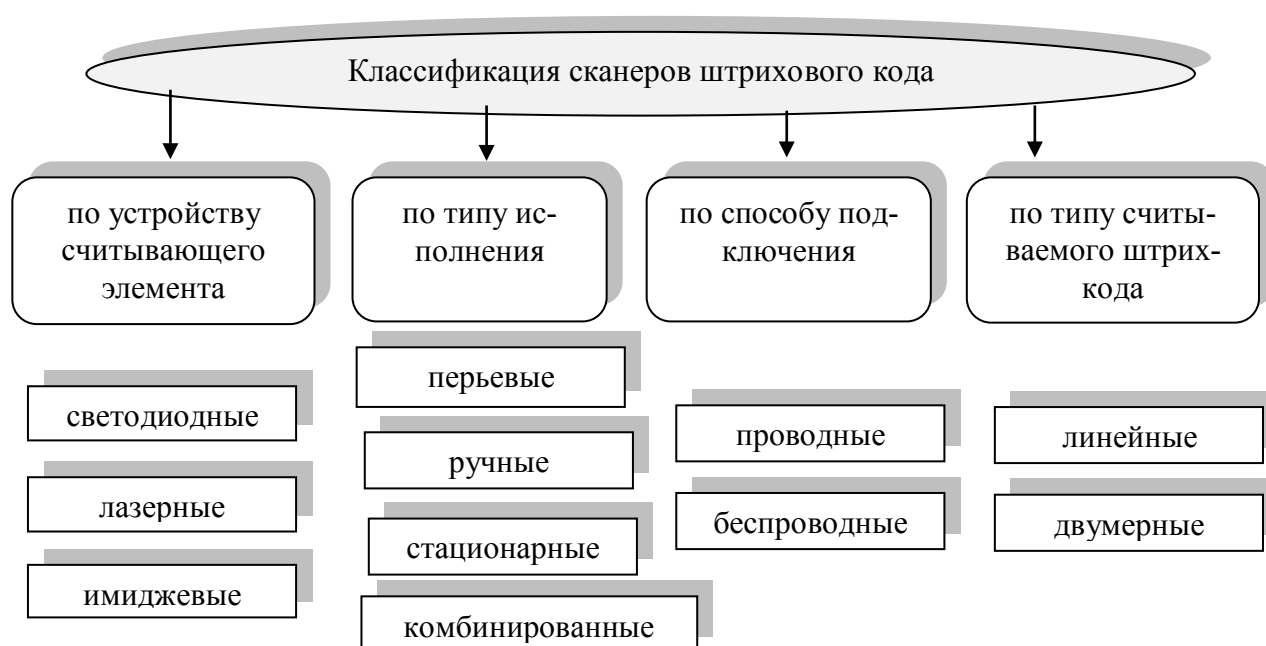


Рисунок 6 – Классификация сканеров штрихового кода

Светодиодные сканеры появились одними из первых. Для подсветки штрих-кода в них используются светодиоды, которые создают яркую полосу рассеянного света. Отраженный свет собирается стеклянным зеркалом и проецируется на ПЗС-матрицу. Расстояние считывания по причине значительного рассеивания луча и невысокой разрешающей способности матрицы не превышает 3-х см, поэтому эти сканеры еще называют контактными.

Лазерные сканеры используют технологию лазерного сканирования, которая была изобретена в начале 70-х годов и с тех пор практически не изменилась. Для подсветки штрих-кода используется лазерный диод. Световой луч развертывается подобно лучу в лучевой трубке кинескопа качающимся или вращающимся зеркалом. Главное достоинство лазерной технологии – значительная свобода дистанции считывания штрихового кода. Некоторые модели сканеров позволяют считывать штрих-код с расстояния до нескольких метров.

Имиджевые сканеры являются разновидностью светодиодных и оснащены ССД-матрицей высокого разрешения подобно видеокамерам или цифровым фотоаппаратам. Image-сканеры (или имидежеры или фотосканеры) «фотографируют» весь образ кода целиком и могут читать даже повреждённые или потёртые штрих-коды. Отличительной особенностью таких сканеров является то, что они могут сканировать, кроме обычных линейных кодов, и двумерные, а также изображение и электронную подпись.

Перьевые сканеры – самые простые и экономичные устройства для считывания штриховых кодов. Они имеют небольшой размер и вес, очень надежны в плане срока службы и имеют невысокую стоимость. В перьевых сканерах используется маломощный источник света, луч которого должен пересечь линейный штриховой код. Оператор, плотно прижимая рабочую поверхность перьевого сканера к этикетке, вручную проводит вдоль всего кода, – считывать можно с любого конца этикетки, но пропустить хотя бы часть кода нельзя. Необходимо иметь в виду, что технологические особенности перьевых сканеров предъявляют весьма жесткие требования к свойствам этикеток со штриховыми кодами. На результат считывания влияют такие параметры, как скорость и угол перемещения луча. Оператор должен иметь определенный навык работы с перьевым сканером. Кроме того, существует опасность повреждения этикетки при контакте со сканером в том случае, если носитель или защитное покрытие этикетки оказываются недостаточно прочными. В настоящий момент производители практически отказались от данного типа сканеров.

При использовании ручных сканеров для считывания штрих-кода необходимо просто взять его в руки и поднести к штриховому коду. Такие сканеры обычно используются там, где не требуется высокая производительность сканирования, или если сканируемый штрих-код нанесен на крупногабаритные предметы или товары.

Стационарные сканеры на рабочем месте устанавливаются либо вертикально на стойке (вертикальные проекционные сканеры), либо встраиваются в стол (встраиваемые сканеры). Для сканирования таким сканером штрих-код необходимо поместить в область считывания. Стационарные сканеры имеют

несколько плоскостей сканирования. Сканирующая область многоплоскостных сканеров представляет собой сетку из лучей, пересекающихся под разным углом, которая считывает штрих-код вне зависимости от его ориентации относительно сканера, что увеличивает скорость сканирования кода.

Стационарные сканеры чаще всего используются в супермаркетах или гипермаркетах, где существует большой поток покупателей.

Существуют также биоптические стационарные сканеры, которые представляют собой интеграцию горизонтального и вертикального сканеров. Преимущество данного устройства в том, что кассиру нет необходимости поворачивать штрих-код товара к сканеру, поскольку считывание штрих-кода может производиться с шести сторон. Таким образом, скорость работы кассира при использовании биоптического сканера существенно увеличивается.

Комбинированный сканер – это ручной сканер, который устанавливается на подставке. Как правило, большую часть времени такой сканер используется как стационарный. Но если необходимо сканировать штрих-код на габаритном товаре, то сканер снимается с подставки и подносится к штрих-коду. Комбинированные сканеры могут быть линейными и многоплоскостными.

Проводные сканеры подключаются к компьютеру через стандартные интерфейсы, например USB, а также может использоваться собственный разъем и интерфейс производителя.

Беспроводные сканеры чаще используют стандарты беспроводной передачи данных Bluetooth или Wi-Fi или собственные стандарты производителей.

Линейные сканеры штрих-кода считывают только линейные коды, а двумерные сканеры поддерживают как линейные, так и двумерные штриховые коды.

В настоящее время в условиях растущей конкуренции и борьбе за покупателей крупные розничные сети стремятся повысить пропускную способность кассовых узлов, сократить очереди и привлечь как можно больше покупателей. И одной из современных технологий выступают сканеры штрих-кода, которые можно использовать, не доходя до кассы следующим образом: сотрудник магазина с помощью ручного сканера сканирует штриховые коды товаров, находящиеся в корзине людей, стоящих в очереди в кассу. Затем потребитель представляет кассиру полученную им заранее карту лояльного покупателя, которая сканируется через стационарный сканер. Карта имеет уникальный идентификационный номер, и все отсканированные позиции, соответствующие этому номеру, мгновенно передаются на кассу. Клиенту остается только оплатить покупку.

Современные модели подобных сканеров позволяют работать сразу с несколькими очередями. Например, технология сокращения очередей Pre-Scan от итальянской компании Datalogic предполагает использование сканеров, память которых может хранить до 300 штрих-кодов, позволяющих обслуживать сразу до 16 покупателей. С технической точки зрения данное решение является достаточно простым. К стационарному сканеру на кассе подсоединяется база беспроводного сканера, который работает на удалении от расчетно-кассового узла на расстоянии до 50 м. Данная схема может применяться лишь в часы пиковых

нагрузок, когда покупателей в магазине особенно много. В обычное время ручной сканер может применяться на кассе прямо по назначению.

Разновидность такой системы обслуживания разработана в немецкой компании WincorNixdorf. Данная технология подразумевает внедрение не только сканеров, но и платежных терминалов (PayTowers), которые в совокупности способны полностью заменить обычные кассы. Оператор сканирует штриховые коды покупок клиентов на специальном рабочем месте и распечатывает список, по которому покупатели самостоятельно производят оплату в платежном терминале. После чего клиент получает из терминала чек со штрих-кодом, при считывании которого специальным устройством на выходе из торгового зала открываются противокражные дверцы. Подобная мера предосторожности позволяет предотвратить выход из магазина нечестных покупателей с неоплаченным товаром.

Другой вариант ускорения процесса оплаты покупок заключается в том, что ручным мини-сканером пользуются сами покупатели. На входе в магазин клиенты берут со специального стенда портативный сканер и по мере выбора товара самостоятельно сканируют штриховые коды. Затем покупатель либо отдает сканер кассиру на кассе, либо самостоятельно оплачивает покупки в специальном платежном терминале.

Подобные схемы внедрены уже во многих торговых сетях в западноевропейских странах, таких как Великобритания, Франция, Италия, Нидерланды, Германия, Бельгия и другие. Например, клиенты одной из бельгийских торговых сетей пользуются мини-сканерами с 1987 г.

Очевидно, что для покупателей самостоятельное использование сканера имеет дополнительные преимущества помимо ускорения прохождения через кассу. На экране портативного сканера высвечивается информация о товаре, его стоимости и различные дополнительные сведения, например, о сроке годности и компании-производителе. Некоторые модели портативных сканеров можно использовать ещё и в качестве мобильного телефона для переговоров с другими клиентами магазина. Например, если за покупками отправляется целая семья.

Известный немецкий разработчик покупательских тележек, компания Wanzl, предлагает совместно с поставщиками электронного оборудования тележки, оснащенные встроенным компьютером с возможностью самостоятельного сканирования. Роль контролера в данном случае также исполняют противокражные дверцы, которые подают звуковой сигнал в том случае, когда через них кто-то пытается выйти с неоплаченными товарами.

Однако многие опасаются воровства со стороны покупателей применительно не только к продаваемой продукции, но и к самим инновационным устройствам. С целью предотвращения такого воровства действует система блокирования сканеров на стенде при входе в магазин. Замок, удерживающий сканер, открывается только после того, как покупатель зарегистрировал себя в системе. Это можно сделать при помощи банковской карты, карты лояльного покупателя, кода с мобильного телефона или введения уникального логина и пароля.

Что касается возможных повреждений в результате неаккуратного обра-

щения со стороны покупателей, то большинство современных моделей сканеров имеют очень высокую «вандалоустойчивость», отработанную на терминалах сбора данных для использования на складах: они выдерживают падение с метровой высоты на бетонный пол, обладают устойчивостью к грязи и влаге и т.п.

Близкими по функциональности к описанным технологиям являются так называемые прайс-чекеры, или микрокиоски. Если покупатель испытывает какие-либо сложности с поиском ценника товара, он может просто поднести его к прайс-чекеру и получить всю необходимую информацию. Такие решения устанавливаются в торговых залах, и покупатель может узнать точную стоимость товара до прохождения к кассе без обращения к сотрудникам магазина. Таким образом, микрокиоски позволяют сократить загруженность персонала и повысить объем продаж за счет покупок, которые могли бы не совершиться из-за сомнений покупателя в цене товара.

Также данный вид сканеров может использоваться оператором для сканирования покупок клиентов, стоящих в очереди в кассе.

Прайс-чекеры могут снабжать покупателей дополнительной информацией о планируемой покупке, бренде-производителе и актуальных промоакциях, а также показывать карту торгового зала. Их информационной поддержкой могут пользоваться не только покупатели, но и продавцы. Например, проведя личную магнитную карту через считыватель прайс-чекера, сотрудник магазина может получить доступ к своему рабочему графику, ввести сообщение о нехватке товара в торговом зале.

Возможности микрокиосков также могут быть использованы в фармацевтических магазинах. После сканирования штрихового кода лекарства на экране киоска отражается информация о применении и дозировке препарата и имеющихся противопоказаниях.

Также прайс-чекеры можно применять в развлекательных центрах. При помощи специального браслета, на который нанесен штрих-код, гость имеет возможность узнать остаток своего депозита. Необходимо просто поднести браслет к прайс-чекеру, и сумма доступных средств высветится на экране.

Стоит отметить также использование сканеров распознаваемости нечетких или поврежденных штриховых кодов, так как достаточно часто время ожидания в очереди к кассе заметно увеличивается из-за того, что код не читается сканером, и сотрудник магазина вынужден набирать его вручную. В настоящее время уже существуют сканеры распознавания «трудных» штрих-кодов, которые имеют примеры внедрения не только в крупных мировых торговых сетях, но и в небольших российских супермаркетах.

В целом можно сказать, что в современных условиях в мире отмечается устойчивая тенденция перехода с одномерных линейных штриховых кодов на более ёмкие, двумерные. Это обусловлено тем, что двумерные коды могут переносить больший объем информации, по сравнению с одномерными. А также содержат элементы, позволяющие восстановить поврежденный код.

Так, например, в одном двумерном штрих-коде размером 5*5 можно закодировать такое же количество информации, как в листе линейных штриховых

кодов формата А4. Использование двумерных кодов позволяет резко повысить скорость обслуживания клиентов и сократить количество ошибок операторов.

Существуют и сканеры для сканирования таких штрих-кодов. Например, одна известная компания изобрела подобного рода сканер, отличительной особенностью которого является чрезвычайно высокая скорость сканирования, а также высокая устойчивость к подвижности сканируемого товара. Так, к примеру, штриховой код пачки сигарет считывается в свободном падении при пролете мимо сканера.

Появление систем автоматической идентификации значительно увеличило скорость, эффективность и точность обработки и сбора информации. Сегодня конкурентоспособность и рентабельность бизнеса все больше зависит от того, насколько быстро и оперативно данные о бизнес-процессах поступают к менеджерам, принимающим управленческие решения. По-настоящему высокой эффективности управления способны достичь только те фирмы, где применяются современные информационные технологии и организован замкнутый цикл передачи данных по информационным каналам.

Список литературы:

1. Белов, Г.В. Информационные технологии предпринимательства [Текст] : учеб.пособие / Г.В. Белов.- М.: Академкнига, 2005. - 432 с.
2. Горбашко, Е.А. Управление качеством [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е.А. Горбашко .- СПб.: Питер, 2008. - 384 с..
3. Денисов, Н. Штрих-код как по нотам [Текст] / Н. Денисов //Торговое оборудование. - 2008. - №9.-С.96-98.
4. Корнеев, Г. Последний штрих как последний писк [Текст] /Г. Корнеев // Оборудование. Технологии и оборудование для магазинов. - 2011. - №3 (март).-С.42-46.
5. Пустыльник, Я. Совершенство не знает границ [Текст] / .Пустыльник // Российская торговля. - 2011. - №4.-С.62-65.
6. Самойлова, Ю. Сканеры для розничной торговли [Текст] /Ю. Самойлова // Торговое оборудование. - 2009. - №4.-С.68-74.
7. Технология штрихового кодирования: формирование штрих-кодов, преимущества, сферы применения [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.insotel.ru/article.php?id=193>. Дата обращения 20.04.2012г.
8. Чинова, О. Быстрее, точнее...эффективнее! [Текст] / О. Чинова //Торговое оборудование в России. - 2011. - №3 (март).-С.32-34;
9. Штриховое кодирование. Описание технологии [Электронный ресурс] – Режим доступа http://pl-e.ru/w/PL_Engineering. Дата обращения 20.04.2012г.
10. Штриховое кодирование и сканирование [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://бизнес-учебники.рф/logist/shtrihovoe-kodirovanie-skanirovanie.ru>. Дата обращения 20.04.2012г..

Малявкина Людмила Ивановна

д.э.н., зав. кафедрой математики, информатика и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: ludamal20@yandex.ru

Старцева Татьяна Сергеевна

студентка факультета учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: tatyanaSt92@yandex.ru

УДК 005:334.4 (436)

А.А. Анохин

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

В настоящей статье рассматриваются вопросы по теоретическому изучению методов управления НКО, что определяет успешность управленческой деятельности и способность преодолеть сложившиеся негативные тенденции на современном этапе рыночной экономики. Анализируются современные методы управления НКО и делается вывод о множественности подходов к рассматриваемому вопросу исследования и необходимости учета в практической деятельности комплекса представленных методов для достижения целей организации.

Ключевые слова: некоммерческие организации (НКО), методы управления, деятельность некоммерческих организаций.

Особое положение в развитии и формировании социально-ориентированной экономики принадлежит некоммерческим организациям, у которых деятельность является важным результатом и условием социально-экономического прогресса общества. Некоммерческие организации (НКО) – это неотъемлемая часть современного рыночного хозяйства, но, в отличие от коммерческих, они направлены на решение иных целей, имеют свои механизмы хозяйствования и управления. Такие особенности учитываются при создании и формировании систем управления НКО, описании, анализе, совершенствовании деятельности.

Актуальность развития сектора НКО обусловлено тем, что общество ориентировано на удовлетворение и реализацию ценностных потребностей. Современные люди ценят независимость и самовыражение, проявляют социальную и политическую активность. Такие граждане имеют комплекс социальных интересов, которые не в состоянии удовлетворить ни государство, ни рынок. Они осознают необходимость коллективных объединений с целью решения общих социальных проблем. Именно поэтому можно утверждать об инициативе расширения некоммерческого сектора «снизу», которые дополняются инициативами, идущими «сверху».

Многие государства и страны, в том числе Российская Федерация, направлены на переход от прямого регулирования отношений участников сектора к их самостоятельному регулированию с помощью объединения в НКО с целью формирования единых методов управления деятельностью.

Процесс поиска путей развития НКО связан с необходимостью применения научного подхода к рассмотрению методов управления, при отсутствии установления которых обостряется проблема несоответствия управленческой системы современным рыночным требованиям.

Именно поэтому в современных условиях становится актуальным вопрос о совершенствовании методов управления НКО, решение которого позволит

преодолеть сложившиеся негативные тенденции в их деятельности и повысить эффективность управления ими.

Все это обуславливает востребованность изучения методов управления НКО в научно-теоретическом разрезе.

Вопросы о причинах существования НКО и их отличий от иных организаций отражены в работах зарубежных авторов: Б. Вайсборд, А. Бен-Нер, Е.Л. Глезер, М. Дженсен, И. Иллман, С. Роуз-Аккерман, Л. Саломон, К. И. Фама, Г. Хансманн, Т. Хомиссен, А. Шерри.

В работах отечественных исследователей по этой проблеме можно выделить: О.П. Алексееву, А.А. Демидову, И.В. Капицыну, С.Г. Маковецкую, И.В. Мерсиянову, В.А. Михайлову, И.М. Модель, Н.Г. Привалова, Т.А. Светник, А. Сунгурова, А. Шадрикову, Е. Шекову, Т.В. Юрьеву, Л.И. Якобсона, В. Якимца.

Вопросы исследования теоретико-принципиальных основ и методов управления НКО представлены в трудах таких зарубежных ученых, как Р. Блок, Харрингтон Дж. Брайс, М. Буко, Л. Герстли, П. Джордан, Стивен, М. Очман, Марианна Терек, Кристофер Вудс Эбнера.

Изучение различных аспектов управления НКО в современных условиях представлено в работах Е.Г. Алексеевой, О. Алексеевой, П.Ю. Гамольского, Ю. Джибладзе, Ю. Загуменнова, Ю.Н Качаловой, Л.Н. Коноваловой, М.Л. Макальской, Н.А. Пирожковой, А. Русецкого, А. Севортьян, А. Ташева, А. Толмачёвой, Е.А. Тополевой, Ю. Шевелёвой, Т.В. Юрьевой. В этих работах сделан акцент на законодательные и иные основы управления НКО, взаимосвязь некоммерческого управления с государственным и коммерческим менеджментом, актуальные проблемы и методы управления, способствующие эффективной деятельности НКО.

Несмотря на большое количество имеющихся публикаций по деятельности и методам управления НКО, проблемы управления НКО являются малоисследованными. Некоммерческие организации не имеют целей извлечения прибыли и строят свою экономику в современных рыночных условиях, с другой стороны, своей деятельностью опровергая их ведущие принципы. В контексте выявленной проблемы можно предположить, что решение рассматриваемых вопросов управления НКО, в том числе и самых актуальных на современном этапе аспектов менеджмента, не может быть реализовано на принципах исследования организаций коммерческого типа. Это требует выявления особенностей функционирования некоммерческих организаций в качестве необходимого компонента смешанной экономики.

Таким образом, изучение научных исследований по изучаемой проблеме указывают на ее неоднозначность. В условиях быстрого формирования российского некоммерческого сектора требуется дальнейшее совершенствование теоретико-методических и практических подходов и методов к управлению НКО.

Объектом исследования выступают некоммерческие организации как субъекты рыночных отношений в разрезе социальных и экономических процессов России.

Предметом исследования являются методы, связанные с управлением некоммерческих организаций.

Цель настоящей работы – теоретически описать методы управления НКО.

В настоящее время доля некоммерческих организаций (НКО) в ВВП России составляет 1%, что сопоставимо с долей текстильной промышленности. В российских НКО работают порядка 440 тыс. человек, общее количество организаций, имеющих статус НКО - 16,18% юридических лиц [8].

В федеральном законе Российской Федерации № 7-ФЗ от 12 января 1996 г. «О некоммерческих организациях» определено, что некоммерческие организации создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на приобретение общественных благ.

Представленный нормативный акт имеет общее значение и распространяется на все формы некоммерческих организаций (исключение составляют потребительские кооперативы и частично религиозные организации).

В некоммерческих организациях имеются отличительные особенности, а именно: необязательное принятие формы юридического лица, деятельность, ориентированная на социальный эффект, а не на получение прибыли, ограничения в проведении процедуры банкротства.

НКО не обладают широкими возможностями в области привлечения физических ресурсов. В то же время, информированность о проблемах своей целевой группы, зачастую неявные, неcodифицируемые знания и опыт сотрудников, тесная связь с иными НКО, преследующими подобные цели, дает возможность некоммерческому сектору существовать и развиваться.

Основное преимущество НКО и фактор, позволяющий им оставаться конкурентоспособными, - интеллектуальный капитал [2, 93].

Через методы управления реализуется основное содержание управленческой деятельности некоммерческих организаций. При решении тех или иных задач методы управления служат целям практического управления, определяя систему правил, походов и приемов, сокращающих временные затраты и другие ресурсы на постановку и реализацию целей.

Существование множественности подходов к методам управления НКО по различным классификациям усложняет выбор именно, тех, которые будут наиболее эффективными при решении конкретных управленческих и стратегических целей. В настоящее время такая тенденция приводит к увеличению числа методов управления, что ставит проблему упорядочения всего материала с применением классификации по конкретным признакам и критериям.

Рассматриваемые нами методы управления применяются по отношению к трудовым коллективам в целом и отдельным работникам в частности. Этот подход отражает общую концепцию менеджмента как целенаправленное воздействие на объекты управления, в качестве которых выступают некоммерческие организации, коллективы и объединения.

В этой связи мы можем выделить основные методы управления некоммерческими организациями:

- экономические, обусловленные экономическими стимулами;
- организационно-административные, основанные на прямых директивных указаниях;
- социально-психологические, применяемые с целью повышения социальной активности участников [5].

Представим их более подробно.

Центральное место в НКО отводится экономическим методам управления. Это определяет отношения экономического характера, указывая объективную потребность и интересы людей в некоммерческих организациях.

В самом общем понимании, экономические методы управления - это система способов и приемов воздействия на участников с помощью конкретного соизмерения результатов и затрат (финансирование и кредитование, прибыль, зарплата, себестоимость, материальное стимулирование и санкции, цена).

Принципиальный вопрос коллективной организации труда в НКО – это овладение экономическими методами управления, которые применительно к управлению организацией представляют собой совокупность экономических рычагов, с помощью которых возможно достижение эффекта, удовлетворяющего требованиям коллектива в целом и индивидуальных личностей в частности. Иначе говоря, поставленная цель достигается воздействием на экономические интересы управляемого объекта.

Экономические методы способствуют выявлению новых возможностей, резервов, что особенно важно в переходный к рыночным отношениям период. Речь идет об изменении системы материального стимулирования с учетом экономических интересов всех участников процесса. Основная проблема заключается в том, чтобы создать необходимые условия для действенной и целенаправленной реализации экономических методов.

Трансформация финансового механизма согласно совершенствованию планирования, финансового стимулирования и управления способна гарантировать нужные общественно-экономические предпосылки осуществления проекта перехода на работу в условиях современного рынка.

Экономические методы управления предполагают разработку стандартных планово-экономических показателей и средств их достижения. В результате увеличения действенности экономических стимулов и рычагов формируются такие условия для трудового коллектива, при которых его члены мотивированы к эффективному выполнению деятельности не столько административным влиянием (приказы, директивы, указания и т.п.), сколько экономическим стимулированием [7].

В некоммерческой организации в качестве ведущего метода экономического управления выступает система заработной платы и премирования, которая должна быть максимально связана с результатами деятельности исполнителя. Оплату труда менеджера целесообразно связать с результатами его деятельности в сфере ответственности или с результатами деятельности всей неком-

мерческой организации.

Конкретный выбор и содержание рычагов экономического воздействия определяются спецификой управляемой системы. В соответствии с этим в управленческой практике экономические методы руководства чаще всего выступают в следующих формах: планирование, анализ, хозрасчет, ценообразование, финансирование.

В современных условиях рыночной экономики эти методы управления имеют перспективы дальнейшего развития, расширяющие сферы влияния и действия благодаря преодолению формального хозрасчета и повышению ответственности и результативности экономических рычагов и стимулов, что, в конечном счете, позволит каждому сотруднику трудового коллектива в новых экономических условиях иметь возможность наиболее полного сочетания личных интересов с общегосударственными целями. Таким образом, используя индивидуальную экономическую мотивированность, можно достичь целей, которые ставит государство перед конкретной некоммерческой организацией.

В настоящее время в управлении НКО с целью решения экономических задач широко используются экономико-математические методы, поскольку основным свойством экономических задач является множество решений и большое число ограничительных условий. Их экономическую сущность может выразить математическая модель, представляющая собой систему ограничительных условий, налагаемых на неизвестные переменные.

С помощью экономико-математических методов можно получить конкретные данные, характеризующие то или иное экономическое явление, и найти наиболее эффективные пути решения.

На основании применения экономических методов управления НКО развиваются и укрепляются организационно-административные и социально-психологические методы, это способствует повышению профессионализма и культуры их применения.

Объективной основой использования организационно-административных методов управления выступают организационные отношения, которые составляют часть механизма управления. Поскольку через их посредство реализуется одна из важнейших функций управления - функция организации, задача организационно-административной деятельности состоит в координации действий подчиненных.

Организационно-административные методы оказывают прямое воздействие на объект управления через распоряжения, приказы, оперативные указания, отдаваемые письменно или устно, контроль за их выполнением, систему административных средств поддержания трудовой дисциплины. Они призваны обеспечить организационную четкость и дисциплину труда. Эти методы регламентируются правовыми актами трудового и хозяйственного законодательства, основными целями которого являются: правовое регулирование трудовых отношений, управление законности, защита прав и законных интересов предприятия и его работников в соответствии с ТК РФ и другими законодательными актами [1].

На наш взгляд, организационно-административные методы отличаются от иных методов управления четкой адресностью директив, обязательностью выполнения указаний и распоряжений, невыполнение которых определено как явное нарушение исполнительской дисциплины и ориентировано на определенные взыскания. Поэтому директивные указания должны выполняться в четко установленные сроки. По своему существу организационно-административные методы - это методы принуждения, которые актуальны до тех пор, пока труд для сотрудника не станет первой жизненной потребностью.

В общем виде система организационно-административных методов может быть представлена как совокупность двух равнозначных элементов: воздействие на структуру управления (регламентация деятельности и нормирование в системе управления) и на процесс управления (подготовка, принятие, организация выполнения и контроль за управленческими решениями).

Организационное воздействие на структуру управления осуществляется в основном с помощью организационного нормирования, регламентирования, организационно-методического проектирования и инструктирования.

В практике управленческой деятельности организационное воздействие связано, как правило, с тремя типами подчинения:

1. Вынужденное (внешне навязанное), которое сопровождается чувством подчинения и понимается подчиненными как позиция «сверху»;
2. Пассивное, которое характеризуется удовлетворением, связанным с отсутствием принятия самостоятельных решений;
3. Осознанное (внутренне обоснованное).

В целом, организационно-административные методы руководства существуют в форме распорядительного и организационного воздействия [6].

В процессе анализа управления некоммерческими организациями можно утверждать, что, в сущности, вся система пронизана организационно-распорядительной деятельностью. Организационно-административное воздействие включает в себя следующие компоненты: виды и типы воздействия, адресат, постановка задания и определение критерия его выполнения, установление ответственности, инструктаж подчиненных и т.д.

Социально-психологические методы управления представляют собой совокупность специфических способов воздействия на личностные отношения и связи, возникающие в трудовых коллективах, а также на социальные процессы, протекающие в них.

Главная цель применения этой группы методов – это формирование в коллективе некоммерческих организаций благоприятного социально-психологического климата, согласно чему в значительной мере будут решаться экономические, организационные и воспитательные задачи. Другими словами, поставленные перед коллективом цели могут быть достигнуты с помощью одного из важнейших критериев эффективности и качества работы - человеческого фактора. Способность учитывать данное обстоятельство должно позволить руководителю целенаправленно воздействовать на коллектив, создавать благо-

приятные условия для труда и, в конечном счете, формировать с едиными целями и задачами коллектив [1].

Социологические исследования свидетельствуют, что если успех деятельности руководителя на 15% зависит от его профессиональных компетенций, то на 85% - от способности управлять кадровым потенциалом организации [8].

Зная особенности поведения коллектива, индивидуальных черт личностей коллектива, можно прогнозировать и направлять устремления трудового потенциала. Поэтому одним из существенных условий образования и развития трудовых коллективов является соблюдение принципа психофизиологической совместимости.

Недостаточное внимание к социально-психологическим аспектам управления вызывает нездоровые взаимоотношения в коллективе, что отражается на производительности труда.

На наш взгляд, чтобы воздействие на трудовой коллектив было наиболее результативным, необходимо не только знать психологические и моральные особенности отдельных исполнителей, социально-психологические характеристики отдельных групп и коллективов, но и осуществлять организационно-управленческое воздействие.

В свою очередь, к основным социально-психологическим методам можно отнести:

- мотивирование исполнителей;
- социальное планирование;
- регулирование межгрупповых и межличностных отношений;
- создание и поддержание социально-психологического климата в коллективе [6].

В системе НКО в теоретическом аспекте по проблеме мотивации трудового коллектива с позиций социально-психологических методов управления существуют несколько аспектов:

- мотивация членов коллектива на реализацию принятой стратегии;
- мотивация представителей исполнительского звена к включению в процесс обоснованного принятия управленческих решений;
- мотивация руководителей НКО к перестройке мышления в соответствии с новыми целями и задачами организации [4].

Ключевым и самым сложным является последнее, поскольку стереотипность мышления и осознанные механизмы защиты - реально существующие и достаточно сложные явления, которые обуславливаются многими причинами.

Среди прочих социально-психологических факторов, которые мешают усвоению новой, неожиданной и противоречащей установившимся представлениям информации основными являются:

1. Устойчивость системы знаний.
2. «Невосприимчивость» человеком новых знаний, сложность изменения внутренней позиции при отсутствии убедительной альтернативы.
3. Ориентация на групповое сознание, поддерживающее стереотипные мысли и установки.

4. Зависимость восприятия и мышления человека от эмоционально-личностной сферы, его глубинных потребностей [5.].

Иными словами, перечисленные познавательные, социально-психологические и эмоциональные факторы обуславливают устойчивость стереотипов сознания. Таким образом, для преодоления стереотипности мышления, в первую очередь, руководителей организаций НКО очень важно исключение напряженности, взвинченности и нервозности общей атмосферы трудового коллектива.

Помимо применения классических методов НКО, на наш взгляд, определяющую значимость могут иметь специфические методы управления. К одним из них можно отнести инструментальные методы управления НКО.

Инструментальные методы управления - система методик, правил и процедур (инструментов) решения различных задач управления с целью обеспечения эффективного развития НКО.

Ряд ученых (М.Л. Макальская, Н.А. Пирожкова) к инструментальным методам управления относят следующие [7.]:

- экономико-математическое моделирование, которое позволяет сформулировать проблему в виде математической задачи: модели теории графов, балансовые модели, модели теории вероятностей, модели математического программирования, математической статистики и модели теории игр;
- имитационное моделирование, которое основано на построении моделей, имитирующих решение задач, анализ ситуаций, принятие решений, и представляющее собой целостную информационную систему, включающую совокупность логико-лингвистических и математических моделей и методов, необходимые технические средства, программное, информационное и организационное обеспечение.

Таким образом, социально-психологические методы управления НКО требуют, чтобы во главе трудового коллектива были люди достаточно гибкие, умеющие использовать разнообразные аспекты управления. Успех деятельности руководителя НКО в этом направлении зависит от того, насколько правильно применяет он различные формы социально-психологического воздействия, которые, в конечном счете, сформируют благоприятные трудовые отношения.

Итак, представленные теоретические походы по изучению методов управления НКО свидетельствует о необходимости рассмотрения управления деятельностью НКО в совокупности представленных методов с целью обеспечения наибольшей степени планируемых и ожидаемых результатов всей организации. Представленный подход ориентирован на управление человеческими ресурсами, что в настоящее время является определяющим фактором в формировании и развитии некоммерческой организации.

Список литературы

1. Бунеева, Р.И. Теоретические аспекты развития некоммерческих организаций (на примере организаций потребительской кооперации): [Текст]: монография /Р.И. Бунеева. - М.: Изд-во ЭФ МГУ, 2010. - 103 с.

2. Гордеева, А.А. Управление НКО: ставка на доверие. Советы руководителю [Текст] / А.А. Гордеева, А.А. Клецина, и др. – СПб.: Лань, 2008.- 384 с.
3. Гросс, В. Инструмент самооценки НКО [Текст] /В. Гросс. – Краснодар: КРОО «Южный Региональный Ресурсный Центр», 2010. – 452 с.
4. Коммерческая и некоммерческая деятельность в социальной сфере [Текст] / Под ред. И.М. Шеймана. - М.: Экономист, 2009. – 321 с.
5. Шекова, Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций [Текст] / Е.Л. Шекова. - СПб.: Питер, 2013. – 234 с.
6. Юрьева, Т.В. Некоммерческие организации. Экономика и управление [Текст] /Т.В. Юрьева. - М.: Авторская книга, 2011. – 204 с.
7. Янг, Д. Руководство некоммерческими организациями [Текст] / Д. Янг // Современный менеджмент. - №21. – 2011. – С.76-81.
8. Портал НКО [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.portal-nko.ru/ru/nko/news>. Дата обращения 23.05.2013.

Анохин А.А.
магистрант Орловского государственного
института экономики и торговли
e-mail: anohin.kis@mail.ru

УДК 005.334.4(436)

К.Н. Кривченкова, И.В. Ильин

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В АВСТРИИ

Данная статья содержит информацию об управлении кредитными организациями во время кризиса в Австрии. В Австрии высокий уровень антикризисного менеджмента в области банковской деятельности. Это объясняется тем, что данная страна располагает логично структурированной законодательной базой. Антикризисное управление кредитными организациями осуществляет непосредственно менеджер, руководствуясь законодательными нормами, в которых четко прописаны все необходимые меры.

Ключевые слова: Австрия, антикризисное управление, кредитные организации.

Австрия является одной из самых развитых стран Европы. Валюта Австрии – евро. Она входит в состав таких международных организаций, как Европейский союз, зона евро, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирная торговая организация [5].

Важную роль в экономике страны играют внешние экономические связи. Главными торговыми партнерами Австрии в 2012 г. оставались страны-члены ЕС, прежде всего Германия. Рост экспорта, являющегося основной движущей силой австрийской экономики, был обусловлен увеличением количества поступивших заказов на австрийские товары и услуги, прежде всего, из Германии. Торговый оборот между двумя странами за данный период составил 87,3 млрд. евро (34,2% товарооборота Австрии). На долю 27 стран Европейского союза

приходилось 69,3% всего внешнеторгового оборота страны. Помимо Германии, к числу важных торговых партнеров Австрии относятся такие страны, как Италия, Швейцария, США, Чехия, Китай, Франция Венгрия, Великобритания, Польша. Заметно активизировались в 2012 г. и торгово-экономические отношения Австрии с Россией [1].

По данным Австрийского института экономических исследований (ВИФО), валовой внутренний продукт страны в текущих ценах вырос за 2012 г. на 3,1% (в 2011 г. рост составил 5,0%). Объем промышленного производства увеличился на 1,1 процентных пунктов (+8,2% в 2011 г.), а объем торговли снизился на 1,4 процентных пунктов (+1,3% в 2011 г.). Австрийский экспорт в текущих ценах 2012 г. увеличился на 1,4 процентных пунктов (+11,3% в 2011 г.), а импорт – на 0,7 процентных пунктов (+15,3%). Снизилась занятость активного населения, трудящегося путем найма на других лиц (+1,4% против +1,9% в 2011 г.). Уровень безработицы повысился до 7,0% против 6,7% в 2011 г. Уровень инфляции (2,4%) был ниже показателя 2011 г. (3,3%). Объем инвестиций в реальный сектор экономики вырос на 1,3% (+7,3% в 2011 г.), при этом инвестиции в оборудование увеличились на 0,3% (+12,1% в 2011 г.), а в строительство – на 1,5% (+4,4% в 2011 г.) [1].

Кредитная политика Австрии, реализуемая главным образом через Европейский центральный банк (ЕЦБ) в 2012 г., как и ранее, носила характер следования за действиями ЕЦБ.

В области кредитования частных лиц и фирм правительство Австрии придерживается минимальных ограничений, налагаемых, в основном, на австрийские банки в целях обеспечения защиты интересов клиентов.

Тем не менее, в 2012 г. продолжал действовать введенный в Австрийским национальным банком еще в марте 2010 г. запрет на ранее существовавшую практику выдачи австрийскими банками кредитов физическим и юридическим лицам в иностранных валютах. Причиной данного решения явились значительные курсовые колебания основных валют в условиях мирового финансово-экономического кризиса, что приводило зачастую к обесценению выдаваемых кредитов к моменту их погашения, а также ухудшало положение австрийских банков-кредиторов и вело к росту спекулятивной активности на австрийском финансовом рынке [2].

В Австрии в 2012 г. существенных изменений в действующем финансовом, банковском и кредитном законодательстве не произошло.

Последние крупные изменения в австрийском законодательстве в финансовой сфере были проведены в 2008 г., когда финансовые скандалы вокруг ряда австрийских банков и фирм существенно подорвали доверие австрийских инвесторов к финансовым институтам и фондовому рынку страны.

В Австрии функционирует трехступенчатая система регулирования и надзора за финансовой и банковской деятельностью, включающая Министерство финансов Австрийской Республики, Австрийский национальный банк (АНБ) и Ведомство по надзору за финансовыми рынками (ВНФР) [3].

В соответствии с законодательством общая ответственность за финансо-

вый сектор страны возложена на Минфин Австрии, приоритетной задачей которого является разработка нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность австрийских финансовых институтов.

Все практические функции детального надзора за финансовым сектором были переданы в ведение ВНФР, включая контроль пенсионных и инвестиционных фондов, страховых компаний, а также эмиссии и обращения ценных бумаг. Ведомству были предоставлены широкие полномочия по принятию решений о проведении проверок, которые на практике проводятся главным образом в случае поступления сведений о возможных финансовых проблемах или фактах нарушения кредитными структурами рекомендаций ВНФР и законодательных актов. По результатам проверки Ведомство имело право наложить на банки штраф в размере до 20 тысяч евро или передать дело в суд. При этом к проверкам привлекались сотрудники АНБ (аналитики и аудиторы, более 80 человек в штате банка).

По мнению экспертов, усиление роли Австрийского национального банка в контроле за австрийским финансовым рынком и банковской деятельностью должно оказать положительное воздействие на австрийский банковский сектор [3].

В сентябре 2010 г. Базельский комитет по банковскому надзору объявил об окончательной выработке новых стандартов банковских капиталов и ликвидности. Новые меры контроля «Базель III» предусматривают последовательное ужесточение минимальных требований к собственному капиталу банков. Они предполагают достаточность собственного капитала для всех кредитных организаций в 7%, что должно быть достигнуто до 2017 г. Минимальные требования к базовому капиталу возрастают более чем в 2 раза с учетом «буферного капитала».

Параллельно с этими мерами Европейское банковское ведомство потребовало от системообразующих банков стран ЕС довести уровень собственного капитала до еще более высокого уровня в размере 9%.

Согласно решению Национального банка Австрии крупные австрийские банки должны перейти на новые требования к базовому капиталу быстрее, чем планировалось – уже к первому кварталу 2013 г.

Австрия, в отличие от других стран, располагает логично структурированной законодательной базой в области регулирования управленческих процессов в банках и характеризуется высоким уровнем антикризисного управления в кредитных организациях. Высокий уровень антикризисного управления в банках Австрии объясняется жесткими законодательными требованиями к банковскому менеджменту и контролем за их исполнением со стороны Министерства финансов и Национального банка [4].

Существенной особенностью банковского антикризисного менеджмента в Австрии является наличие четких законодательных норм, предписывающих минимальный комплекс мер, которые менеджер обязан осуществить в целях предотвращения кризисной ситуации. Требования, предъявляемые органами государственного надзора к банковскому менеджменту, в значительной степени

определяют вышеупомянутый минимальный комплекс мер. Требования, предъявляемые органами государственного надзора (Министерство финансов, Комитет финансового надзора) к кредитным организациям, закреплены в законодательных актах (Закон о банковской деятельности), а также в подзаконных актах (инструкциях, указах, директивах; в первую очередь директивы №2000/28, 91/308 и 86/635) [3].

Данные нормативные акты подразделяются на три группы:

- нормативы, фиксирующие требования к индивидуальным качествам и профессиональным навыкам менеджера (прежде всего, уровень добросовестности менеджера);
- нормативы, фиксирующие требования к резервной политике банка. Порядок взаимодействия между менеджером и органами государственного надзора, в особенности в рамках учета и регистрации крупных капиталовложений;
- нормативы, фиксирующие минимальные требования, предъявляемые к внутрибанковской системе организации учета и оценки рисков.

При несоблюдении указанных требований менеджер может быть привлечен к ответственности через суд. Кроме того, регистрация повторных грубых нарушений предписанных нормативов может являться основанием для отказа утверждения менеджера Комитетом финансового надзора в случае его перехода на руководящую позицию в другую кредитную организацию.

Государственный контроль за деятельностью кредитных организаций осуществляется Комитетом финансового надзора (КФН). КФН был образован в апреле 2002 г. в результате слияния отделов Министерства финансов, осуществляющих соответственно функции банковского и страхового надзора, а также Комитета по надзору за рынком ценных бумаг. КФН является независимым органом. В рамках КФН существует департамент, отвечающий непосредственно за банковский надзор. Национальный банк Австрии осуществляет валютный контроль на территории республики и осуществляет надзор за деятельностью в сфере валютного регулирования. Национальный банк может также оказывать кредитным организациям консультационные услуги [3].

Государственный контроль за деятельностью кредитных организаций осуществляется на четырех уровнях (табл. 1) [2].

Таблица 1 - Государственный контроль за деятельностью кредитных организаций в Австрии

Уровень контроля	Полномочия
Предварительный контроль	КФН отвечает за выдачу полных и ограниченных лицензий на осуществление банковской деятельности. Выдаче лицензии предшествует не менее чем двухмесячная проверка соответствия банка требованиям австрийского законодательства, в свою очередь отражающих требования директив ЕС.
Текущий контроль	КФН требует от кредитных организаций регулярного предоставления документов финансовой отчетности, документации по

Уровень контроля	Полномочия
	особо крупным кредитным сделкам, об изменении устава. Особо пристальное внимание уделяется кадровым вопросам. Помимо информации о членах правления, банк должен сообщать КФН информацию о сотрудниках, отвечающих за внутренний контролинг; о критериях, применяемых при назначении сотрудников, отвечающих за торговлю ценными бумагами, а также об их изменении. КФН проводит самостоятельный анализ полученных материалов. КФН имеет право проводить внеочередные проверки банковской документации на месте. К каждому крупному банку КФН прикрепляется «государственный комиссар», которого правление банка должно приглашать на все заседания Совета директоров. Государственный комиссар обладает правом вето, возможности правления преодолеть вето достаточно ограничены.
Антикризисное управление	Если анализ предоставленной отчетности позволяет органу надзора сделать вывод о долгосрочном ухудшении финансового состояния банка, Комитет имеет право потребовать от руководства банка принятия мер, которые ему представляются необходимыми для восстановления финансовой устойчивости кредитной организации. В случае если менеджмент банка отказывается принять требуемые меры, КФН может либо отозвать лицензию у банка, либо отозвать у одного или нескольких членов правления права занимать соответствующие посты, либо направить в банк «правительственного комиссара». Отзыв у менеджеров банка права заниматься управленческой деятельностью в кредитной организации не означает их ухода со своих постов, поскольку снять их может лишь совет акционеров либо учредительное собрание, но осуществление ими любой деятельности на своем посту будет, с момента отзыва, либо административно, либо уголовно наказуемо. Назначение правительственного комиссара также не означает смещения действующего менеджмента; комиссар лишь участвует в текущем процессе управления банком наряду с менеджментом. Правительственный комиссар назначается, как правило, на незначительный срок времени – не более чем на два месяца.
Инициация процесса банкротства кредитной организации и участие в нем	КФН — единственная инстанция, имеющая право обращаться в суд с требованием начала процесса банкротства банка. Менеджмент кредитной организации этим правом не обладает. Следует отметить, что, в отличие от обыкновенных коммерческих организаций, в рамках процесса банкротства кредитных организаций законом не допускается подача заявок на замену процедуры банкротства процедурой зачета или на досрочное прекращение процедуры банкротства в результате принудительного зачета. Это означает, что кредитные организации не могут выйти из процедуры банкротства, достигнув мирового соглашения с кредиторами, предусматривающего лишь частичное погашение задолженности. После начала процедуры банкротства сохраняются лишь три варианта развития событий: ликвидация кредитной организации, полное восстановление ее платежеспособности в течение срока временного управления и ее покупка другой кредитной организацией, приобрета-

Уровень контроля	Полномочия
	ющей все обязательства. Последний вариант – наиболее часто встречающийся в практике, второй — чисто теоретический, поскольку прецедентов до сих пор не было. КФН является стороной в процессе банкротства кредитной организации на всем его протяжении.

Ужесточенный порядок процедуры банкротства является отражением долгосрочной политики австрийского Минфина, направленной на ограничение лиц, пользующихся банковскими услугами, и ликвидацию неэффективных кредитных организаций. Данная политика имеет своим непосредственным следствием фактическую невозможность осуществления антикризисного управления в кредитной организации, находящейся в состоянии банкротства. Таким образом, исходя из австрийского законодательства, реальные действия для осуществления антикризисного управления в кредитной организации существуют лишь во временном промежутке между выявлением обстоятельств, указывающих на существенное увеличение риска банкротства, и моментом возбуждения в отношении кредитной организации процедуры банкротства. После начала процедуры банкротства возможности по выводу кредитной организации из кризиса фактически сводятся австрийским законодательством к нулю [2].

Особый интерес для банковского менеджмента Австрии представляет положение о так называемом сокрытии банкротства. В данном случае речь идет о том, что менеджер с момента, в который ему должно было стать известно о том, что его предприятие находится в состоянии банкротства, в течение 3 месяцев должен не только оповестить об этом всех своих кредиторов, но и инициировать против своего предприятия в суде процедуру банкротства. В противном случае ему грозит уголовная ответственность и лишение свободы до 2 лет.

Эта правовая норма имеет для антикризисного управления большое значение. Дело в том, что в качестве основания для возбуждения процедуры банкротства в австрийском законодательстве указана не только краткосрочная, но и долгосрочная неплатежеспособность предприятия. Последняя же может быть установлена лишь в результате анализа платежеспособности предприятия. В результате на менеджмент оказывается косвенное давление с целью заставить его проводить регулярный анализ финансового положения кредитной организации [3].

Кредитная организация для каждой сферы своей деятельности обязана создать отвечающую последним требованиям банковской науки «организованную, прозрачную и контролируруемую систему риск-менеджмента». Организация соответствующей системы относится к числу тех обязанностей менеджера, за надлежащее исполнение которых он несет ответственность. Данная система включает: информационную базу для оценки рисков; лимиты, правила и иные параметры, которые учитываются при осуществлении рискованной политики; систему контроля управленческой информации.

Следует также отметить, что в каждой кредитной организации со штатом сотрудников, превышающим 35 человек, и/или сумма активов которой превышает 110 миллионов евро, должно быть создано специализированное структурное подразделение, отвечающее за осуществление функций внутреннего контроля.

Для контроля рисков, возникающих при выдаче кредитов, рекомендуется использовать следующие вспомогательные средства:

- определение максимальных пределов кредитования заемщиков различной платежеспособности;
- определение максимального временного интервала между текущими проверками отдельного кредита;
- создание системы предоставления периодических отчетов;
- создание системы определения полного объема обязательств экономически взаимосвязанных клиентов [3].

Кроме того, предусматривается обязанность банковского менеджера требовать от клиента всю информацию, необходимую для осуществления достоверной оценки его платежеспособности.

Исходя из вышеописанного, можно сделать вывод о том, что в Австрии существует достаточно высокий уровень антикризисного менеджмента в области банковской деятельности. Это объясняется тем, что данная страна располагает логично структурированной законодательной базой. Антикризисное управление кредитными организациями осуществляет непосредственно менеджер, руководствуясь законодательными нормами, в которых четко прописаны все необходимые меры. Государственный контроль за деятельностью кредитных организаций осуществляют Министерство финансов Австрии и Комитет финансового надзора.

Список литературы:

1. Австрия: обзор экономики Австрийской республики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.austria.ru/eco.php>. Дата обращения 21.04.2013.
2. Методы антикризисного управления [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/management/00266073_0.html. Дата обращения 21.04.2013.
3. Назарова, Е.В. Антикризисное управление кредитными организациями [Текст]: учебно-практическое пособие. / Е.В. Назарова - М.: Издательский центр ЕАОИ.- 2007.- 237с.
4. Управление эффективностью и результативностью управления [Электронный ресурс]. - Режим доступа: e-c-m.ru/seminars/doc/UER_2013_11.pdf. Дата обращения 21.04.2013.
5. Экономика Австрии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. Дата обращения 21.04.2013.

Кривченкова Кристина Николаевна
студентка факультета управления
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: kristofer-r@mail.ru

Ильин Иван Владимирович
к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента

Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail:ivan-ogiet@yandex.ru

И.А. Рыкова, Н.М. Борякова

ОТЧЕТНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Вопросы обеспечения достоверности, своевременности и прозрачности информации о деятельности кредитных организаций в России приобретают особую значимость на современном этапе, когда требуется создать необходимые условия для поступательного развития российской банковской сферы и всего финансового рынка в целом. Отчетность коммерческих банков призвана служить фундаментом любого рода информационной и аналитической работы и принятия как инвестиционных, так и управленческих решений.

Ключевые слова: банковский сектор, кредитные организации, банковская отчетность, анализ деятельности коммерческого банка

В 2012 г. российская экономика перешла к новой фазе роста, характеризующейся замедлением как инвестиционного, так и потребительского спроса на фоне ослабления внешнего спроса. Одним из ключевых факторов посткризисного роста в 2010 - 2011 гг. стало восстановление спроса на производственные и товарные запасы, к 2012 г. действие этого фактора оказалось полностью исчерпано. Одновременно 2012 г. характеризовался усилением негативных тенденций в мировой экономике. Динамика большинства экономических показателей начала замедляться со второй половины 2012 г. Существенно замедлилось развитие промышленного производства, рост инвестиций, строительства, а также розничного товарооборота.

Банковский сектор начиная с сентября 2011 г. и на протяжении всего 2012 г. испытывал недостаток ликвидности, связанный, прежде всего, с нестабильной экономической ситуацией в мире, что вызвало значительные колебания курса рубля к доллару США и евро, рост процентных ставок и фактический дефицит долгосрочных кредитных ресурсов на внутреннем финансовом рынке РФ. Тем не менее, большинство макроэкономических показателей 2012 г. свидетельствует, что кризисные явления в целом успешно преодолены и российская экономика развивается умеренными темпами.

По предварительным итогам 2013 г., результат экономики России противоречив и неоднозначен. С одной стороны, по ключевому показателю ВВП по паритету покупательской способности Россия стала первой экономикой Европы, обойдя Германию, и пятой в мире. Быстро идет интеграция экономик стран Таможенного Союза. К России, Беларуси и Казахстану присоединилась Армения.

Однако полученные результаты российской экономики не достигли прогнозируемого уровня. Динамика ВВП и промышленного производства оказались значительно хуже ожиданий. По оценке Мирового Банка, в 2013 г. экономика России прибавила лишь 1,3%, изначально ожидали рост более, чем на 3%.

Причин много – вступление в ВТО, слабые индикаторы в Европе, и т.д. Главное - это отсутствие промышленной политики в стране. Плохой идеей оказалось и ослабление рубля. Реальный сектор это поддержало слабо. А вот инфляция оказалась хуже ожиданий, что не позволило Банку России снизить процентные ставки. Вероятно, что данные макроэкономические тенденции сохранятся и в ближайшем 2014 г.

Таким образом, мировой экономический кризис, колебания курсов валют, политические игры могут напрямую повлиять на экономическую ситуацию в России, отразиться на благосостоянии граждан и доходах промышленников, общественном мнении и вызвать социальную напряженность. При этом получить достоверные показатели, информацию не всегда просто, а порой даже невозможно: официальная статистика не всегда отражает реальные цифры, а аналитические отчеты закрыты за семью замками.

Публикуемые ежедневно в различных СМИ мнения экспертов и аналитиков также субъективны и не всегда базируются на достоверных данных. Даже при наличии какой-либо статистической информации или данных о тех или иных экономических показателях в современных экономических условиях не позволяют всегда принимать правильные управленческие решения.

Следует заметить, что вопросы совершенствования банковской деятельности и определения основных направлений развития банков являются одними из ключевых проблем современного экономического развития общества, так как они выполняют множество макроэкономических функций, являясь «кровеносной системой» всей экономики. От способов, сроков, стоимости привлеченных средств, а также от размера собственных средств банка, структуры его ресурсов во многом зависят финансовые результаты деятельности кредитной организации, а также возможности для увеличения вложений в экономику страны и расширения спектра услуг, оказываемых клиентам банка.

В связи с чем, успешное развитие и надежность банковской системы в условиях рыночной экономики во многом зависят от постановки в банках аналитической работы, позволяющей давать реальную и всестороннюю оценку достигнутым результатам деятельности банков, выявлять их сильные и слабые стороны, определять конкретные пути решения возникающих проблем. Анализ деятельности банка есть основа эффективного управления им, исходная база принятия управленческих решений на всех уровнях.

Анализ сопровождает выполнение большинства банковских операций, он помогает обеспечить доходность и ликвидность банка, выдержать конкуренцию, завоевывать доверие вкладчиков. Поэтому изучение методов и приемов анализа деятельности банка, его клиентуры, форм организации аналитической работы в банке и многих других направлений деятельности банковских аналитиков имеет огромное значение в принятии «банкирами» того или иного управленческого решения.

Оценка эффективности результатов деятельности занимает одно из ключевых мест в процессе комплексного анализа и может проводиться на разных

уровнях организационной структуры каждого конкретного банка. Она направлена на выявление всей совокупности факторов, влияющих на конечные финансовые результаты деятельности кредитной организации и интенсивность их использования, на оценку производительности средств акционеров и их прироста, достаточности прибыли банка для расширения масштабов деятельности и уровня достижения стратегической цели банка. Ведь целью деятельности любого финансового института является прибыль, которая обеспечивает дивиденды акционерам, заработную плату сотрудникам, а самое главное - обеспечивает рост собственных средств в структуре пассива баланса любого банка, делая его тем самым надежнее, а, следовательно, и в разы привлекательнее как для клиентов, так и для потенциальных партнеров.

В посткризисный период, в период восстановления всей экономики, начала нового экономического цикла, прибыль, для банковского сектора экономики можно считать лакмусовой бумажкой правильности принятых управленческих решений; а учитывая, что в данной сфере предпринимательства есть возможность довольно оперативного исправления допущенных ошибок, периодический мониторинг прибыльности конкретных операций или услуг просто необходим.

Но нельзя оставить без внимания и тот момент, что базой любого экономического анализа деятельности кредитной организации является ее отчетность как внутренняя, так и публикуемая.

Выделяют следующие формы банковской отчетности:

1. Бухгалтерская отчетность - это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. На сегодняшний день она является наиболее эффективным способом мониторинга финансовой ситуации: в стране, в банковской сфере и в конкретной кредитной организации.

2. Статистическая отчетность представляет собой систему экономических показателей деятельности банка. Она составляется на основе статистической обработки учетных данных за определенные периоды времени и содержит необходимым образом сгруппированные данные о кредитных, расчетно-кассовых, валютных и других операциях банка. Данная информация предназначена для регулирования государством платежного баланса в стране и платежной дисциплины в деятельности банков, а также соблюдения государственных гарантий по отношению к населению.

3. Финансовая отчетность является главным видом отчетности банков, предназначенной для внешних пользователей и составляемой в соответствии с МСФО на базе данных бухгалтерского и аналитического учета. Назначение общей финансовой отчетности состоит, прежде всего, в использовании ее для принятия экономических решений о целесообразности и безопасности инвестирования средств в деятельность банка.

В совокупности все виды и формы отчетности кредитных организаций

призваны служить фундаментом любого рода информационной и аналитической работы, поскольку специфика банковской деятельности состоит в определенной степени закрытости и невозможности получить достоверные сведения из каких-либо иных источников.

На основе банковской отчетности осуществляется максимально полный анализ как пассивов, так и активов банка, в том числе:

- анализ структуры пассивов по источникам формирования ресурсов (соотношение собственного капитала и обязательств);
- оценка направлений размещения банковских ресурсов и их эффективности;
- определение размера собственного капитала, его структуры и достаточности;
- анализ соблюдения основных нормативов достаточности капитала;
- анализ изменения уставного капитала банка;
- исследование и оценка обоснованности распределения прибыли;
- анализ структуры обязательств с позиции затратности и стабильности ресурсной базы;
- разработка стратегии расширения клиентской базы с целью удешевления ресурсов и увеличения прибыльности основных банковских операций;
- оценка деловой активности банка по привлечению и размещению ресурсов;
- разработка прогноза конкурентоспособности и финансового потенциала банка и т.д.

Еще большую значимость приобретают вопросы достоверности, своевременности и прозрачности информации о деятельности кредитных организаций в периоды нестабильности, когда на рынке увеличивается число недобросовестных участников. Наиболее актуальными эти вопросы становятся для так называемых розничных вкладчиков и мелких инвесторов, не особенно искушенных в вопросах финансового рынка и особенно остро нуждающихся в качественной информации для принятия решений об инвестировании своих сбережений в ту или иную кредитную организацию. В этой связи возрастает роль финансового мегарегулятора, функции которого сегодня в России выполняет Центральный Банк РФ, на плечи которого ложится весьма серьезное бремя ответственности за состояние банковской сферы и наличие надежных финансовых институтов на отечественном рынке. Это, в свою очередь, требует повышения стандартов предоставления отчетности кредитных организаций, а также осуществления контроля за ее качеством и своевременностью со стороны Банка России.

Таким образом, дальнейшее поступательное развитие российской банковской сферы и всего финансового рынка в целом обуславливает потребность в наличии и доступности объективной и своевременной информации о финансовом положении каждой кредитной организации и банковского сектора экономики в целом. Только максимально полная, выверенная и

достоверная отчетность, а также ее прозрачность может стать залогом формирования качественного рынка банковских услуг - рынка покупателя, который свободен самостоятельно принимать решения.

Список литературы:

1. О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации. Указание ЦБ РФ от 12.11.2009г. №2332-У [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. Дата обращения: 09.05.2013г.
2. Об опубликовании и представлении информации о деятельности кредитных организаций Указание ЦБ РФ от 20.01.2009 N 2172-У [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. Дата обращения: 09.05.2013г.
3. О представлении и опубликовании кредитными организациями годовой финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО. Указание ЦБ РФ от 16.01.2013г. №2964-У [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. Дата обращения: 09.05.2013г.
4. Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст]: учебник / О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2011.- 768 с.

Рыкова Ирина Анатольевна,
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

Борякова Наталия Михайловна
студентка финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

УДК 336.717.1

О.А. Степанова, Е.П. Артеменко, В.М. Якушенко

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ

Внедрение пластиковых карточек является важнейшей тенденцией развития технологий безналичного оборота в банковской деятельности. Как финансовый инструмент карточки постоянно совершенствуются, растет сфера их применения, расширяется комплекс оказываемых услуг. Банковские пластиковые карты давно стали мишенью для преступных посягательств, как и всякий высокодоходный бизнес в сфере безналичного оборота.

Ключевые слова: банковская пластиковая карта, дебетовые карты, кредитные карты, денежный оборот, безналичный расчет, скимминг, фишинг, эквайринг.

Современные этапы развития банковского сектора характеризуется расширением объема и структуры денежного оборота, осложнением расчетов, необходимостью уменьшения финансовых рисков и налаживанием действенного контроля за системой денежного оборота. Выполнение таких сложных задач

может быть обеспечено существенным расширением безналичных расчетов, новых банковских услуг.

Одной из таких банковских услуг является создание системы массовых электронных платежей с помощью банковских платежных пластиковых карточек.

Банковская карта (BC, VCard, BankCard) – пластиковая карта, привязанная к одному или нескольким расчётным счетам в банке. Используется для оплаты товаров и услуг, в том числе через Интернет, а также снятия наличных. Карты бывают дебетовые и кредитные. Дебетовые карты используются для распоряжения собственными деньгами, находящимися на расчетном счете в банке. Кредитные карты используются в качестве альтернативы кредитам, т.е. этими картами клиент расплачивается деньгами банка, которые необходимо будет вернуть банку, но уже на более лояльных условиях, нежели кредит.

Система безналичного расчёта была создана в США во времена «торгового бума» (1940 – 1950-е годы). В большинстве своём она заменила чековые книжки. В процессе своего развития происходила техническая модернизация карт. Сначала это был просто кусочек картона, затем он стал работать по принципу перфокарты, в начале 1970-х была разработана магнитная полоска, а в конце 1990-х в кредитные карты стали интегрироваться чипы.

Первая универсальная кредитная карта (DinersClub) появилась в 1950 г. [4].

Безналичный расчёт в современных условиях играет ведущую роль. В некоторых странах, таких как США, безналичные расчеты составляют около 90%. В России же доля безналичных расчетов постепенно растет на 10-15% и за I квартал 2013 г. составила 52%, в то время как в 2012 г. этот показатель составлял 42% [3].

Пластиковые карточки по своему экономическому смыслу предназначены для сокращения части наличности в обороте, ускорения расчётов и для расширения объемов доступных клиентам услуг.

По данным Банка России, количество банковских карт, выпущенных в России для физических лиц, по состоянию на 1 января 2011 г. составило 144 млн. 112 тыс. штук против 125 млн. 787 тыс. карт на начало 2010 г.. Активно растет и суммарный объем операций по банковским картам: по информации AnalyticResearchGroup, в прошлом г. он достиг 12094,1 млрд. руб., увеличившись за год на 27,7%, в то время как в 2009 г. рост составлял лишь 8%. Однако, по сути, граждане карточками и не пользуются вовсе, а лишь снимают наличные [2].

Наряду с развитием безналичного оборота, а именно пластиковых карт, развивались способы злоупотребления пластиковыми картами. Тогда же появились и первые подделки.

Основными видами мошенничества с пластиковыми картами являются скимминг и фишинг. Менее распространено такое понятие, как «трапинг» - когда в картоприемник банкомата вставляется фотопленка, удерживающая карту в определенном положении. Далее злоумышленник под видом сотрудника бан-

ка или просто желающего помочь предлагает ввести ПИН-код якобы для того, чтобы извлечь карту из банкомата. Когда же жертва отчаивается и уходит разбираться с банком, злоумышленник извлекает карту и при помощи подсмотренного ПИН-кода тут же снимает с неё денежные средства.

Иногда деньги пропадают с карточных счетов в результате кражи кошелька. Происходит это, как правило, потому, что держатели карт пренебрегают правилами пользования платежной картой и хранят карты вместе с ПИН-кодом или же пишут его прямо на карте.

Известны также случаи подмены карт – когда у владельца берут карту для расчета, скажем, в ресторане – и возвращают, но уже не его карту. Не заметивший подмены клиент в ближайшее время узнает о пропаже денег со своего карточного счета.

Банки не меньше держателей карт заинтересованы в решении данной проблемы, так как прослеживается тенденция роста потерь банков из-за действий мошенников. Поэтому банки вынуждены обращать большое внимание на обеспечение безопасности этих операций.

Для обеспечения безопасности транзакций по банковским картам банки либо самостоятельно разрабатывают всевозможные программы защиты, либо прибегают к помощи компаний по защите информации.

Система контроля операций с пластиковыми картами, исходя из возможных рисков, обычно включает в себя 2 направления:

1. Служба внешнего (со стороны банка) контроля за операциями с пластиковыми картами.

Это направление обеспечивается сотрудниками общепанковской системы безопасности, в их задачи входит:

- проверка клиентов перед принятием решения о выдаче карточки;
- проверка торговых фирм перед заключением договора эквайринга;
- в тех случаях, когда факт мошенничества налицо, принятие мер по розыску владельца карты и, по возможности, сокращению потерь банка;
- выезды в торговые точки по сигналу о попытке использовать поддельную или украденную карту.

2. Служба обеспечения безопасности расчетов непосредственно в Департаменте пластиковых карт.

Выделение такого подразделения обосновано требованиями большого объема специальных знаний и навыков:

- особенности работы с пластиковыми картами на каждом этапе их изготовления и использования;
- доступ к информации по карточкам и транзакциям по ним;
- требования платежных систем по обеспечению безопасности;
- правила решения спорных вопросов с другими банками-участниками;
- участие в разработке договоров, инструкций;
- поддержание контактов со службами безопасности платежных систем и других банков участников.

Для работы в этой группе требуется хороший английский для оперативного решения вопросов с другими банками и службами платежных систем.

Основные направления обеспечения безопасности:

- обеспечение физической и технологической безопасности процесса производства карточек, процессирования транзакций и процесса авторизации;
- обеспечение проверки персональных данных потенциальных владельцев карт;
- обеспечение информационно-аналитической деятельности по раннему выявлению мошеннических действий с пластиковыми картами;
- обеспечение физической и технологической безопасности. Как правило, подразделение банка, занимающееся пластиковыми картами, состоит из трех основных технологических модулей:
 - а) прием и обработка заявлений на выпуск карт;
 - б) персонализация карт и печать ПИН-конвертов;
 - в) модуль обеспечения авторизации и обмена финансовой информацией с платежными системами.

Основная задача - исключить возможность исчезновения заготовок карточек, изготовленных карточек и ПИН-конвертов, расходных материалов (слипы и прочее), а также информации в любом виде о параметрах выпускаемых карт (номер, срок действия, имя владельца, лимиты, информация с магнитной полосы).

Новые технологии позволяют сегодня распознавать мошеннические операции в режиме реального времени. Это круглосуточный мониторинг операций по картам клиентов с возможностью распознавания мошеннических операций в режиме реального времени. При первом же подозрении на несанкционированность операции карта блокируется. Также одним из эффективных методов борьбы является сотрудничество с другими банками и правоохранительными органами при выявлении мошеннического использования платежных карт.

Все банки всегда предлагают клиенту подключить услугу SMS-банкинга, которая позволяет контролировать доступ к средствам на счете и получать отчет о любой только что проведенной операции. В банках работают круглосуточные службы поддержки (Контакт – центр), куда можно и нужно обращаться в случае кражи или утери карты, а также при обнаружении несанкционированных операций. Своевременное обращение в службу поддержки, как правило, почти всегда позволяет избежать нежелательного развития событий.

Если расследование, проведенное банком, указало на непричастность клиента к проведению операции по платежной карте и доказало, что клиент пострадал от действия мошенников, убытки клиенту банк компенсирует в полном объеме.

В Европе лидером по темпам роста мошенничества с банковскими картами является Россия. За 2012 г. ущерб от мошенничества увеличился на 35%. Совокупные убытки от противоправных действий с банковскими картами в Европе в 2012 г. выросли на 6%, по сравнению с 2011 г. Франция, Россия и Вели-

кобритания обеспечили 80% этого роста [1].

В России рост мошенничества по операциям с картами прежде всего связан с ростом карточного кредитования. В 2012 г. его объемы выросли более чем на 100%.

Средний размер займа, полученного с помощью кредитной карты, - 51,1 тыс. рублей. При этом на 1 мая 2013 г. количество кредитов, по которым не было ни одного платежа (то есть с признаками мошенничества), составило 679 тыс., что на 43% больше, чем год назад [5].

Для борьбы с «скиммингом» применяются самые разнообразные методы. При этом одними из самых активных «борцов» являются производители банкоматов, которые в стремлении защитить свою продукцию изобретают различные приспособления, препятствующие установке несанкционированного оборудования, с помощью которого скиммеры похищают информацию о картах.

Антискимминговый модуль безопасности, устанавливаемый на банкомат, оборудован специальными датчиками для контроля области картоприемника, позволяющими выявлять несанкционированную установку на банкомат любых посторонних устройств. При подозрении на подобное подключение модуль подает сигнал оповещения в соответствующие службы, ответственные за обеспечение безопасности банкоматов, одновременно останавливая работу банкомата, подвергнувшегося атаке.

Некоторые производители стараются заложить средства и механизмы обеспечения безопасности в самой основе конструкции банкоматов. Например, устройство считывания пластиковых карт имеет специальное исполнение наружной части – закругленная форма участка передней панели банкоматов вокруг картоприемника делает практически невозможной установку скиммера. Кроме того, устройство считывания пластиковых карт оснащается механизмом вибрации, который встряхивает карту во время загрузки – меняет скорость движения карты и использует серию быстрых остановок и пусков. Подобный эффект тряски препятствует точному считыванию данных с карты с помощью скиммера, установленного преступником.

Одним из средств борьбы со скиммингом является эмиссия банком платежных карт с использованием микрочипа. Данные с такой карты считать гораздо сложнее, кроме того, в случае если это получится – существует возможность возврата похищенных денежных средств.

Большая роль в борьбе со скиммерами принадлежит бдительности держателей платежных карт. Поэтому необходимо помнить о тех элементарных мерах безопасности, к которым нас призывает банк:

- не хранить пластиковую карту рядом с ПИН-кодом, не записывать ПИН-код на самой карте;
- не передавать карту третьим лицам;
- не расплачиваться за покупки в интернете с незнакомых или подозрительных сайтов;

- при оплате с карты ставьте подпись только в тех чеках, в которых верно указана сумма совершенной вами покупки;
- регулярно (не реже одного раза в месяц) проверяйте выписки по банковскому счету;
- в случае потери или кражи карты немедленно обращаться в банк;
- при получении любых запросов (по электронной почте, телефону и иным способом) с просьбой подтверждения персональных данных и сведений о Вашей карте не передавайте информацию по Вашей карте (ПИН-код, номер карты, срок окончания действия карты, CVC2/CVV2 – код безопасности), так как данные сообщения используются злоумышленниками в целях получения конфиденциальной информации для последующего использования в мошеннических целях.

Похищенные деньги вернут держателю карты в случае, если доказана вина сотрудников банка или же найден мошенник. Если же в результате проверки выявлено, что деньги похищены вследствие несоблюдения держателем пластиковой карты правил её использования, то банк может помочь только в плане предоставления информации о движениях на карточном счете.

В России до сих пор не принят закон, который бы защищал держателей карт от незаконного списания средств. В 2013 г. предполагалось ввести поправки, обязывающие банки возвращать клиентам незаконно списанные средства с их карт еще до окончания расследования, но их принятие отложили еще на год.

Список литературы:

1. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://banki.ru>. Дата обращения: 20.05.13.
2. Официальный сайт газеты «Новые известия» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.newizv.ru>. Дата обращения: 20.05.13.
3. Рынок. Финансы. Недвижимость. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sia.ru>. Дата обращения: 19.05.13.
4. Википедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.m.wikipedia.org/wiki/>. Дата обращения: 19.05.13.
5. Экономика [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.newsru.com/>. Дата обращения: 22.09.13.

Степанова Оксана Александровна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail:artemenko.alla@inbox.ru

Артеменко Екатерина Петровна

студентка инженерно-технологического факультета

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail:artemenko.alla@inbox.ru

Якушенко Валентина Михайловна

студентка финансово-экономического факультета

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail:artemenko.alla@inbox.ru

УДК 339.92

Л.М. Марченкова, И.Б. Илюхина**ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ:
КОМПОНЕНТЫ И ОСОБЕННОСТИ**

Статья содержит анализ глобализации как тенденции, рассматриваемой в мировой экономике в качестве наиболее важной. Эта тема привлекает внимание экономистов из-за неоднозначных оценок. Глобализация способствует усилению мирохозяйственных связей и вовлечению в них большего числа стран. Данная статья раскрывает глобализацию как вид мировой интеграции в экономической сфере.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, мировая экономика

Процесс развития мировой экономики, интернационализация хозяйственной жизни в настоящее время характеризуются новым элементом в развитии, понимаемом как глобализация. Глобализация является одной из наиболее влиятельных сил, определяющих ход развития всех стран мира. Процессы глобального развития, в рамках которых структуры национального производства и финансов становятся взаимозависимыми, ускоряются в результате увеличения числа заключенных и реализованных внешних сделок. Глобализация охватывает все регионы и секторы мирового хозяйства, изменяет соотношение между различными факторами развития национальных экономик. Все национальные экономики в мире исходят из приоритетов и норм поведения основных участников мирохозяйственной деятельности для формирования и реализации стратегии своего экономического развития.

Глобализация международных экономических отношений представляет собой процесс тесного взаимодействия различных сфер общественной жизни и деятельности в различных областях международных отношений. Она затрагивает практически все сферы и условия существования человеческого общества, включая экономику, политику, идеологию, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность, образ жизни и т.д.

Процесс глобализации отличается от процесса региональной экономической интеграции, характеризовавшейся возникновением реальной экономической зависимости отдельных стран друг от друга. Процесс глобализации нельзя сводить только к усилению взаимозависимости хозяйственных комплексов отдельных стран. Глобализация способствует преобразованию мирового пространства в единые зоны, такие как финансово-информационная, военно-политическая и социально-культурная, в которых происходит свободное перемещение товаров, услуг, идей, инвестиций, новых технических разработок. Все это стимулирует развитие мира как целостной системы.

Новый этап развития мировой экономической системы обусловил объективный процесс под названием глобализация.

Основными особенностями глобализации в настоящее время являются:

- транснационализация мировой экономики;
- разработка единых стандартов для участвующих стран;
- появление наднациональных управляющих структур, международной системы информации, стандартов и прочее;
- международное движение капиталов в различных формах;
- появление глобального экономического единomyслия;
- ликвидация или ослабление институциональных барьеров, препятствующих международному экономическому обмену.

В результате происходит, во-первых, осуществление деятельности национальных экономических субъектов за рамками национальных государственных границ; во-вторых, перенос на глобальный уровень их внутренних экономических проблем, рост интеграции и влияния на другие государства, превращение в часть мировой экономической системы; в-третьих, синхронизации развития национальных экономик, появление потребности во всеобщей координации экономической политики отдельных государств как условия стабильной международной хозяйственной деятельности.

Современная глобализация мировой экономики выражается в следующих процессах (рис. 1):

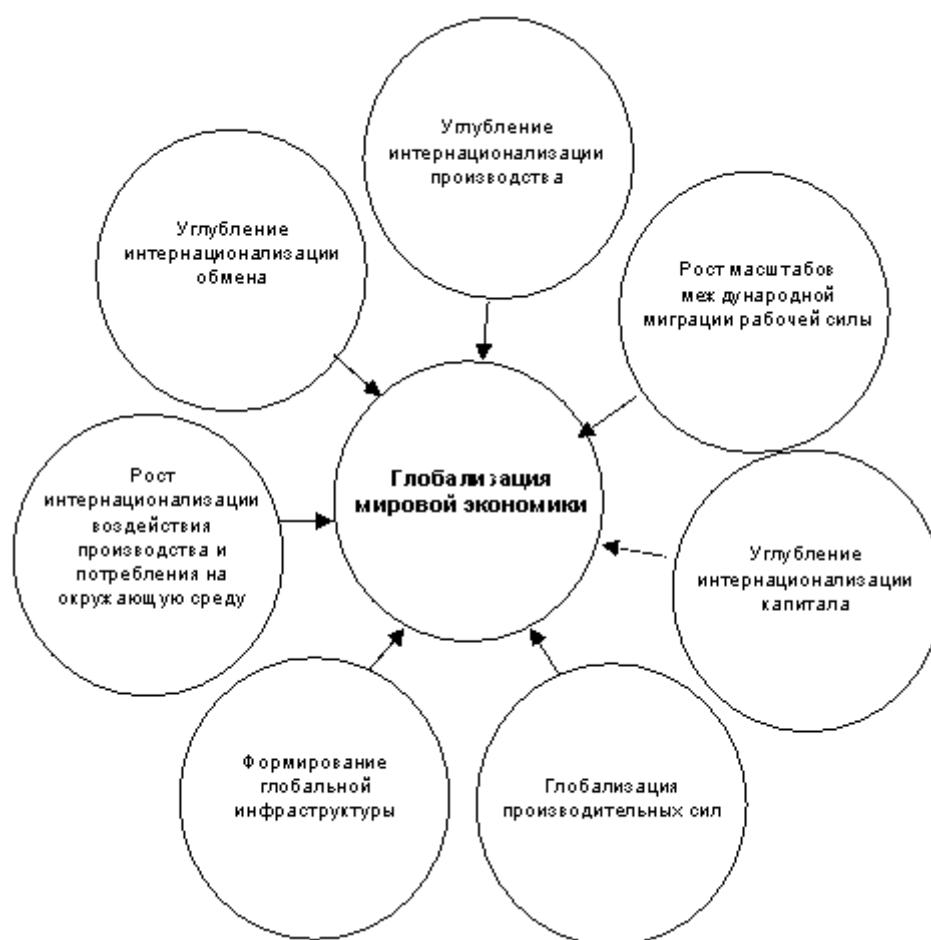


Рисунок 1 - Компоненты глобализации мировой экономики

Процесс глобализации охватывает следующие направления движения в мировой экономике:

- товары в материальной форме (сырьевые и продовольственные товары, готовые изделия, продукция обрабатывающей промышленности, машино-техническая продукция);
- услуги (международные инжиниринг, консалтинг, аудит, лизинг, туризм, перевозки, расчеты и т.п.);
- технологии (патентные и беспатентные лицензии, товарные знаки);
- капитал (прямые и портфельные зарубежные инвестиции, международный кредит);
- рабочая сила;
- интернационализация производства, т.е. когда в создании конечного продукта участвуют производители многих стран мира в разных формах и на разных стадиях. Промежуточные товары и полуфабрикаты занимают все большую долю в мировой торговле и в межкорпоративных трансферах. Институциональной формой интернационализации производства выступают ТНК;
- глобализация производительных сил через обмен средствами производства и научно-техническими, технологическими знаниями, а также в форме международной специализации и кооперации, связывающих хозяйственные единицы в целостные производственно-потребительские системы; через производственное сотрудничество, международное перемещение производственных ресурсов;
- формирование глобальной материальной, информационной, организационно-экономической инфраструктуры, обеспечивающей осуществление международного сотрудничества;
- усиление интернационализации обмена на основе углубления международного разделения труда, возрастания масштабов и качественного изменения характера традиционной международной торговли овецищенными товарами. Все более важным направлением международного сотрудничества становится сфера услуг, которая развивается быстрее сферы материального производства.

Население стран с низкими доходами используется в качестве неквалифицированной или малоквалифицированной рабочей силы в развитых странах. При этом страны, как правило, для заполнения непрестижных отраслей на рынке труда используют труд иностранных работников, пытаются удерживать иммиграцию в определенных пределах. В то же время современные телекоммуникационные технологии открывают новые возможности в этой области и позволяют безболезненно ограничить иммиграционные процессы. Любая компания в Европе, Северной Америке или Японии может с легкостью поручить выполнение, например, компьютерных работ исполнителю, находящемуся в другой стране, и незамедлительно получить готовую работу в своем офисе.

Глобализация проявляется в растущей интернационализации воздействия производства и потребления на окружающую среду, что вызывает рост потребности в международном сотрудничестве, направленном на решение глобальных проблем современности.

Необходимо заметить, что процесс глобализации губит суверенитет национальных государств по все большим аспектам политических функций, что требует от них усиления взаимодействия и образования региональных политических и экономических блоков, что противоречит самому процессу глобализации. Однако это не приводит к отмене процесса глобализации, а лишь ограничивает в своих возможностях особенно страны со слабыми экономиками. Такие страны включаются в процесс мировой глобализации на условиях подчинения требованиям ТНК, крупнейших держав и их объединений.

Кроме того, глобализация мировой экономики способствует изменению масштабов и условий соперничества, делает конкурентную среду чрезвычайно подвижной, порождает глобальную конкуренцию товаров, услуг, технологий, в условиях которой одни и те же фирмы конкурируют между собой в любой точке планеты. Международная конкуренция возникает всякий раз, когда компания размещает свои предприятия, которые производят стандартную продукцию, по всему миру, не учитывая национальных особенностей и интересов покупателей. Причем, ее позиция и конкурентные преимущества в одной стране поддерживают позиции и преимущества в других государствах.

С появлением глобализации происходит формирование устойчивых противоречий на межгосударственном и на межфирменном уровне, а также международные противоречия, вызванные неэффективным использованием факторов производства, загрязнением окружающей среды, истощением природных ресурсов.

Сам процесс глобализации приводит к формированию противоречивого отношения к нему, что вызвано неоднозначностью оценки ее выгод и недостатков, неодинаковым восприятием на разных уровнях, в разных странах и разными фирмами ее последствий, основными из которых можно считать:

во-первых, интенсивное развитие мировой экономики, обусловленное более свободным перемещением финансов, инвестиций, товаров, услуг, технологий и характеризующееся:

- 1) ускорением процессов разработки и внедрения новинок, формирования высокотехнологичных отраслей;
- 2) быстрым ростом производства на предприятиях и экономии на масштабах, что может привести к сокращению издержек и снижению цен;
- 3) высокими темпами развития новых индустриальных стран, которые обеспечили их за счет привлечения капиталов и технологий из-за рубежа и своей дешевой рабочей силы;
- 4) устранением зависимости национальных экономик от наличия ресурсов;
- 5) углублением разделения труда и специализации под воздействием международной конкуренции;
- 6) процессами роста слияний и поглощений в экономике.

Во-вторых, формирование устойчивой неравномерности мировой экономики стран:

- 1) преобладания небольшого числа развитых стран, обеспеченных огромным производственным и научно-техническим потенциалом, высокой конкурентоспособностью экономики, наличием квалифицированной рабочей силы;

2) появления новых индустриальных стран, которым удалось адаптироваться к процессам глобализации и либерализации, добиться высокого, хотя и нестабильного роста за счет иностранных инвестиций и технологий, развития экспортно-ориентированного производства и инфраструктуры;

3) неспособности большинства государств на равных с высокоразвитыми странами участвовать в глобализации, а поэтому как следствие снижения экономического роста и разорению.

Основной проблемой глобализации развивающихся стран является низкая конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, по сравнению с компаниями развитых стран, а также низкий уровень развития производства и технологий. Существующая система международного разделения труда основывается на том, что развитые страны являются поставщиками нематериальных ресурсов, таких как технологии, информация, наукоемкая продукция, капитал; а развивающиеся страны поставляют ограниченные материальные ресурсы, сырье и энергию.

Все попытки развивающихся стран догнать развитые за счет производства и экспорта полуфабрикатов и сырья обречены на неудачу, поскольку они постоянно обесцениваются по отношению к готовой продукции (до 40-45% за десятилетие), в результате чего эти страны теряют до 5-6% ВВП. Таким образом, структура международного разделения труда оказывается бесперспективной для большинства из них.

В-третьих, рост глобальной нестабильности мировой экономики, основными причинами которой являются:

1) сохраняющаяся цикличность мирового экономического развития и стихийность мирового рынка, в результате чего в условиях взаимозависимости стран кризисные процессы легко переходят с одной экономики на другую (в свою очередь, глобализация еще более усиливает нестабильность мировой экономики);

2) неконтролируемое накопление транснационального краткосрочного капитала, который в силу своего спекулятивного характера способен увеличивать размах конъюнктурных колебаний, порождать национальные и региональные финансовые кризисы и даже расшатывать политические системы;

3) неустойчивость мировой финансовой системы и финансовых рынков, являющаяся одной из наиболее острых проблем мировой экономики, способная разрушить все ее достижения нескольких десятилетий.

Неустойчивость вызвана обстоятельствами, о которых говорилось выше (внедрение информационных технологий, либерализация, отрыв финансовых потоков от материальных, а также реальных потребностей экономики; финансовые спекуляции; дерегулирование банковской сферы).

Глобализация финансовой сферы формирует новый механизм принятия основополагающих решений, в результате чего мировой коллективный инвестор определяет внутреннюю экономическую ситуацию во многих странах.

В-четвертых, изменение роли основных субъектов мировой экономики:

1) отдельно взятого государства, значение которого в деле самостоятельного определения своей экономической политики в целом снижается. Либерализация

лизация, усиление взаимозависимости стран и НТП ограничились способностью даже развитых стран осуществлять контроль над внутренними и основными международными процессами, политикой международных организаций; вынудили передать последним часть своих полномочий, а развивающиеся страны лишены такой возможности полностью;

Если говорить точнее, в условиях глобализации роль государств не столько снижается, сколько качественно меняется; государство не создает препятствия конкуренции, а помогает конкурировать, способствует усилению конкурентоспособности национальных фирм, развивая инфраструктуру, науку, образование.

2) международных экономических институтов, например МВФ, Всемирного банка, ВТО, чьи возможности влияния, особенно по отношению к развивающимся странам, усиливаются;

3) ТНК и транснациональных финансовых структур, которые ориентированы на использование ресурсов стран, а не на их развитие, что порождает конфликты между ними и национальными правительствами.

В результате глобализации развивающиеся страны из-за того, что они плохо организованы, не имеют нужных специалистов, оказываются под контролем развитых стран, международных организаций и ТНК.

В-пятых, усиление интеграционных процессов на региональном уровне и формирование, по меньшей мере, трех центров, о которых уже шла речь — ЕС, НАФТА, АСЕАН.

Участники последнего создают Азиатский валютный фонд с активами 1 трлн долл. (самые крупные резервы в мире), что устраняет необходимость для участников обращаться к МВФ. Существуют планы создать зону свободной торговли Америки (РТТА), общий ВВП участников, которой составит 13 трлн. долл. ($\frac{1}{3}$ мирового ВВП и в 2 раза больше, чем у ЕС, что может укрепить доминирующее положение США).

В-шестых, рост размеров рынков, обострение международной конкуренции и изменение ее характера (происходит постоянный передел сфер влияния; главным объектом борьбы становится технологическое преимущество, растет активность международных организаций). От этого выиграли потребители, получившие товары лучшего качества по сниженным ценам.

В-седьмых, экспансия западных ценностей, культуры и образа жизни, размывание культурной специфики отдельных стран.

В-восьмых, облегчение контроля за передвижением капиталов, борьбы с финансовой преступностью, криминализацией мировой экономики.

В-девятых, внедрение новых информационных технологий в отдаленные точки планеты, упрощение обмена информацией.

В то же время создание глобализированного мирового порядка требует готовности к утрате части национального суверенитета, использованию рыночных инструментов управления общественными процессами, сокращению функций государства.

Глобализацию осложняет проблема с миграцией рабочей силы, поскольку в промышленно развитых странах весьма высок уровень безработицы, а если

спрос на рабочую силу существует, то он относится к высококвалифицированному «человеческому капиталу», тем не менее, поток мигрантов туда не сокращается.

Глобализация обостряет противоречия между тенденцией к объединению производителей в рамках ценностной цепочки (результат — возникновение огромных международных корпораций) и усилением анархии в экономике в целом.

Можно выделить следующие типы глобальных проблем:

1) интерсоциальные проблемы связанные с безопасностью нации, гонкой вооружения, отсталостью развивающихся стран; предотвращением ядерной войны, борьбой с терроризмом, соблюдением прав человека и проч.;

2) социально-демографические проблемы связанные с ростом или сокращением численности населения, бедностью и отсталостью населения развивающихся стран, нехваткой продовольствия, распространению болезней;

3) социально-экологические проблемы связанные с загрязнением окружающей среды, нехваткой энергии, сырья, необходимостью освоения космического пространства и ресурсов Мирового океана.

Сегодня нет единого мнения о приоритетности глобальных проблем.

Странам мировой экономики следует адекватно относиться к развивающимся, которым, в условиях глобальных процессов, необходимо адаптироваться к новым условиям и воспользоваться шансами, которые предоставляет интернационализация мировой экономики.

Таким образом, необходимо отметить, что процесс глобализации, наиболее активизирующийся в настоящее время, включает в себя как положительные аспекты, так и немало неясностей и противоречий, что становится предметом острых дискуссий в мировой экономике.

Список литературы:

1. Авдокушкин, Е.Ф.. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: [Текст] учебник / Е.Ф. Авдокушкин, А.В. Бойленко, В.Ф. Железова и др./ Под ред. В.П. Коленова, М.Н. Осьмовой. М.: Флинта, МПСИ, 2000. -234 с.
2. Абрамов, В.Л. Мировая экономика[Текст]: учебное пособие./ В.Л. Абрамов. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. – 422 с.
3. Дадалко, В.А. Мировая экономика: [Текст].учеб. пособие. / В.А. Дадалко. - Минск: Урожай, 2001. -346 с.
4. Киреев, А.П. Международная экономика [Текст]:учебное пособие для вузов./ А.П. Киреев- М.: Международные отношения, 2002. – 564 с.
5. Кудров, В.М. Мировая экономика [Текст] :учебник. /В.М. Кудров. - М.: БЕК, 2000. –387 с.

Марченкова Лилия Михайловна

к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru

Илюхина Ирина Борисовна

к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: irboil@mail.ru

УДК 338.246.025

И.Б. Илюхина, Е.М. Самородова

ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ

В данной статье безработица рассматривается с позиций ее влияния на возможности экономического роста и развития социально-ориентированной экономики. Анализируются особенности российской безработицы и механизмы государственного регулирования рынка труда.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, занятость, государственное регулирование.

В настоящее время безработица представляет собой важную макроэкономическую проблему, так как оказывает влияние на функционирование всей экономической системы. Безработица связана с потерей ограниченных ресурсов для производства товаров, а, следовательно, замедлением возможности экономического роста. Проблема безработицы также становится актуальной в условиях развития социально-ориентированной экономики. Безработица – это своеобразный индикатор, по которому следует судить о национальном благополучии и эффективности проводимых в обществе экономических преобразований. Политика занятости должна формироваться с учетом возможности трудиться разным категориям населения. Более пристальное внимание следует уделить группе риска, т.е. занятости женщин, молодежи, инвалидов, стабильности получения ими доходов, исключению дискриминации в этих вопросах.

В данный момент безработица в России имеет следующие особенности:

1. Сокращение численности занятого населения в депрессивных регионах.

Самый низкий уровень безработицы в 2012 г. был отмечен в Центральном федеральном округе – 2,8%, самый высокий – в Северо-Кавказском федеральном округе (13,3%). А именно: самый низкий уровень, 0,81%, отмечен в г. Москве, а самый высокий уровень – в Республике Ингушетии – 47,68%. Орловская область занимает 26-ю позицию, 5,35%, что соответствует уровню безработицы в среднем по Российской Федерации [16]. Значительные перекосы в уровнях безработицы в региональном разрезе опасны дальнейшим наплывом населения из бедных регионов в более обеспеченные и ростом экстремизма, подпитываемого безработицей и нищетой [12].

2. Сохранение дисбаланса между спросом и предложением.

Количество вакансий, по мнению экспертов, достаточно для дальнейшего снижения уровня безработицы, но для их заполнения отсутствуют необходимые специалисты. Особенно это касается регионов. В настоящее время россий-

ской экономике требуются профессионалы, прежде всего, в инженерно-технических отраслях и сфере ИТ. Очень востребованы рабочие специальности. А на рынке труда в то же время превалируют юристы, экономисты и обладатели других профессий, в частности гуманитарного плана.

3. Снижение качества рабочих мест, уменьшение количества высококвалифицированных специалистов.

Такая ситуация связана с недостаточной поддержкой государством передовых отраслей экономики и как следствие – отъездом ценных кадров за границу. Вымывание среднего технического и научно-технического персонала вызвано низкими доходами этой группы работников и как следствие – трудоустройство в других хозяйственных структурах, где выше зарплаты. Дефицит представителей рабочих специальностей связан с низким качеством работы профессиональных учебных заведений и понижением популярности этих профессий в молодежной среде.

4. Снижение занятости молодежи.

Выпускникам учебных заведений и работникам с небольшим опытом работы очень трудно конкурировать на рынке труда. Согласно самым последним данным Росстата, молодежь до 25 лет составляет среди безработных 28,2%. Этот уровень выше, чем в среднем по Европе (23,7%) [1].

5. Несовпадение реального уровня безработицы с регистрируемым Росстатом.

По мнению многих экономистов, по данным служб занятости, реальный уровень безработицы в России не совпадает с регистрируемым, и оценить его проблематично. Так, в настоящее время количество официальных безработных оценивается по стране в 4,8 млн. человек. При этом многие, состоя на бирже, продолжают работать и получать пособие, что увеличивает затраты государства, в то время как до тех, кто в этих пособиях реально нуждается, выделяемые средства зачастую не доходят. Есть и другая тенденция: многие безработные не встают на учет, так как предпочитают решать проблему трудоустройства без участия государства.

В 2014 г. по прогнозам Министерства труда, в нашей стране будет нарастать дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда. По данным Министерства труда, вакансий будет вдвое больше, чем безработных. При этом используется информация только по официально зарегистрированным безработным гражданам. Об этом было сказано в ходе саммита G20 Главой министерства труда Максимом Топилиным [6].

Уровень безработицы в России составляет 5,3%. Это, по словам чиновника, гораздо ниже ряда европейских стран. И это считается достаточно серьезным достижением. Ситуация в стране стабильна и резких скачков не наблюдается.

Регулирование рынка труда представляет сложную систему мер и мероприятий, охватывающих не только сферу занятости, но и все элементы экономической системы общества.

Механизм государственного регулирования по эффективному функционированию рынка труда предполагает реализацию общеэкономических законов, методов и инструментов, которые могут оказать значительное влияние на уровень занятости, а также определить принимаемые на разных уровнях решения, направленные на его стабилизацию. Регулирование рынка труда необходимо рассматривать как совокупность функций управления, которые осуществляют государственные органы власти с целью сбалансированности спроса и предложения рабочей силы.

Значительную роль в государственном механизме регулирования рынка труда выполняют законодательные методы. Законодательство о рынке труда и занятости Российской Федерации представляет совокупность нормативных актов. Оно основывается, прежде всего, на Конституции Российской Федерации, федеральных законах, иных нормативных и правовых актах Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. С помощью основных инструментов законодательства устанавливаются правовые, экономические, административные, организационные и социальные основы государственной политики содействия занятости населения, в том числе гарантии государства по реализации конституционных прав граждан Российской Федерации на труд и социальную защиту от безработицы.

Российское законодательство в вопросах о занятости опирается на международно-правовые акты по данной проблеме. Так, Конвенция МОТ № 122 (1964 г.) «О политике в области занятости»; Конвенция и Рекомендация Международной Организацией Труда (1948 г.) «О службе занятости» используются российским законодательством в Законе РФ «О занятости населения в Российской Федерации» при формулировке политики государства в области занятости и других его положений.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р, основными задачами государственной политики в сфере содействия занятости населения являются [5]:

1. Повышение гибкости рынка труда, включающее:

- совершенствование нормативной правовой базы в сфере труда и занятости, стимулирующей развитие занятости населения, в том числе гибкие формы, не требующие постоянного присутствия на рабочем месте;
- повышение эффективности использования трудовых ресурсов в бюджетной сфере за счет более тесной увязки заработной платы с эффективностью работы;

- создание условий для продления периода трудовой деятельности за счет стимулирования использования трудового потенциала работников старшего возраста (гибкий график работы, частичная занятость, упорядочение системы льготных пенсий и т.д.);

- расширение практики стажировок в организациях молодых специалистов с целью их последующего трудоустройства на постоянное рабочее место;

- создание условий для интеграции в трудовую деятельность лиц с ограниченными физическими возможностями.

2. Улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности, включающее:

- развитие внутрипроизводственного обучения работников организаций, а также опережающего профессионального обучения работников, подлежащих высвобождению;

- развитие профессиональной мобильности на основе повышения квалификации, обучения и переобучения;

3. Развитие институтов рынка труда, рост занятости и эффективности использования труда, включающее:

- повышение качества предоставления услуг в области содействия занятости населения на основе развития государственной службы занятости населения и частных агентств занятости, их взаимодействия;

- реформирование системы государственной социальной поддержки безработных граждан с целью стимулирования их к активному поиску работы;

- использование новых информационных возможностей и обеспечение доступности информационных ресурсов в сфере занятости населения;

- создание механизма информирования населения о возможностях трудоустройства в различных регионах Российской Федерации.

В настоящее время российским Правительством готовится новая программа по обеспечению занятости в стране, так называемая программа «Новая занятость». Об этом сообщила вице-премьер РФ Ольга Голодец на совещании премьер-министра Дмитрия Медведева с зампредами правительства. По ее словам, на сегодняшний день значительную часть безработных в стране составляет молодежь, которая еще не успела получить опыт работы. Она отметила, что также существуют проблемы с обеспечением занятости инвалидов. «Более 800 тысяч инвалидов на сегодня нуждаются в трудоустройстве», — сказала она [9]. Именно поэтому разработана новая программа, которая стимулирует работодателей, если они принимают к себе на работу следующие категории населения: жителей из депрессивных районов и регионов, молодежь, впервые ищущую работу, и инвалидов. В стране насчитывается 360 населенных пунктов, которые испытывают хронические проблемы с безработицей. Часть средств будет выделена на перемещение людей из проблемных регионов в более благополучные области.

Программа стимулирования занятости среди молодежи, лиц с ограниченными физическими возможностями и депрессивных регионов будет стоить 135 миллиардов рублей за три года.

Эффективное функционирование рынка труда невозможно без создания соответствующих экономических условий, проведения активной политики занятости, разработки и осуществления действенных не только федеральных, но и региональных программ содействия занятости населения. Несмотря на то, что основы регулирования занятости и трудовых отношений формируются на федеральном уровне, разрешение проблем занятости в условиях рыночной экономики решается на региональном и местном уровнях.

Задачи по организации рабочих мест на территории региона и стимулированию экономически активного населения по реализации их права на труд являются приоритетными для региональных органов власти. От уровня занятости зависит экономический потенциал города, уровень и качество жизни его жителей.

В Орловской области разработана программа «Содействие занятости населения Орловской области до 2017 года». Ее цель - обеспечение государственных гарантий содействия занятости населения и социальной поддержки безработных граждан Орловской области, улучшение условий и охраны труда работников организаций, расположенных на территории области. В программу включена подпрограмма «Улучшение условий и охраны труда в Орловской области на 2013–2016 годы». Общий объем средств, предусмотренных на реализацию государственной программы, – около 1,190 млрд. рублей, в том числе из федерального бюджета - 897,3 млн. рублей; из областного бюджета – 132,6 млн. рублей, средства муниципальных бюджетов составят более 33,7 млн. рублей, внебюджетных источников – 126,2 млн. рублей [11].

Мероприятия государственной программы направлены на решение следующих задач: содействие гражданам в трудоустройстве; повышение их конкурентоспособности на рынке труда; обеспечение социальной поддержки безработных граждан. Кроме того, поставлены задачи по совершенствованию региональной системы управления охраной труда; совершенствованию нормативной правовой базы охраны труда, информационное обеспечение и пропаганда охраны труда; улучшение системы обучения и проверки знаний требований охраны труда работников организаций, активизация работы по аттестации рабочих мест по условиям труда.

Программными мероприятиями предусмотрена организация оплачиваемых общественных работ, временное трудоустройство безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, выпускников образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования в возрасте от 18 до 20 лет, ищущих работу впервые, несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время.

Будет оказываться содействие самозанятости безработных граждан, включая оказание безработным гражданам единовременной финансовой помощи при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо при создании крестьянского (фермерского) хозяйства, а также единовременной финансовой помощи на подготовку документов. Помощь также будет оказана безработным гражданам и членам их семей в переселении в другую местность для трудоустройства по направлению органов службы занятости.

Кроме того, ежегодно незанятым инвалидам будет оказано содействие в трудоустройстве на созданных специально оборудованных (оснащенных) рабочих местах.

Запланирована ежегодная профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации женщин в период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет и стажировка выпускников учебных заведений высшего, среднего, начального профессионального образования под руководством наставников.

В результате реализации мероприятий программы к 2017 г. планируется снизить уровень регистрируемой безработицы до 1,2%; среднюю продолжительность периода безработицы – до 4,4 месяца; коэффициент напряженности на регистрируемом рынке труда – до 0,8 человека на вакансию. Ожидается увеличить удельный вес численности трудоустроенных граждан в общей численности граждан, обратившихся в органы службы занятости за содействием в поиске подходящей работы, удельный вес численности безработных граждан, прошедших профессиональную подготовку, переподготовку, повышение квалификации, в численности безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости. Динамика уровня безработицы в Орловской области представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика уровня безработицы в Орловской области за 2000-2012 гг. [10]

Год	Экономически активные	Занятые	Безработные	Уровень безработицы
2012	391 000	370 000	21 000	5,35
2011	389 000	365 000	24 000	6,28
2010	398 000	362 000	35 000	8,92
2009	403 000	364 000	39 000	9,75
2008	404 000	380 000	24 000	5,96
2007	417 000	394 000	23 000	5,50
2006	430 000	404 000	25 000	5,89
2005	421 000	395 000	26 000	6,25

2004	429 000	402 000	27 000	6,20
2003	429 000	395 000	34 000	7,95
2002	443 000	413 000	30 000	6,70
2001	429 000	396 000	34 000	7,88
2000	438 000	400 000	38 000	8,58

При проведении политики государственного регулирования региональных рынков труда необходимо рассматривать сложившуюся ситуацию в сфере занятости в комплексе с другими компонентами регионального развития. Для этих целей в субъектах Российской Федерации необходимо разработать и принять схемы территориального развития и программы комплексного социально-экономического развития городов и регионов, в которых решались бы проблемы размещения производственных объектов. По мнению аналитика «Инвест-кафе» Григория Бирга, проблему безработицы отчасти могут решить инвестиции, в том числе иностранные. По словам Григория Бирга, инвестиции не доходят в регионы из-за плохого инвестиционного климата в стране, а также по причине высоких рисков, связанных с политической нестабильностью в ряде регионов [3].

Основной проблемой государственного регулирования занятости в России является то, что авторитет государства в этой сфере среди россиян не высок. Так, по данным Росстата, в ноябре 72% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. Наиболее предпочтительным при поиске работы является обращение за помощью к друзьям, родственникам и знакомым.

Регулирующая функция государства состоит в том, чтобы максимально сблизить спрос на наемную рабочую силу (со стороны работодателей) и предложения трудоспособного населения. Причем сближение и сбалансированность необходимо обеспечить не только по количеству и качественной структуре, но и во времени и пространстве, на макроуровне и на микроуровне.

Концепция государственной политики занятости должна базироваться на критериях экономической эффективности и социальной справедливости, ориентация на которые призвана решать задачи содействия занятости и защиты трудоспособных граждан от хронической и массовой безработицы.

Список литературы:

1. Безработица среди молодежи приобрела угрожающий масштаб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biznes33.ru/>. Дата обращения: 5.04.2013.
2. Беляева, М. Безработные: преодоление социальной дезадаптации [Текст] / М. Беляева // Человек и труд. - 2007. - № 5. - С. 32-36.

3. Государственная программа «Содействие занятости населения Орловской области до 2017 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/. Дата обращения: 01.05.2013.
4. Государственная программа Российской Федерации «Содействие занятости населения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/. Дата обращения: 01.05.2013.
5. Грицук, М. Безработных вдвое меньше, чем вакансий [Текст] /М. Грицук. //Российская газета. – 2013. – 21 мая. – С.3.
6. Елкин, С.Е. Экономические и социальные последствия безработицы (по результатам анкетного социологического опроса безработных) [Текст] /С.Е. Елкин //Вестник Омского университета. – 2008.- Вып. 4. - С. 85-88.
7. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 20 апреля 1996 года N 36-ФЗ) (с изменениями на 28 июля 2012 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/. Дата обращения: 01.05.2013.
8. Кабмин подготовил предложения по новой программе занятости. РИА Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/society/> Дата обращения: 07.05.2013.
9. Конвенция МОТ №168 «О содействии занятости и защите от безработицы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/. Дата обращения: 01.05.2013.
10. Портал Орловской области - публичный информационный центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orel-region.ru/> Дата обращения: 07.05.2013.
11. Путилов, С. Взрывоопасное безделье [Текст] /С. Путилов. //Новые известия 24.12. 2012.
12. Рост безработицы в Европе привёл к увеличению числа самоубийств и убийств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pharmapractice.ru/4>.Дата обращения: 5.05.2013.
13. Рузманова, Ю. Безработица в России стала расти [Текст] / Ю. Рузманова, П.Чувильев //Московский Комсомолец № 26188 от 18 марта 2013. 12.
14. Бикчантаева, А. И. Инструментарий государственного воздействия на осуществление политики в области занятости [Текст] / А. И. Бикчантаева. //Экономические науки. - 2007. - № 9. - С. 36-40.
15. Сравнение регионов России по уровню безработицы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: уровень-безработицы.рф. Дата обращения: 06.05.2013.
16. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.gks.ru/> Дата обращения: 06.05.2013.

Илюхина Ирина Борисовна

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: irboil@mail.ru*

Самородова Елена Михайловна

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: irboil@mail.ru*

A.A. Mikitukho, N.V. Parushina

**TAXES-AND-DUTIES DATA IN
ACCOUNTING AND ANALYSIS SYSTEM**

Separate aspects of formation of Russian tax system, taxes-and-duties functions and infoware of accounting and analysis of taxes-and-duties are considered in the article

Keywords: analysis, infoware, accounts payable, taxes-and-duties, insurance premium, accounting

A.A. Lavrinenko, E.A. Bobrova

**ECONOMIC EXPEDIENCY OF EXPENSES
IN FISCAL ACCOUNTING**

According to Paragraph 1 of Article 525 of the Tax Code of the Russian Federation expenses economic validity is one of the obligatory requirements to their recognition in tax accounting. As a rule such simple requirement causes a lot of arguments in practice.

Keywords: tax accounting, expediency, expenses.

T.S. Startseva, S.P. Suvorova, M.E. Khanenko

AUDIT FUNDAMENTALS OF INVESTMENT PROJECTS

Under conditions of market economy estimation of investment projects efficiency is of great importance. The main purpose of such projects estimation is substantiation of their commercial strength. Audit promotes investment activity efficiency and the prevention of investors' losses.

Keywords: investments, investment projects audit, investment appeal

M.V. Salkova, N.V. Parushina

**METHODICAL ASPECTS OF POLICY ANALYSIS OF
ORGANIZATION INSOLVENCY (BANKRUPTCY) ON THE BASIS OF
FINANCIAL INDICATORS**

Insolvency (bankruptcy) institution is an integral part of market economy. It serves a powerful stimulus of effective work of enterprising structures, guaranteeing economic interests of both creditors, and the state as a general controller of the market. The basic advantages and disadvantages of foreign and Russian techniques of insolvency (bankruptcy) risk estimation of organizations and an individual are defined in the article. Comparative evaluation of stochastic analysis and forecasting models of insolvency (bankruptcy) of trading organization since 2010 to 2012 is carried out.

Keywords: insolvency (bankruptcy), bankruptcy models, factor analysis, financial analysis, financial indicators

V.V. Teslenko, E.A. Bobrova

TAXATION AT SHIFT WORK ARRANGEMENT

With the help of shift work arrangement it is possible to employ workers for carrying out of different operations in the necessary areas, regions or cities all over the country without any change of their place of residence. However, it is necessary to be well informed and to know the nuances of taxation. These nuances are considered in the article.

Keywords: taxation, shift work arrangement, work schedule, between-shifts-rest of the workers, payment.

D.A. Olifer, M.E. Khanenko, S.P. Suvorova

LEGAL, FISCAL AND ACCOUNTING ASPECTS OF CARRYING OUT OF MERCHANDISING EXPERT EXAMINATION

As a result of purchase transaction the buyer sometimes reveals the discrepancy of goods quality to the stated one. If there is a dispute on the reasons of occurrence of the goods defects between the parties of the retail purchase and sale contract, the seller is obliged to make an examination at his own expense. In the article legal, fiscal and accounting aspects of merchandising expert examinations are considered.

Keywords: merchandising expert examination, consumer, seller, protection of consumers, goods quality, purchase and sale contract.

A.L. Rokhlina

EFFICIENCY ANALYSIS OF ENTERPRISE MANPOWER USE

Now trading and industrial enterprises develop very quickly. Proprietors of the companies aspire to equip them with modern machinery and to use innovative technologies. Effective development of the organization requires competent manpower use. To find the reserves of production efficiency increase at the expense of labour productivity and rational use of the personnel and its working hours it is necessary to analyse labour resources.

Keywords: analysis, manpower, working hours, number of workers, remuneration fund.

N.V. Avdeev

ANALYSIS TECHNIQUE OF THE BUSINESS PLAN OF FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY AND FISCAL RISKS ESTIMATION IN CONSUMER'S CO-OPERATION ORGANIZATIONS

Today there is a certain necessity of drawing up a business plan of financial-economic activity in trading organizations. For successful work organization should plan accurately its activity, that is, to consider the basic financial activity indicators and, besides, to predict its fiscal risks. Leading economists suggest large quantity of formation techniques of organization's business-plan as a whole, but drawing up of the business-plan of financial-economic activity is the responsibility of economists of trading organisations.

Keywords: business-plan, tax burden, fiscal risks.

A.A. Lavrinenko, S.A. Timofeeva

**INVESTMENT ACTIVITY ANALYSIS OF THE CRISIS ENTERPRISE
UNDER MODERN CONDITIONS**

In the article some questions concerning the role of investment activity of an enterprise in crisis are considered: whether such activity promotes its financial improvement and what development mainstreams of the analysis in the given field of activity are. Besides, it is shown that managerial and coordination process aimed at financial improvement of the enterprise should be based on the use of financial planning toolkit and on methodological bases of crisis management.

Keywords: analysis, financial improvement, crisis enterprise.

N.A. Skvortsova, M.A. Vodchits

SOCIAL-ECONOMIC CHARACTERISTIC OF THE ORYOL REGION

The article presents social-economic situation of the Oryol region. Geographical and sociological characteristics of the region are described and basic social-economic indicators of the last years are displayed. Special attention is paid to industry and agriculture as the most powerful and perspective economy branches of the Oryol region. Methods of production volumes increase in agriculture are described.

Keywords: social status, economy, industry, agriculture.

T.V. Melekhova, I.V. Ilyin

**FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN MARKET
CONSULTING SERVICES IN THE LIGHT OF THE GLOBAL
ECONOMIC CHANGES IN 2008 - 2012**

The article is devoted to consideration of development features of the consulting services market in connection with the global economic changes. The author studies the concept of consulting services, their kinds and development tendencies in details. Special attention is paid to the reasons of growth and recession of demand for consulting services during the period since 2008 to 2012. Besides, the dynamics of the world market of the services is considered. The author studies the results of activity, both of the Russian consulting firms, and the foreign ones in details. The emphasis is placed on the results of work of the largest consulting groups in Russia and companies of the «big four».

Keywords: consulting, consulting services, consulting companies, the market of consulting services.

L.I. Maljavkina, E.J. Karpycheva

**LOGISTIC SUPPORT OF FORMATION PROCESS OF CIRCULATING
RESOURCES AT THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL
COMPLEX ENTERPRISES**

In the article application of logistic management of stream processes at management perfection of circulating resources at a modern enterprise is considered. Circulating resources organization and efficiency of their use at the agrarian and industrial complex enterprises are discussed.

Keywords: circulating resources, management of circulating resources, financial stream, logistics, logistic section.

N.A. Shvyryaeva, I.V. Ilyin

STRATEGIC DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE CONSULTING IN RUSSIA

Introduction of the newest administrative technologies in domestic practice has caused rapid development of administrative consulting accompanied by considerable growth of the number of advisers, experts, consulting firms, companies and associations. In addition to that there appeared a new to Russian management direction - management-consulting which is considered to be one of the principal kind of activity in the sphere of enterprising business infrastructure.

Keyword: consulting, consulting services, administrative consulting

L.I. Maljavkina, T.S. Startseva

TECHNOLOGY OF SHAPED CODING IN TRADING RETAIL NETWORKS

In a modern society in connection with wide introduction and use of information technologies in various spheres of production the problem of manual routine work optimization is actual enough. Therefore there is a necessity of manual skills automation. The most widespread technology of the automated data processing now is bar coding.

Keywords: bar coding, bar code, scanners of bar codes

A.A. Anokhin

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF MANAGEMENT METHODS OF NONPROFIT ORGANISATIONS

In the article the problems on theoretical study of management methods of nonprofit organizations are considered which finally define success of administrative activity and the ability to overcome the negative tendencies at the present stage of market economy. Modern management methods of nonprofit organizations are analyzed, and the conclusion about multiplicity of approaches to the problem and the necessity of accounting for practical activities of a complex of the presented methods for organization's goals attainment.

Keywords: nonprofit organizations, management methods, nonprofit organizations activity

K.N. Krivchenkova, I.V. Ilyin

CRISIS MANAGEMENT OF LENDING AGENCIES IN AUSTRIA

The article contains information on lending agencies management in Austria during crisis. The level of crisis management in the field of banking is high in Austria. This results from the fact that this country has logically structured legislative base. Crisis management of lending agencies is carried out directly by the manager, who is guided by legislative norms where all necessary measures are accurately registered.

Keywords: Austria, crisis management, lending agencies.

I.A. Rykova, N.M. Borjakova

**REPORTING OF A COMMERCIAL BANK AS
THE ANALYSIS AND DECISION-MAKING TOOL**

The problems of reliability, timeliness and transparency of information concerning lending agencies activity in Russia are of special importance under modern conditions when it is required to create necessary conditions for progressive development of Russian banking and financial market at large. The reporting of commercial banks must be the base of any sort of information and analytical work and both investment, and administrative decision-making.

Keywords: bank sector, lending agencies, banking reporting, analysis of commercial bank activity

O.A. Stepanova, E.P. Artemenko, V.M. Jakushenko

SETTLEMENT WITH PLASTIC CARDS

Introduction of plastic cards is the major tendency of non-cash technologies development in banking. As a financial tool cards are constantly improved, the sphere of their application increases, the amount of services extends. As any highly remunerative business in sphere of non-cash turn bank plastic cards became a target for criminal encroachments for a long time,.

Keywords: bank plastic card, debit cards, credit cards, money turnover, money transfers, skimming, fishing, acquiring.

L.M. Marchenkova, I.B. Ilyukhina

WORLD ECONOMY GLOBALIZATION: COMPONENTS AND FEATURES

The article analyses globalization, as one of the most important tendencies in world economy. This theme draws the attention of economists as an economic tendency ambiguously estimated. Globalization promotes strengthening of world economy relations and involves a large number of countries. The article discloses globalization as a kind of world integration in economic sphere.

Keywords: globalization, internationalization, world economy

I.B. Ilyukhina, E.M. Samorodova

**UNEMPLOYMENT FEATURES IN RUSSIA
AND STATE POLICY CONCERNING EMPLOYMENT**

In the article unemployment is considered from the point of view of its influence on possibilities of economic growth and socially-focused economy development. Features of Russian unemployment and mechanisms of state regulation of labour market are analyzed.

Keywords: unemployment, labour market, employment, state regulation.

.

Журнал «Экономическая среда» печатается с 2012 г. и является регулярным научным изданием, выпускаемым ОрелГИЭТ с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. Периодичность издания – 4 раза в год. В журнале публикуются результаты исследований ученых по **экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством, бухгалтерскому учету, статистике и т.д.** Журнал адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по экономическим направлениям науки.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ:

Требования к статьям:

- Заглавие не должно быть слишком длинным, но полностью отвечать содержанию статьи.
- Статьи должны носить, как правило, аналитический, а не описательный характер, автором должен быть четко определен круг рассматриваемых вопросов, их актуальность и цели исследования. В статье не следует приводить лишь перечень цитат и точек зрения, необходимо провести их анализ и на его основе дать систематизацию взглядов по исследуемой проблеме, сформулировать авторский подход к теме. Позиции автора должны быть аргументированы и логически выдержаны. Статью необходимо завершить выводом и предложениями.
- В статье рекомендуется привести ссылки на литературные источники и приведенные в ней статистические данные. Ссылки следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления».
- Обязательным является список литературы. Он приводится в конце рукописи в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (по государственному стандарту требований к библиографическому описанию, действующему с 01.07.2004 г.).
- К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10000-40000 знаков).
- Статьи аспирантов должны сопровождаться рекомендацией за подписью руководителя работы или заведующего кафедрой.
- К рукописи прилагаются сведения об авторе (ах):

Требования к оформлению статей приведены на сайте ВУЗа:

- в разделе Инфраструктура ВУЗа → РИО → «Экономическая среда»
- по адресу: http://www.orelgiet.ru/econom_public.php

Редакция принимает материалы только в электронном виде (по электронной почте: economicsreda@mail.ru).

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале. Рецензирование и редактирование рукописей (научное, стилистическое, техническое) осуществляют редакционный совет и редколлегия журнала в соответствии с требованиями ВАК РФ к изданию научной литературы. Редколлегия осуществляет за собой право отклонять работы по тем или иным причинам.