

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

№3(5)
2013

Журнал издается с сентября 2012 г.

при поддержке Ассоциации общественных объединений
«Общественная палата Орловской области»

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»

При перепечатке ссылка на издание обязательна

Редакция журнала «Экономическая среда»:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: 8 (486) 434095 e-mail: economicsreda@mail.ru
© ОрелГИЭТ, 2013

Подписано в печать 18.09.2013г.
Заказ № 15в. Формат 60х84¹/₈
Бумага писчая Гарнитура «TimesNewRoman»
Объем 12,0 п.л. Тираж 1000 экз.

Отпечатано с готового оригинал-макета
на полиграфической базе ОрелГИЭТ

Главный редактор:

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

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

Ответственный редактор:

Н.В. Лисичкина, кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Литературный редактор:

Зайцева Н.Н., старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Технический редактор:

Смагина И.В., доцент ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Перевод:

Лепешкина Г.Г., старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

- О.В. Рудакова, В.И. Ладанов, Г.Г. Гаджиев**
Общественное благосостояние в постиндустриальном обществе 6
- В.А. Раздолянский**
Копейка и её роль в российской истории 19

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

- Н.А. Сучкова**
Роль интеграционной системы комплексного анализа
и планирования развития организации при проведении аудита
производственного бизнес-планирования 31
- В.А. Астапенко, Н.А. Соколова, А.А. Ларина**
Основные принципы инвестиционного проектирования
и оценка эффективности инвестиций 38
- Т.М. Воеводина, М.В. Скулова**
Риск как фактор реализации экономического
потенциала предпринимательства 48

МАРКЕТИНГ

- Т.Н. Макарова, Н.С. Герасимова**
Конкурентоспособность предприятий полиграфического сектора
России в современных экономических реалиях 55
- Л.И. Шмаркова**
Позиционирование организаций на региональном рынке туризма 61
- Н.А. Смирнова**
Особенности формирования ценовой политики
современной организации 70

МЕНЕДЖМЕНТ

- Н.Н. Соколова, Т.В. Горелова**
Содержание и методы бизнес-аналитики 77

Н.А. Васильчук

Оценка и контроль в стратегии организации

82

И.Г. Павленко

CRM-система как ведущая бизнес-технология

86

Т.В. Воеводина

Финансовые риски и управление ими

89

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

И.И. Лазарева, К.В. Галицкова

Программно-целевой бюджет. Взаимосвязь и взаимозависимость бюджета и государственных программ

95

Э.А. Локтионова, А.А. Лахмытко

Финансовый механизм функционирования бюджетных учреждений

102

К.Ю. Дудина, И.Н. Прудникова

Анализ влияния регулирования и технических факторов на развитие биржевой торговли российскими акциями

107

Е.И. Мосина

Проблемы и пути реализации механизма бюджетного федерализма

113

И.И. Лазарева, А.А. Геращенко

Инвестиционная проблема накопления и преувеличения накопленных денежных средств

118

И.Н. Прудникова, К.Ю. Дудина

Анализ депозитных операций кредитных организаций

124

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Т.С. Старцева, Е.А. Тюхова, О.А. Шапорова

Документальное оформление и бухгалтерский учет животных на выращивании и откорме

129

А.А. Акимова, Е.А. Тюхова, О.А. Шапорова

Классификация и способы организации бюджетирования на предприятии

135

Т.С. Старцева, О.А. Шапорова, Е.А. Тюхова Особенности построения управленческого учета в сельскохозяйственных организациях	140
---	------------

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Н.В. Захаркина Информационное обеспечение финансовых решений и диагностирование финансовых кризисов	149
--	------------

Л.В. Зимина Автоматизированные информационные системы предприятий общественного питания	156
--	------------

А.А. Музалевская Информационное моделирование в процессе подготовки бизнес-плана	162
--	------------

Е.И. Алехин, А.Н. Алексахин Правовое обеспечение экономических информационных систем	170
--	------------

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

О.В. Рудакова, Л.М. Марченкова, А.И. Мерцалова Россия на мировом рынке инвестиций в условиях глобализации экономического пространства	179
--	------------

А.А. Лавриненко, Е.Е. Конобеева Мировой опыт кластерной модели развития экономики	195
---	------------

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ	202
--------------------------------------	------------

ANNOTATIONS	208
--------------------	------------

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

УДК 330.12

О.В. Рудакова, В.И. Ладанов, Г.Г. Гаджиев

ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Для любого человеческого общества неравенство доходов и, следовательно, неравенство доступа к ресурсам и благам является фундаментальным фактом. На сегодняшний день капитализм находится на той стадии, когда законы саморазвивающейся экономики ориентируются на социальные цели, на создание условий, благоприятствующих развитию личности. В связи с этим, обеспечение благосостояния населения является центральной задачей при формировании и реализации государственной политики.

Ключевые слова: общественное благосостояние, индивидуальное благосостояние, постиндустриальное общество, дифференциация доходов, человеческий капитал.

История человечества – это история экономики. За многотысячную историю человечества на планете сменилось несколько способов производства. В течение тысячелетий экономика развивалась поступательно. В доиндустриальном обществе ведущую роль в экономическом развитии играло сельское хозяйство, в индустриальном – промышленность. Экономическое мышление является ровесником человеческого общества. Веками экономическая наука главным объектом своего внимания определяла материальное богатство, его производство, распределение и накопление. Здесь достаточно напомнить классический труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). До сегодняшнего дня как в работах многих экономистов, так и в обыденном сознании большинства людей задачи экономики сводятся к обеспечению материального достатка. Капитализм (рыночное хозяйство) возник как общество саморазвивающейся экономики, определяющей все прочие сферы жизнедеятельности человеческого общества. На сегодняшний день капитализм находится на той стадии, когда законы саморазвивающейся экономики ориентируются на социальные цели, на создание условий, благоприятствующих развитию личности.

Современное экономическое пространство А. Норманн, М. Мак-Люэн и Дж. Макгейн именуют информационным, Д. Белл – постиндустриальным, О. Гоффмер – супериндустриальным, Л. Кор – оптимальным, А. Бам, А. Кениг – гуманистическим. Становление постиндустриального общества определяет переход от материально-вещественных факторов производства к духовно-интеллектуальным. В течение последних десятилетий значительно возрос инте-

рес общества к различным вопросам уровня жизни и распределения доходов. Растущая интеграция экономических систем, создание объединенных рынков труда предполагает создание элементов общего регулирования и выравнивания условий оплаты труда, социального обеспечения, уровня и качества жизни населения в целом. Разумеется, нищета и бедность, неспособность удовлетворить простейшие потребности и обеспечить достойное человека существование были и остаются жгучими проблемами, особенно для слаборазвитых стран. Однако в экономически развитых странах с 60-х годов XX в. смысл и назначение экономической деятельности, включая труд и предпринимательскую деятельность, стали определять более широко как улучшение уровня и качества жизни населения, повышение благосостояния каждой семьи и каждого человека. Материальный достаток и доходы рассматриваются теперь как один из важнейших показателей характеристик уровня и качества жизни населения. Вопрос об оценке уровня общественного благосостояния является важнейшей макроэкономической проблемой, связанной с существованием социальных групп и развитием общества. И общество, и отдельный человек заинтересованы в оценке уровня и положительной динамике своего благосостояния.

Для любого человеческого общества неравенство доходов и, следовательно, неравенство доступа к ресурсам и благам является фундаментальным фактом. В ходе исторического развития последнее вовсе не устраняется, а, напротив, приобретает все более сложные и разнообразные формы. Более того, благодаря закреплению в законах, нормах и обычаях оно становится «социальным неравенством». Определенная степень дифференциации доходов и заработков необходима экономике. Она играет роль экономического стимулятора, так как формирует материальную заинтересованность человека в повышении эффективности труда, в поиске более эффективных вариантов приложения своих сил и использования своих возможностей. Однако значительная дифференциация, рост числа малоимущего населения не только препятствуют развитию общественной системы, но и могут привести в своем крайнем проявлении к социальному взрыву. В связи с этим обеспечение благосостояния населения является центральной задачей при формировании и реализации государственной политики.

Эффективный с точки зрения нормального функционирования экономики и решения социальных проблем распределительный механизм должен обеспечивать заинтересованность всех субъектов экономики в получении высоких конечных экономических результатов и возможности достижения более высокого уровня жизни населения за счет повышения реального содержания доходов. Перед любой экономической системой стоит проблема выбора: предпочесть ли рыночное распределение доходов, корректируемое государством, или же государственное распределение доходов, корректируемое рынком. Стремление к равенству в распределении доходов, воплощающему, по мнению многих, социальную справедливость, всегда сопровождается падением экономической эффективности. Так как в подобной ситуации незачем эффективно работать ни бедному (все равно общество обеспечит материальную поддержку), ни богато-

му (все равно общество изымет часть дохода в виде налогов). Неравенство же в доходах обеспечивает экономическую эффективность, но сопровождается социальной несправедливостью в виде значительного неравенства в распределении доходов, имущественной дифференциации населения. Таким образом, выбор между равенством и неравенством доходов превращается в выбор между социальной справедливостью и экономической эффективностью. Однако постановка и решение этой проблемы приобретают новую систему приоритетов в постиндустриальной экономике, в условиях построения социального государства.

Для постиндустриального общества характерно формирование новой системы социального неравенства, обусловленной усилением тенденций индивидуализации, различным доступом к релевантной информации, способностью индивидуума к профессиональному совершенствованию и инновационной деятельности. В данном контексте развитие экономики и рыночных отношений как ее основы приобретает социальную сущность, тем самым отражая значимость отдельного индивидуума и его благосостояния для благосостояния общества в целом. Основой социального неравенства постиндустриального общества становятся образованность индивидуума, обладание знаниями и умение их использовать. Специфика индивидуальных качеств человека, его интеллект выступает ключевым фактором, обеспечивающим и ограничивающим доступ к информации как главному ресурсу постиндустриальной экономики. Условием принадлежности к высокообеспеченному слою, к элите общества выступает не право распоряжаться благом, а наличие способности к тому, чтобы им воспользоваться.

Активное становление «экономики, основанной на знаниях», предъявляет особые требования к общему уровню развития и квалификации специалистов. Человек в условиях постиндустриального общества должен творчески мыслить, ориентироваться в растущем информационном потоке, использовать новейшие достижения науки и техники. Для воспитания подобного человека необходимо обеспечить высокий индекс человеческого развития, что требует от государства нового взгляда на решение вопросов социальной справедливости и экономической эффективности.

Социальная смешанная экономика должна быть основана на принципах свободы принятия решения об инвестициях для индивида, свободы выбора работы, свободной конкуренции, разумного соотношения между рыночными экономическими принципами и перераспределением благ через государственную систему социальной помощи. Для эффективности такой экономики политика стимулирования роста должна сочетаться с политикой увеличения занятости, расширения области личных потребностей и потребления, активизации деятельности отдельного человека. Этого можно достичь интенсивным использованием достижений НТП, развитием инициативы и укреплением дисциплины. Государство благосостояния («welfare economy» или «welfare state») – это государство, в котором все граждане имеют право на социальное обеспечение, «форма общежития, при которой власти в рамках демографической системы

гарантируют благосостояние всех, кто принадлежит к этому обществу». Процесс социально-экономического развития индустриальных стран связан с их вступлением в так называемый постиндустриальный период, или в государство благосостояния, которое обеспечивает большее число социальных прав, правовую и экономическую защиту населения.

Постиндустриальное общество требует становления творческого труда в качестве основы общественного развития, а, следовательно, создание равных стартовых возможностей для применения знаний, умений, талантов. Интенсивный экономический рост, повышение индивидуального / общественного благосостояния, воспроизводство рабочей силы опираются именно на эти необходимые условия, а, следовательно, социальная справедливость выступает предпосылкой экономической эффективности. Эффективные с позиций создания условия для нормального функционирования экономической системы и решения насущных социальных проблем, распределительные отношения должны обеспечивать политическую стабильность государства и общества (рис. 1).

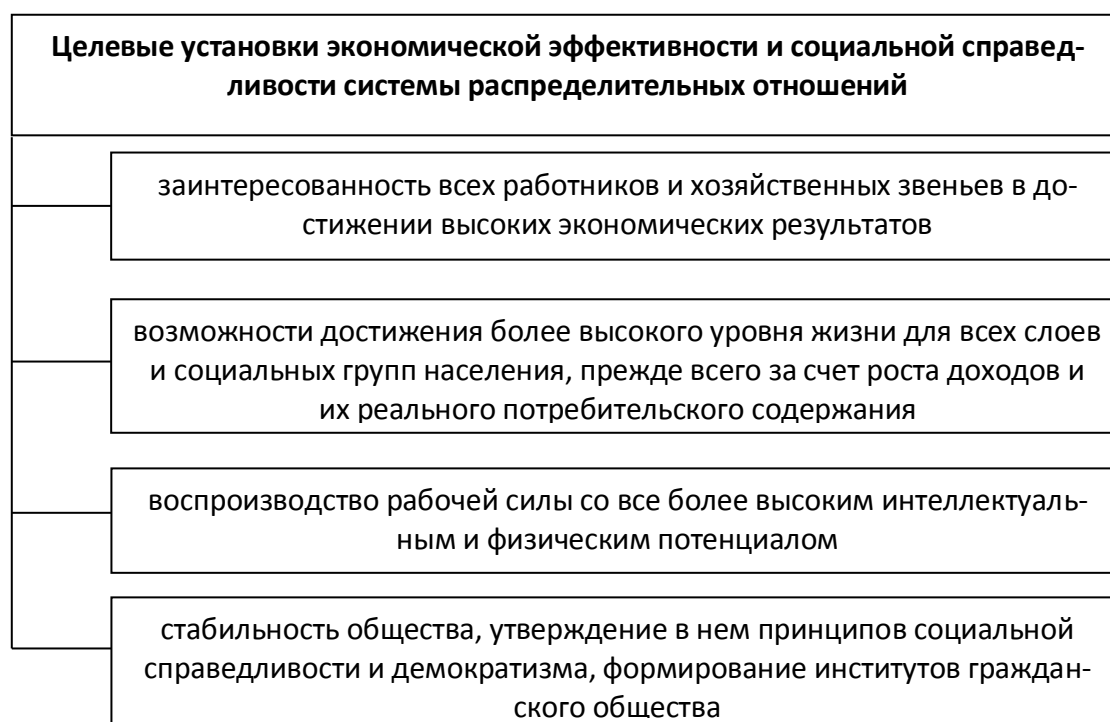


Рисунок 1 – Целевые установки рационального соотношения экономической эффективности и социальной справедливости

В постиндустриальном обществе противоречие экономической эффективности и социальной справедливости переходит на иной диалектический уровень, обусловленный спецификой человеческого капитала как базиса развития «экономики, основанной на знаниях». Человеческий капитал базируется, прежде всего, на индивидуальных способностях и талантах, то есть носит ярко выраженный индивидуалистический характер. Соответственно в постиндустри-

альной экономике формируется новая система социального неравенства, в которой уровень доходов индивидуума определяется неодинаковым доступом к информации, различиями в способности индивидуума применить знания, зависящими от степени его одаренности и способности к инновационному творчеству. Однако применение знаний базируется на массовом образовании, равном доступе к релевантной информации, то есть основные элементы социальной справедливости выступают необходимым условием (но недостаточным) использования человеческого потенциала. Таким образом, с одной стороны, социальная справедливость выступает условием интенсивного инновационного роста в постиндустриальном обществе, а с другой – индивидуалистический характер человеческого капитала усиливает экономический базис социального неравенства в обществе.

Советская экономическая модель представляла собой парадокс XX века. С одной стороны, долгое время она показывала крупные объемы производства и высокие темпы его роста. С другой стороны, крайне низкую экономическую эффективность и уровень жизни населения. В СССР все общественное богатство принадлежало трудящимся, являлось общественной собственностью. В идеале в социалистической системе распределения доля трудящихся в общественном продукте определялась их участием в общественно полезном труде. Политической целью социалистического государства было провозглашено наиболее полное удовлетворение материальных и духовных потребностей людей и построение бесклассового общества. Следовательно, распределительная система должна была способствовать обеспечению непрерывного роста реальных доходов каждой семьи, а также сближению уровней и структур доходов различных социальных групп. Распределение по труду играло ведущую роль в формировании доходов населения вплоть до 1991 г. На заработную плату приходилось 70-80% совокупных денежных доходов россиян. Соответственно, с середины 50-х гг. четырежды осуществлялись централизованные мероприятия по повышению минимума заработной платы, а также ставок и окладов низкой среднеоплачиваемых категорий работников. В заработной плате господствовал феномен «уравниловки».

В результате проводимой распределительной политики за 1956-1975 гг. реальные доходы рабочих и служащих выросли в 2,1 раза, а реальные доходы колхозников – в 3,2 раза. Приведенные цифры рассчитаны на одного работающего. Однако сближение уровней доходов происходило и в расчете на каждого члена семьи. Так, в 1960 г. реальные доходы семей колхозников (в расчете на душу) достигали 70% от уровня доходов семей рабочих и служащих, в 1975 г. – более чем 80%, а в 1985 г. – более чем 90% [4].

Существенной характеристикой проведения принципа последовательного сближения уровней реальных доходов являлось уменьшение их дифференциации как между различными социальными группами, так и внутри них. На ри-

сунке 2 показана динамика коэффициента фондов в народном хозяйстве нашей страны за 1946-1970 гг. и экстраполяционный прогноз на 1975-1980 гг., выполненный в Центральном экономико-математическом институте АН СССР в 1974 г. Изменение децильного коэффициента иллюстрирует ломаная линия. Ее продолжительный спуск в период 1946-1968 гг. обусловлен господствующей в стране в то время уравнительной системой распределения, широкое и плоское дно - стабилизацией 1970–1980 гг. Государство централизованно устанавливало минимальные ставки и оклады, повышало заработную плату низкооплачиваемых категорий работников. В целом по стране темпы роста минимальной заработной платы превышали аналогичный показатель по средней заработной плате, что и обусловило динамику децильного коэффициента.

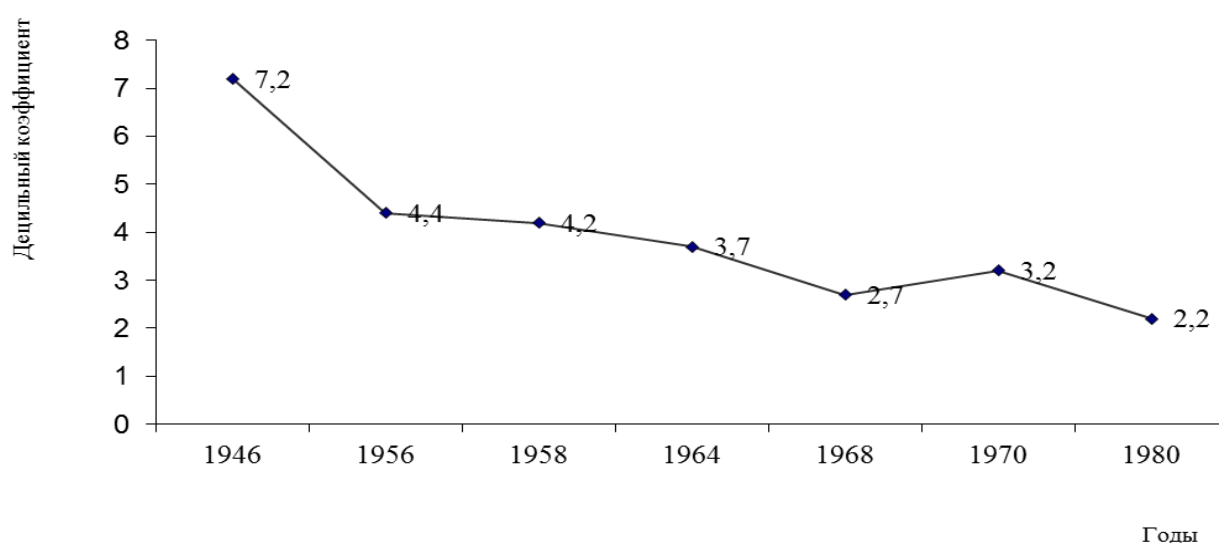


Рисунок 2 – Динамика децильного коэффициента в СССР за 1946-1980 гг. [11]

На первых этапах своего существования плановая экономика демонстрировала поразительные успехи. После гражданской войны национальное хозяйство было сравнительно быстро восстановлено. 30-е гг. XX в. – период ускоренной индустриализации экономики СССР. Приоритетное развитие, в первую очередь, получают отрасли тяжелой промышленности, выпускающей средства производства. Особое внимание уделяется развитию оборонной промышленности. Следует подчеркнуть, что этот период отличался очень высокими темпами роста промышленного производства. Темпы роста тяжелой промышленности были в 2-3 раза выше тех, что были в дореволюционной России в 1900-1913 гг. По объему национального дохода к концу 30-х гг. Советский Союз занимал второе место после США, обогнав по многим показателям Францию, Великобританию, Германию, США [10]. Советская экономика выдержала испытание Второй мировой войной и без всякой внешней помощи за 5-6 лет восстановила

разрушенное хозяйство. Результаты экономико-статистического анализа, проведенного американскими социологами в 50-60-е гг., свидетельствовали о том, что производственный потенциал в СССР нарастал быстрее, чем в США.

Заметное падение темпов экономического роста началось в девятой пятилетке (1971-1975 гг.). Плановые задания для десятой и одиннадцатой пятилеток были ниже, чем для девятой. Но и эти заниженные задания не выполнялись. За 15 лет (1970-1985 гг.) темпы роста упали до уровня экономической стагнации, противоречия приобрели предкризисные формы. Одиннадцатая пятилетка не была выполнена ни по одному основному показателю. Прирост промышленной продукции в 1976-1980 гг. составил менее 26%, а в 1981-1985 гг. – менее 20. Прирост сельскохозяйственной продукции в 1976-1980 гг. был обеспечен на 10-11%, а в 1981-1985 гг. – на 5% [2]. В 1982 г. производительность труда в народном хозяйстве была на треть ниже, чем в среднем в 1966-1976 гг., среднегодовой прирост ВВП в 1975-1985 гг. составлял лишь половину его прироста в 1960-1975 гг., эффективность производства в 1981-1985 гг. также была равна 50% от уровня 1975-1980 гг. [3]. Со второй половины 1987 г. стал резко расти дефицит государственного бюджета, началась эмиссия денежной массы и, как следствие, обесценение денег. В стране имелась скрытая инфляция, которая, по расчетам экономистов, составляла примерно 3% в год. Излишняя денежная масса обострила товарный дефицит. Доля убыточных предприятий составляла 40% от их общей численности. По расчетам Института мировой экономики и международных отношений АН СССР, даже в 80-х гг. СССР потреблял сырья и энергии в расчете на единицу конечной продукции в 1,6-2,1 раза больше, чем США [3]. В таблице 1 представлены данные о динамике национального дохода СССР, демонстрирующие развитие советской системы от расцвета к упадку.

Таблица 1 – Экономический рост в СССР за 1913-1989 гг. [12]

Годы	Среднегодовые темпы, %	
	Производство национального дохода (официальные данные)	Производство национального дохода (альтернативные данные)
1913-1921	-10,7	-10,7
1922-1940	15,3	8,5
1941-1950	4,7	-0,6
1951-1960	10,3	9,3
1961-1970	7,0	4,2
1971-1980	4,9	2,1
1981-1985	3,6	0,6
1986-1989	2,7	-

В качестве причин кризиса административно-командной экономики в СССР можно назвать и значительное бремя военных расходов, и противоречие

между структурой национального дохода и структурой потребностей населения, и пр. Однако, несомненно, что основным недостатком централизованного планирования было отсутствие экономической мотивации. Социалистическая система хозяйствования привела к тоталитарному огосударствлению экономики. В результате государство превратилось в единственного работодателя и тем самым лишило трудящихся возможности торговаться за цену своей рабочей силы.

Справедливое, почти уравнилельное, распределение доходов означает (и это уже доказано практикой, в том числе и опытом бывшего СССР) подрыв стимулов к эффективной работе. Крах социализма в бывшем СССР и странах Восточной Европы, развал «мировой социалистической системы» наглядно продемонстрировали неэффективность выравнивания доходов большинства населения за счет ограничения его деловой активности. Основным аргументом в пользу равного распределения доходов является тот факт, что равенство необходимо для максимального удовлетворения нужд потребителя. В основе идеи равенства в распределении доходов лежит допущение согласно которому существует постоянный объем распределяемого дохода. Основным аргументом в пользу неравного распределения доходов является тот факт, что способ распределения доходов во многом определяет объем производимого и, соответственно, распределяемого дохода.

Рыночная система распределения доходов несправедлива, но она в состоянии компенсировать эту несправедливость экономической эффективностью производства. Она может обеспечить производство совокупного продукта в таких размерах, что его будет достаточно для оказания помощи малоимущим в виде трансфертных платежей и различных социальных программ. Для осуществления рыночных преобразований в России был выбран либерально-монетаристский путь, в его шоковом варианте. Предполагалось, преодоление в короткие сроки планово-распределительных методов управления хозяйством, выход на режим рыночного саморегулирования экономики в итоге построения общества либерального капитализма (преобладание частной собственности в сочетании со свободной конкуренцией). Это автоматически должно было создать стимулы для структурной перестройки и преодоления кризиса. Основными мерами по преобразованию экономики были: разрушение институтов плановой экономики (народнохозяйственного планирования и распорядительного материально-технического снабжения); либерализация всех видов хозяйственной деятельности; ослабление роли государства путем ускоренной приватизации; формирование конкурентной среды и внешнеэкономической открытости страны; ужесточение бюджетных и кредитно-денежных условий функционирования народного хозяйства при либерализации цен; регулирование денежной массы, выступающее единственным допустимым средством макроэкономического регулирования; минимизация социальных обязательств гос-

ударства как обязательный фактор финансового оздоровления экономики.

Реформы в стране, ликвидируя запретные для общественного мышления темы, представили проблему дифференциации доходов населения как важнейшую. Идея социальной справедливости является первостепенной в сознании людей, и любая политическая структура не может не принимать ее во внимание при осуществлении своей деятельности и проведении разного рода преобразований. Качество жизни населения – самый чуткий индикатор успеха проводимых реформ.

Доходы населения (среднедушевые номинальные и реальные доходы, показатели дифференциации доходов, номинальная и реальная начисленная средняя заработная плата, средний и реальный размер назначенной пенсии, величина прожиточного минимума и доля населения с доходами ниже прожиточного уровня, минимальные размеры заработной платы и пенсии и пр.) относятся к числу важнейших характеристик уровня жизни.

В этой связи, анализ среднемесячной заработной платы является важным этапом анализа уровня жизни населения страны. Следует отметить, что Россия все еще является страной с самой высокой средней заработной платой среди стран СНГ, на втором месте находится Казахстан, на третьем Азербайджан; наименьшая ее величина зафиксирована в Таджикистане. В Европе лидерами по величине средней заработной платы являются скандинавские страны и Германия. Однако рассматриваемый показатель в данных государствах все же ниже, чем в США. В странах восточной Европы наибольшая заработная плата в Чехии и Польше (табл. 2).

Таблица 2 – Средняя заработная плата в России и других странах мира в 2012г. [9]

Страна	Средняя заработная плата, долл.	Страна	Средняя заработная плата, долл.
Россия	760	Германия	3900
Казахстан	600	Швеция	3400
Азербайджан	450	Италия	3000
Украина	350	Испания	2600
Армения	330	Греция	2600
Молдова	300	Польша	1700
Киргизстан	220	Румыния	1100
Беларусь	210	Болгария	900
Таджикистан	100	США	4100

Минимальная заработная плата устанавливается в виде минимальной тарифной ставки и должностного оклада и является обязательной для всех предприятий, независимо от их форм собственности. Следует отметить, что в 1990 г. установленный уровень минимальной заработной платы составлял 80 руб. и был примерно в 1,5 раза выше величины прожиточного минимума. Иными сло-

вами, минимальная заработная плата являлась социально значимой величиной. Ее получатели могли на нее прожить, хотя и с большими ограничениями.

В 2012 г. величина минимальной заработной платы в России равнялась и 4611,0 руб. и 70,8% величины прожиточного минимума. Это свидетельствует о том, что минимальная заработная плата в результате ее низкого реального содержания не выполняет социально-трудовые гарантии для работников наемного труда. Минимальная заработная плата, являющаяся показателем социальной защиты населения, регулируется в большинстве развитых стран. Согласно исследованию РИА Рейтинг, Россия сохраняет за собой невысокую 23-ю позицию из 27 возможных по абсолютному уровню МРОТ и входит в последнюю тройку стран по величине минимальных зарплат с учетом паритета покупательной способности [5]. Первое место по величине размера минимальной оплаты труда принадлежит Люксембургу, где минимальная зарплата, исходя из полной стандартной занятости, в начале 2013 г. в пересчете на российские рубли в абсолютном выражении составляла 75,6 тыс. руб. в месяц. В числе лидеров Бельгия и Нидерланды, где минимальная заработная плата составляла 60,6 тыс. руб. и 59,3 тыс. руб. Более 50 тыс. рублей составляет МРОТ в таких странах, как Ирландия, Франция и Великобритания.

Уровень благосостояния определяется не только объемом денежных доходов населения, но и их структурой. Функциональное распределение общественного дохода показывает, какая доля совокупного дохода страны направляется соответствующему фактору производства. Домохозяйства, предоставляя в распоряжение фирм экономические ресурсы, получают вознаграждение в виде заработной платы, прибыли, процента и ренты. Эти четыре составляющие образуют в сумме доход домохозяйств.

Доля оплаты труда в советской России составляла 70-80%, т.е. распределение по труду играло ведущую роль в формировании доходов населения. По сравнению с дореформенным периодом, ситуация с доходами населения в России изменилась коренным образом. В пореформенный период на долю заработной платы приходится немногим более 60%. Снижение доли заработной платы в совокупном доходе населения является негативной тенденцией, которая не приближает, а отдаляет нас от рыночной экономики. В экономически развитых странах доля оплаты труда, как правило, не опускается ниже 65-70%. Размеры заработной платы позволяют основным категориям населения в достаточной мере удовлетворять свои потребности. Соответственно, задействован и механизм трудовой мотивации.

С момента начала экономических преобразований в стране размер личных доходов населения становится наиболее существенным фактором социальной дифференциации. Либерализация цен 1991-1992 гг. сопровождалась высокими темпами инфляции, многократным ростом номинальных доходов населения и повышением их дифференциации. В 1991 г. коэффициент фондов уже со-

ставлял 4,5 раза. В 1992 г. он еще был в норме в соответствии с международными стандартами и равен 8,0. В 1994 г. значение показателя выросло до 15,0 раз, наивысшего значения в 16,7 раза достигло в 2007 г. Динамика децильного коэффициента в 1992-2012 гг. представлена на рисунке 3.

Формирование рыночных отношений не может не приводить к усилению дифференциации доходов, однако степень социальной дифференциации российского общества сегодня слишком велика. Мировая практика подтверждает, что опасность социальных конфликтов сводится к минимуму, если разрыв между доходами богатых и бедных не превышает 10 раз.

Используя названные показатели, дадим оценку уровня благосостояния населения России. Следует отметить, что уровень экономического развития страны является определяющим фактором благосостояния общества. В этой связи основные индикаторы состояния экономики часто используются в качестве обобщающих показателей уровня жизни населения. К таким показателям, в первую очередь, относится объем валового внутреннего продукта.

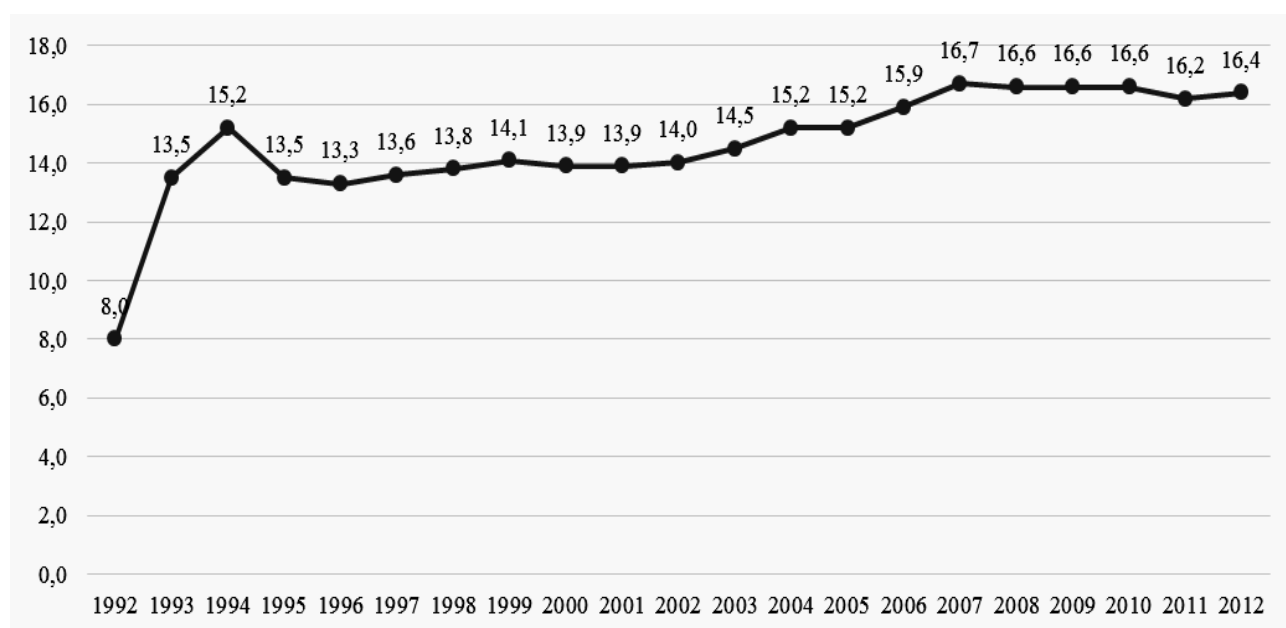


Рисунок 3 – Динамика децильного коэффициента в России в 1992-2012 гг. [8]

Всемирный банк ежегодно представляет рейтинг стран мира по размеру ВВП на душу населения. В рейтинге 2012 г. по ВВП на душу населения, по данным Всемирного банка, пятерку стран-лидеров составили Бермудские острова (104610 долл.), Норвегия (98880 долл.), Швейцария (80950 долл.), Катар (78060 долл.), Люксембург (71810 долл.). В рейтинге 2012 г. США оказались на 10-м (52350 долл.), Япония – на 15-м (47690 долл.), Германия – на 17-м (45170 долл.). В новом рейтинге Россия заняла 52-е место (12740 долл.). Партнеры РФ по БРИКС - Бразилия, ЮАР, Китай и Индия расположились на 57-м (11640

долл.), 72-м (7460 долл.), 85-м (5720 долл.) и 139-м (1550 долл.) местах соответственно. Позиции России в мировом рейтинге ВВП по версии Всемирного банка представлены в таблице 3.

Как следует из приведенных данных, в течение анализируемого периода наша страна существенно улучшила свое положение в мировом табеле. ВВП на душу населения в Российской Федерации возрос в 6,6 раза с 2100 долл. в 2002 г. до 13860 долл. в 2013 г. Однако следует учитывать тот факт, что по душевому ВВП Россия отстает от таких стран, как Уругвай, Чили, Оман, Эстония. Разрыв по размеру ВВП между Россией и Бермудскими островами в 2012 г. составил 8,2 раза.

Таблица 3 – Позиции Российской Федерации в рейтинге стран мира по ВВП на душу населения в 2002-2013 гг. [1]

Показатель	Годы											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП на душу населения, долл.	2100	2580	3410	4460	5820	7600	9640	9290	10010	10820	12740	13860
Темп роста ВВП на душу населения, % к предыдущему году	117,98	122,86	132,17	130,79	130,49	130,58	126,84	96,37	107,75	108,09	117,74	108,79
Место в рейтинге	90	84	83	81	69	67	63	60	58	58	52	41

Рост неравенства в ситуации экономических реформ рассматривается как отрицательный, дестабилизирующий фактор, единственной положительной функцией которого может быть накопление капитала. Вызванное недостаточно продуманными способами реформирования экономики падение уровня жизни в последние годы стало едва ли не главным препятствием к осуществлению необходимых реформ и преодолению кризиса.

Мировой опыт уже продемонстрировал неэффективность «чистых» типов экономических систем: только рыночных, опирающихся на частную собственность, или только нерыночных, базирующихся на государственной собственности. Чисто рыночная система, или, как говорят, чистый капитализм, ведет к резкой дифференциации доходов, порождает инфляцию и безработицу, а, следовательно, крайне низкую эффективность экономической системы. С другой стороны, существование только государственной собственности и полное отсутствие частной ведет к падению экономической эффективности, замедлению темпов научно-технического прогресса.

Для достижения социальной справедливости необходимо задать рынку разумное распределение ресурсов (в частности, собственности), ввести прогрессивный налог на конечные доходы экономических субъектов. Результатом этих мероприятий будет оптимальное экономическое использование ресурсов при достижении желаемой для общества социальной ситуации. Определенная мера перераспределения, выравнивания доходов, создание социальных гарантий и равных стартовых условий является абсолютно необходимым условием экономического развития современной экономической системы.

Список литературы:

1. ВВП на душу населения [Электронный ресурс] // Всемирный банк. – Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD/countries/RU--XR?order=wbapi_data_value_2002%20wbapi_data_value&sort=desc&page=2&display=default.
2. История экономического развития России [Текст] / под ред. А.К. Шуркалина. – М.: Издательство ПРИОР, 2000. – 286 с.
3. Кудров, В. Советская модель экономики: тяжелое наследство [Текст] / В. Кудров // Общественные науки и современность. – 1999. - № 3. – С. 104-105.
4. Ракитский, Б. Закономерности формирования и реализации трудовых доходов при социализме [Текст] / Б. Ракитский, Н. Шохин – М.: Наука, 1987. – 134с.
5. Рейтинг стран Европы по размеру минимальных заработных плат на начало 2013 г. [Электронный ресурс] // РИА рейтинг. – Режим доступа: <http://riarating.ru/infografika/20130305/610543725.html>.
6. Рудакова, О.В. Дифференциация доходов и экономическая эффективность: российский опыт [Текст] / О.В. Рудакова // Автомобильная промышленность. – 2008. – № 5. – С. 1-4.
7. Рудакова, О.В. Целевые установки экономической эффективности и социальной справедливости в системе распределительных отношений [Текст] / О.В. Рудакова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. - №1(11). – С. 35-42.
8. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991-2012 гг. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1270707126016.
9. Средняя заработная плата в России и других странах мира в 2012 г. [Электронный ресурс] // Деловая жизнь. – Режим доступа: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/zarplatavmire2012.html>.
10. Тимошина, Т. Экономическая история России [Текст] / Т. Тимошина, М. Чепурин; под ред. М. Чепурина. – М.: Наука, 1998 - 456 с.
11. Экономическая школа [Текст]: учебное пособие. – СПб.: Питер, 1991. – 344 с.

12. Ясин, Е. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ [Текст]: курс лекций / Е. Ясин. – М.: ГУ ВШЭ, 2002 – 296 с.

Рудакова Ольга Викторовна

*д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: rudakova71@yandex.ru*

Ладанов Виктор Игоревич

*аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: viktor@mail.ru*

Гаджиев Гасан Гасанович

*аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: 11boxing@mail.ru*

УДК 336.741.221(470)

В.А. Раздолянский

КОПЕЙКА И ЕЁ РОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ИСТОРИИ

Вузовские и школьные преподаватели истории, географии, литературы, обществознания для большей наглядности нередко используют на лекциях и уроках монеты. Интерес к нумизматике постоянно возрастает. Эта наука является обильным источником, который питает историю и литературу, языковедение и искусство, экономику и политику и даже математику с химией. Эта вспомогательная историческая дисциплина уводит человека в разные области знаний.

Ключевые слова: нумизматика, монеты, история денежного обращения.

В последние годы все большую популярность приобретает туризм. Людям удается бывать в разных странах и, естественно, ни одна поездка не обходится без того, чтобы в кармане не осталась какая-то мелочь. Многие государства используют монеты в качестве разносчиков всякого рода рекламы, и у многих государств есть на это специальные статьи доходов, т.е. прибылей, получаемых от продажи памятных монет.

Собрать коллекцию монет - дело сегодня не такое сложное. Тем более, если собирать современные зарубежные или российские монеты. Гораздо труднее обстоит дело со старинными монетами. Как же становятся нумизматами?

Как начинается коллекция? Известно, что в русских народных сказках самым драгоценным сувениром было перо Жар-птицы. За ним ходили на край света. За него отдавали полцарства. Для автора этих строк самым дорогим сувениром стала обычная монета, затерявшаяся в кармане и затем ставшая началом большой нумизматической коллекции.

Становление и укрепление копейки, ставшей на долгие годы первичной единицей денежного счета в России, связано с женщиной, ни имя, ни изображение которой никогда не было запечатлено на русских монетах. Звали ее Елена Глинская. Писаная красавица, происходившая из ханского рода Мамай. Её выбрал себе в жены Василий III. В 1530 г. Елена родила сына Ивана. В 1533 г. Василий III умер. Единственной правительницей в Москве на правах регента при малолетнем Иване стала Елена Глинская.

За 5 лет пребывания у власти она очень много сделала для развития российской государственности. В частности в 1535 г. провела денежную реформу, которая означала завершение процесса объединения земель вокруг Москвы, утверждением единой монеты для всего государства. Новая система денежного счета образовалась путем слияния главных монетных систем конца XV в. – московской и новгородской. Соотношение монет было определено таким: 1 рубль = 2 полтины = 10 гривен = 100 копеек (новгородок) = 200 денег = 400 полушек. На всех монетах, которые выпускались при Елене Глинской, писался только титул малолетнего Ивана Васильевича.

При сыне Ивана Грозного Федоре (1584 – 1598) на копейках впервые появилась дата её выпуска. Маленькие монеты были неправильной формы. Почти 100 лет копейка весила 0,68 г.

Периоды правления царей Бориса Годунова, Федора Борисовича, Василия Шуйского отмечены тем, что чеканились только копейки. Выпуск денег и полушек был менее выгоден из-за большой трудоемкости. Кстати, на лицевой стороне деньги помещалось изображение царя с мечом, а на оборотной – многострочная надпись, а вот полушку украшало изображение птицы, обратную сторону украшало слово «государь».

Существует несколько версий происхождения названий «копейка», «рубль», «полтина»:

1. Т.к. на монете изображали всадника с копьем, появилось название копейка.

2. Филолог Преображенский, автор «Этимологического словаря», утверждал, что образовалось название от «копа», отсюда термин «копоть».

3. Он же не исключал, что слово может быть тюркского происхождения – от слова «собака», т.к. на одной татарской монете изображалась собака.

Слово «рубль» имеет возраст почтенный. Оно родилось в XIII в. До первой половины XV в. рубль являлся бруском серебра весом около 200 г. Другое название рубля – «целковый», «целковик» – значительно моложе возрастом. В Сибири ходило слово «целкач», на юге России – «карбованец», в старой Москве – «монет», «монета». Дело в том, что на серебряных рублях одно время чеканили надписи: «Монета рубль» или «Монета новая цена рубль». В «Толко-

вом словаре» В. Даля есть объяснение: «Рубль и тин – одно и то же». Отсюда название «полтина» - полрубля. С XIII в. полтина стала монетой. В 1924 г. были выпущены в обращение советские серебряные монеты с надписью на них «Один полтинник», цифрового обозначения номинала на них не имелось, но все знали, что это 50 копеек.

Изготовление копейки. Плавильщики и кузнецы очищали серебро, удаляли из него примеси. Из такого очищенного серебра они делали заготовки для чеканки, которые называли «гнездами». Видимо, это было серебро в нескольких слитках, соединенных вместе в определенные гнезда. Затем волочильщики последовательно пропускали серебряные стержни через все более и более уменьшающиеся отверстия в досках, пока не получали проволоку. Приспособление для этого процесса волочения называется «воротом». Потом брали кусок проволоки, который весил 204,756 г (это так называемая «малая гривна») и разрубали на 300 заготовок для денег, или 1200 заготовок для полушек. Получали, надо сказать довольно точные результаты. Заготовки действительно имели точный вес (да и размер) копеек, денег или полушек. Необходимо добавить, что проволока перед тем была расплющена на специальных чеканах. А вот затем уже брали чеканщики в руки стержни, сделанные из особо прочного закаленного железа. На некоторых был изображен тот самый всадник, на других – надпись, соответствующая легенде на монете.

Один из стержней закреплялся в специальном отверстии (его нижний конец был 4 – х угольным). Второй чекан, верхний, приставлялся к заранее положенной (так называемым «подметчиком») на нижний чекан монете. По нему чеканщик ударял молотом, так получалось вычеканенное изображение. Тяжелая ручная работа требовала не только силы, но и ловкости, особенно если вспомнить, что монеты (маленькие, размером с березовый листок весной!) чеканились сотнями тысяч. А вот изображения на самих чеканах делали с помощью так называемых маточников. Это – болванки, сделанные из особо прочной закаленной стали. Их называли «вершниками» (на них были надписи) и «исподниками» (на них были изображения). С них изображения оттискивали на чеканы, причем износившийся, стершийся чекан не выбрасывали и вновь с маточника на неё наносили изображение или надпись.

При Василии Шуйском происходит малозначительное на первый взгляд событие. Копейка теряет в весе. Весила 0,68 г – теперь 0,64 г (вес полушки). Снижение веса не велико, но при огромных масштабах чеканки серебро экономится в значительных объемах. На глаз это уменьшение веса незаметно, значит, монета сохраняет стабильность. Но чиновники и сборщики податей должны были различать старые и новые копейки. И такие отличия были! Буквы надписи стали чуть крупнее, переколадки и другие линии – чуть толще. Итак, копейка на первый взгляд становится самой важной денежной единицей. На самом деле копейка занимала подчиненное положение. Считали деньгами и алтынами. Счет для современного человека весьма неудобный и непривычный, т.к. в рубле 33 алтына и 2 деньги. Алтын = 6 денег или 3 копейки. 33 алтына = 198 денег + 2 деньги – всего 200 денег, т.о. получается 1 рубль = 200 денег.

В конце XVI в. чеканить деньги начинают меньше, но связано это не с неудобствами счета, а с повышением цен к концу столетия в 3 – 4 раза. К началу XVII в. копейка становится самым распространенным платежным средством. Почти 200 лет на копейке изображали всадника в короне с копьем, направленным вперед и вниз.

В 1610 г. польские интервенты начинают выпускать копейку от имени «русского царя» Владислава Сигизмундовича. Её вес около 0,55 – 0,56 г. Шведы, захватившие Новгород, в 1611 г. поступают еще хитрее: понизив вес копеек до того же значения, они при этом используют истинные штемпели монет царя Василия Шуйского. В 1612 г. поляки еще раз снижают вес копейки! Она весит теперь 0,51 г. Шведы следуют их примеру 3 года спустя.

После освобождения Москвы от поляков и до избрания на царство Михаила Федоровича продолжают чеканить такую же монету, но в качестве места чеканки – монограмма М.

В дальнейшем вес копейки продолжает падать. В 20 – е гг. XVII в. она весит всего лишь 0,48 г. Такой вес принят правительством Михаила Федоровича. Казалось бы, куда уже меньше! Но этот вес не предел. Копейка постепенно становится ещё легче – 0,45; 0,38 г (при Софье); 0,28 г (при Петре).

В XVII в., в отличие от сегодняшних времен, русские монеты, в частности копейки, высоко ценили за рубежом. Так, лапландцы предпочитали вести торговлю именно на русские деньги. Датские купцы, торговавшие в Лапландии, вынуждены были пользоваться отчеканенными по образцу московских датскими копейками. Их называли «корелками», и они входили в систему денежного обращения Руси.

Весьма интересно было организовано денежное дело в русском государстве в XVI – XVII вв. До конца XVII в. в России не велась добыча серебра. В конце XVII в. в Сибири стали добывать всего несколько пудов серебра в год, что не могло обеспечить потребности денежного обращения такого большого государства. Поэтому сырьем для чеканки русских монет становятся монеты иноземные либо серебро в слитках. И то и другое поступало в Россию в обмен на товары. Русские купцы в качестве сырья рассматривали различного рода талеры, которые назывались «ефимками» (центр чеканки талеров – Яхимова в Чехии).

Вплоть до начала XVII в. монеты имели право чеканить все, кто располагал достаточным количеством серебра. Этим чаще всего занимались торговые люди. Доля государства в выпуске новой монеты была не столь велика. Но эти монеты были особенно доброкачественными, поскольку государственный денежный двор отвечал за это. После смутного времени право собственной чеканки начинает ограничиваться. Теперь государство сосредоточивает производство монет в своих руках.

Потребность в денежных средствах казны росла. И это вызвало проведение денежной реформы царя Алексея Михайловича (1654 – 1663 гг.)

1. Предполагалось организовать русскую денежную систему по образцу денежной системы Европы, в которой существовали разнообразные номиналы

(например, крупные – для проведения крупных торговых сделок).

2. Решили также использовать медь для чеканки монет.

3. Проведение реформы должно было облегчить внешнюю торговлю, поскольку вводились монеты, отличные от копейки, непривычные для европейцев.

4. Появилась возможность уравнивать денежное хозяйство России и только что присоединенной к ней Украины.

Вес нового рубля, чеканившегося после 1654 г., должен был составлять 28 – 29 г, то есть быть равным весу талера. Достаточно было сбить с него старое изображение, а затем отчеканить новое (их не надо было переплавлять). Четный рубль, т.е. рубль копейками, был более ценным, т.к. 1 коп. = 0,45 г. Не случайно налоги за прошлые годы продолжали взимать старыми серебряными копейками. Кроме того, государственная цена талера = 50 копеек, следовательно, всего лишь перечеканив талер, государство вдвое подняло его ценность! Согласно реформе предполагалось чеканить все номиналы монет из меди. Позднее 7 июня 1654 г. был приказ ограничиться чеканкой из меди полтин, алтынов и грошевигов.

Для изготовления новых больших монет создали особый денежный двор. Он располагался в Москве и назывался новый московский английский денежный двор (т.к. располагался на бывшем подворье английских купцов). Население с самого начала к новым деньгам испытывало недоверие. За отказ от пользования этими деньгами грозила опала и наказание. Как выглядели новые монеты? На них изображался Алексей Михайлович в царской шапке и со скипетром в правой руке. Он изображался по правилам портретного сходства: борода, волосы + надпись «Божиею милостью великий государь, царь и великий князь Алексей Михайлович – всея Великия и Малыя России». Всё это должно было придавать равную ценность медным и серебряным деньгам. Казалось бы, денежная реформа решит все насущные проблемы государства. Но исторические факты свидетельствуют об обратном:

1. Московский денежный двор столкнулся с чисто технической проблемой (молотовые снаряды быстро выходили из строя).

2. Негативное отношение населения к реформе. Медные копейки обесценивались: в 1662 г. за 1 серебряную копейку дают уже 15 медных.

3. Кроме того распространилось много фальшивых денег, как обычно бывает в подобных случаях, все это вызвало расстройство денежного обращения, рост цен и голод. И как следствие – Медный бунт 1662 г. Бунт подавили, но от чеканки медных денег пришлось отказаться.

В чем причина неудачи реформы Алексея Михайловича? Экономическая и техническая неподготовленность к её проведению. В 1655 г. эти ошибки исправляли. Монетой крупного номинала становится ефимок с признаком. Он служит для обслуживания международной торговли. Для внутренней торговли используют медные копейки.

Петр I. Продолжительные войны за исконные русские земли, за выход России к морю, создание флота, перевооружение армии и мн. др. – все это тре-

бовало денег. А старая денежная система не соответствовала новым потребностям страны. Чтобы изменить такое положение, Петр I установил полную государственную монополию на монетный металл и чеканку монеты. Мелкая монета при хроническом недостатке серебра стесняла торговлю. Денег не хватало. Ходили разные по весу старые и новые монеты. В зависимости от веса серебра их стали резать на 2,3,4 части – получалась деньга. В ряде случаев появлялись суррогаты – заменители настоящих монет.

В 1690 –х гг. Петр I исподволь готовил новую денежную реформу. За основу новой монетной системы он взял, как и его отец, серебряный рубль и медную копейку. Вес серебряной копейки был снижен до 0,28 г. С 1696 г. на этих монетах указывать год их выпуска. Помня о «медных бунтах», в 1700 г. Петр I указом оповестил население, что для облегчения мелкой торговли в обращение выпускаются круглые медные монеты достоинством в деньгу, полушку (1/4), полуполушку (1/8). Тогда же начали чеканить монеты машинным способом. Гарантировалось полное равенство медных и серебряных монет. Выпуск медных денег позволял накопить серебро, необходимое для чеканки монет более крупного достоинства. И в 1701 г. в России начинают выпускать серебряную полтину, полуполтину, гривну, 10 денег (5 копеек) и алтын. Серебряные копейки продолжали чеканить до 1718 г. Большая же медная копейка появилась только в 1704 г.

В связи с уменьшением веса копейки, российский рубль стал равен весу талера (28 г) – основной денежной единице в международной торговле. Так на мировом рынке утверждалась русская денежная система. Российский рубль за рубежом ходил наравне с европейскими монетами.

Когда в России перешли с ручной чеканки монет на механическую, монеты приобрели одинаковую круглую форму, как и у большинства европейских стран того времени. Но изображения и надписи на них остались теми же, что и на старых. На оборотной стороне (реверсе) чеканили поясной портрет царя, а вокруг – его имя и титул. На лицевой стороне (аверсе) – российский герб – двуглавого орла, обозначение достоинства монеты (номинал) и дату её выпуска. В последние годы царствования Петра I герб заменила монограмма из 4 –х П в виде Андреевского креста. На алтынах вместо государственного герба появился герб Москвы. Надписи делали гражданским алфавитом вместо церковно-славянского. Так, с помощью денег пропагандировался новый шрифт. Кроме того, для неграмотных чеканили точки – их количество соответствовало номиналу.

Петра I заинтересовал опыт Швеции XVII в., где придумали способ покрывать недостаток серебра в денежном обращении медью. С этой целью в Швеции выпускали деньги – плиты. Рыночная стоимость меди равнялась общей стоимости отчеканенных из нее денег. При этом из плит разрешали изготавливать нужные в быту предметы: посуду, светильники, рукомыльники, скобяные изделия и т.п.

24 февраля 1726 г. в России был обнародован царский манифест «О делании на Сибирских казенных заводах из красной меди платов и о клеймении их в

середину цены, а на каждом углу герб».

Квадратные деньги 6: 1 руб. – 20 см × 20 см, 5 коп. – 4,5 см × 4,5 см, 1 коп. – 2,5 см × 2,5 см. Но деньги – громадины, которые не положишь в карман, не прижились в России. Вновь о них вспомнит Петр III, но осуществить свой замысел не успеет.

В правление Екатерины II рубль стал весить 18 г. И до 1915 г. его вес оставался неизменным. Внешнее оформление монеты претерпевало более частые изменения, отвечая новым веяниям в монетном деле, вкусам и нравам императоров и императриц. Менялись их портреты, буквы, обозначения выпускавших их монетных дворов, инициалы минцмейстеров, отвечавших за чеканку монет. Тяжелые монеты было трудно перевозить. Так, М.В. Ломоносов (1711 – 1765) как профессор и академик получал жалование в месяц 55 рублей. За работу «Опыт теории упругости воздуха» его наградили премией в 2000 рублей. А весила она 3200 кг! Чтобы увезти её домой, ему потребовалось несколько телег.

При Екатерине II начали чеканить медные рубли, весившие 1 кг. Но и на сей раз дело кончилось неудачей. Ибо кроме неудобства для населения и торговли они ничего не давали. Как мы уже говорили, перевозить тяжелые монеты было трудно и невыгодно, поэтому, когда в Горном Алтае на Колывановских рудниках нашли медную руду с примесью серебра и золота, которые ещё не умели отделять от меди, было решено чеканить местную сибирскую монету (1763 – 1781 гг.). Выпущенная только для Сибири, она была повышенной ценности. На лицевой стороне выбивали герб Сибири – соболи, стоящие со щитом, а на оборотной стороне – вензель Екатерины II из лавра и мирта.

Чтобы не нарушать традиций местного населения в присоединившихся к России областях, монеты выпускали с учетом их исторически сложившихся монетных систем. В Грузии – пули и абазы. В Польше – гроши и злотые. В Финляндии – пенни и марки.

Во время войн всегда встает вопрос: какими деньгами расплачиваться на чужой земле. Если пустить в ход собственные государственные деньги – это приведет к их обесцениванию, удорожанию в стране – победительнице жизни её населения. Остается один выход – выпустить для этого специальные оккупационные деньги. Россия прибегала к такой мере несколько раз. В 1756 – 1757 гг., 1759 – 1761 гг. были выпущены серебряные монеты для прибалтийских провинций – ливонцы; для Пруссии – гульдены, гроши и солиды. Во время русско-турецкой войны 1768 – 1774 гг. в Молдавии и Валахии выпускали 1 и 2 пара.

В XIX в. монеты Павла I, Александра I и Николая I не несут на себе портрета правителя (за исключением нескольких пробных портретных рублей Александра I). Их украшает лишь государственный герб и надписи, имеющие чисто служебный характер: обязательные указания на дату выпуска и номинал, а также надпись сообщающая, что это «государственная российская монета».

Разразившаяся в 1914 г. Первая мировая война потребовала от воюющих стран полного напряжения сил, мобилизации всех резервов. Медь нужна была для изготовления патронов и снарядов, серебро и золото – для платежей за различные поставки. В России началась инфляция. Люди в ожидании худших вре-

мен, как и в старину, стали прятать металлические деньги в кубышки, и они исчезали из обращения. К лету 1915 г. уже остро ощущался дефицит разменной монеты. Металла не хватало и правительство начало выпуск бумажных 1, 2 3, 5, 10, 15, 20, 50 копеек. Вначале их выпускали такого же хорошего качества, как и кредитные билеты. Но к 1916 г. и это стало слишком дорогим удовольствием. Тогда на плотной полукартонной бумаге начали печатать марки, подобно почтовым, достоинством от 1 до 20 копеек. На обороте сообщалось, что они имеют хождение наравне с соответствующими монетами. Временное правительство печатало 1, 2, 3 копейки, но с несколько измененным оформлением текста. В 1916 г. немцы на оккупированных территориях начали выпускать железные монеты номиналом 1, 2, 3 копейки.

Следовавшие друг за другом мировая война, Февральская революция, Октябрьская революция, гражданская война, полностью разрушили финансовую систему России. Поэтому металлические деньги надолго исчезли из оборота.

Копейка вернулась лишь в 1924 г. в связи с проведением денежной реформы 1922 – 1924 гг. Тогда же, в октябре 1922 г., начался выпуск монет – золотых червонцев. Червонец до некоторой степени исправил положение дел в сфере денежного обращения Советского государства, но сохранились трудности в вопросе размена. Некоторые рабочие просто отказывались получать зарплату в твердых, но неудобных червонцах. Каким образом совершать мелкие покупки, имея на руках крупную сумму либо в 1 купюре, либо в звонкой монете? В журнале «Вестник финансов» за 1924 г. был приведен курьезный случай. Грузчикам новороссийского порта выдали зарплату одной купюрой в 25 рублей. Артель отправилась по магазинам. Поход всех вместе и совместные покупки помогли разменять деньги.

Проблемы с разменом монет в основном были разрешены к началу 1925 г. К этому времени обращение пополнилось 73,5 млн. рублей серебряных монет и 1,4 млн. медных.

В 1925 г. обдумывали необходимость появления в обращении монеты в половину копейки. Её вес и диаметр должны были быть равны $\frac{1}{2}$ копейки дореволюционного выпуска. На всех монетах появлялись рисунки, которые сделали советские деньги узнаваемыми и неповторимыми. Лицевая сторона обязательно несла такие элементы оформления, как стебельный ободок, узелки на нем, колосья с 11 зернами, обрамляющие номинал, точка под датой. Именно в это время были окончательно продуманы образы, которые могли воплотить идеи нового общества. Профили императоров и императриц сменили изображения тружеников. Тех, кто своими руками создавал материальные блага.

Серебряный полтинник 1924 – 1927 гг. украшает образ рабочего – кузнеца. Прекрасно передана резкая сила удара, размах, с которым кузнец заносит молот над ремонтируемым плугом, показывает напряжение всех сил. Почему же на монете появился именно кузнец? Этот образ не случаен, т.к. он должен был передать представление народа о лучших чертах характера труженика: силе и доброте, свободолюбии и воле. С былинных пор кузнец предстает защитником и героем в народном сознании, воплощая все самое лучшее и светлое.

Художник, оформивший монету, сделал их понятными для всех, т.к. кузнец действительно кует ключи счастья.

Когда началось производство первых партий медных монет, стало ясно, что использовать старые стандарты не выгодно. На них уходило слишком много дефицитного металла, да и сама монета была тяжелой. Медный пятак весил 16 г. Если у человека в кармане набиралось 5 рублей мелочью, то в его кармане лежало металла более чем 2 кг. В связи с этим начали искать металл или сплав дешевый, легкий, износостойчивый, упругий, с привлекательным цветом, коррозиестойчивый. Был предложен сплав меди и алюминия (90% на 10 %). Новый пятак весил всего 5 г. На одной его стороне хотели изобразить туркмена на верблюде, на другой – пучок хлопка и обозначение достоинства. На 3 коп – кавказец на фоне гор и фабричных труб, на обороте – гроздь винограда. На 1 копейке – хвойный лес. Но Наркомфин отклонил эти проекты, т.к. на небольшой монете было сложно вписать такие композиции. Монетное поле теряло бы лаконизм и четкость. Итогом стало решение оставить рисунок таким, каким он был на медных деньгах 1924 г.

В 1931 г. советское денежное хозяйство было настолько стабилизировано, что появилась возможность полностью отказаться от драгоценного металла и начать использовать новый металл – никель. На лицевой стороне 10, 15, 20 коп изображался рабочий с молотом. Он держал в руке щит с изображением номинала плюс полное наименование СССР. Гербовая сторона снабжалась лозунгом «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!». Там, где раньше стояла надпись СССР, – простая черта. Но такое монетное поле было тяжелым для восприятия, и поэтому с 1935 г. эта никелевая монета была снята с производства. В 1935 г. упрощается рисунок на копеечных монетах. Гербовая же сторона приобретает ту отточенность формы, которая стала классической для всех монет советского времени.

В 1937 г. число перевязей ленты увеличилось вокруг колосьев герба СССР. Число витков ленты определялось числом союзных республик.

Мирная жизнь закончилась в 1941 г. Чеканить монеты перестали в августе 1941 г. на очень малое время. Это было связано с нехваткой рабочих, мобилизацией на фронт или уход рабочих на оборонительные заводы. Затем началась эвакуация. Оборудование монетных дворов перевезли в Пермскую область, в г. Краснокамск. Там и налаживается производство монет. Стабильность государственных цен была сохранена в годы войны. Продукты в магазинах выдавались по карточкам, их было недостаточно. На базаре цены были очень высокими. Буханка хлеба могла стоить 1200 рублей. Велосипед трофейный стоил в 6 раз дешевле – 200 рублей. Монеты, которые чеканились в годы войны, сейчас представляют большую нумизматическую редкость. Качество их было очень низким, т.к. оборудование изнашивалось, ослабевал технологический контроль, да и металла не хватало. Так, в годы войны 3 копейки чеканили из белого металла.

В послевоенные годы изменения во внешнем облике монет были незначительными. Основным типом чеканки оставался тип 1935 г. В 1948 г. слегка

изменили вид штемпеля гербовой стороны: число перевязей ленты увеличилось вокруг колосьев до 16, т.к. появилась Карело-Финская ССР.

В 1962 г. проводилась ещё одна денежная реформа Н.С. Хрущевым. В то время каждый рубль был обеспечен 1 г золота (запас 300 т против 300 млн. наличных рублей в обращении). За доллар США не давали больше 60 коп. СССР был более дешевой страной, чем США, все цены были гораздо ниже.

Подготавливая реформу, обдумывался довольно остро вставший вопрос о чеканке полукопеечной монеты. Копейка, которую чеканили в это время (диаметр 15 мм и вес 1 г), была малоудобна в применении. Выпускать же монеты меньше копейки было неразумно. Если вес сделать больше, то она будет мало отличаться от копейки и это приведет к ошибкам и даже злонамеренным нарушениям. Кроме того, государство повышало цены. Следовательно, они округлялись в большую сторону. Поэтому выпуск полкопейки пришлось отклонить.

Монеты 1, 2, 3, 5 копеек чеканили из медно-цинкового сплава; 10, 15, 20, 50 копеек – из медно-никелевого сплава. Существовало несколько разновидностей таких монет. В 1965 г. было положено начало новой традиции – выпуску юбилейных советских монет. В 1967 г. в честь 50-летия СССР выпустили юбилейные 10, 15, 20, 50 копеек и 1 рубль.

В конце 1990 г. правительство СССР возглавил В.С. Палов. Чтобы остановить развал страны и экономики, правительство идет на ужесточение экономических мер. Приватизация и либерализация становятся неактуальными. Было предложено провести обмен 50 и 100 рублевых купюр, т.е. изъять из обращения излишнюю денежную массу. В апреле 1991 г. М.С. Горбачев согласился на проведение реформы цен. Государственные розничные цены выросли приблизительно в 3 раза. Поскольку 1991 г. во всех смыслах стал переломным, то это нашло отражение и в выпускавшихся в это время монетах. В обращение вошли монеты в 10 и 50 копеек с новым оформлением. Место герба заняли изображения купола Сената и Спасской башни московского Кремля. Выпускать монеты мелких номиналов, обесценившихся практически до нуля, смысла не имело. Возможно, появление Спасской башни Кремля на монетах Банка СССР было связано с надеждой на сохранение единого государства, которое уже рассыпалось.

В результате проведенной в 1998 г. деноминации копейка вновь была реанимирована. Причем на ней появилось изображение воина с копьем. Это – Георгий Победоносец. Конь его поднялся на дыбы. Словно топча своими копытами змея, всадник же закалывает змея копьем. Вдоль всей лицевой стороны монеты идет надпись «Банк России», копыто передней левой ноги коня словно опирается на буквы «м» (М) или «с – п» (С-П), указывающие на место чеканки. В самом низу лицевой стороны монеты указан год её выпуска. Очень красиво оформлена обратная сторона монеты с обозначением номинала. Цифры смещены вправо от центра так же, как и надпись под ними «копейка» или «копеек». А слева внизу располагается очень изящная, прихотливо изогнутая веточка. 1 и 5 копеек – диаметр 15,5 и 18,5 мм (биметалл – мельхиор – сталь – мельхиор), гурт – гладкий. 10 и 50 копеек – диаметр 17,5 и 19,5 мм (биметалл – мед-

но–цинковый сплав желтого цвета), гурт – рифленый.

Деньги – животрепещущая тема. В настоящее время у нас появились чековые книжки, расчет идет и с помощью кредитных карточек. Заметьте, как меняется со временем вес и объем денег, и скорость расчетов! Интересно, каким будет следующий, более «идеальный» вид денег?

Несколько лет назад на государственном уровне поднимался вопрос о необходимости вывести из обращения и больше не выпускать монеты номиналом в 1 и 5 копеек. Доводов «за» было достаточно:

1. Производство каждой копейки обходится государству дороже её собственного номинала.

2. Удорожает монету, практически не имеющую покупательной силы, её доставка в отдаленные местности. Например, 1 млн копеек равен 10000 рублей и весит 150 т). Представьте, во сколько рублей Центробанку обходится доставка такого количества монет на Камчатку или в Магадан.

Умирает ли российская копейка? Да, по состоянию цен на сегодня этот процесс уже пошел. Сейчас высшим номиналом бумажных денег является 5 тыс. рублей. При тех темпах инфляции, которые мы видим, возможно появление 10-тысячных купюр. Вот тогда копейку уже ничто не спасет. В августе 2008 г. батон стоил в Москве 14 рублей. При весе копейки в 1,5 г для покупки батона человеку пришлось бы нести с собой в магазин 2,1 кг монет. Но это ещё не все неприятности. В редком магазине продавец возьмет такую сумму у вас в оплату товара не только копейками, но и 10 копейками. Проблема сотых долей денежной единицы национальной валюты стоит не только перед Россией.

Рост доходов (даже если он и не реальный, а виртуальный) снижает значение мелочи в обращении. Для коллекционера каждая монетка, попадающая в руки, – это предмет внимательного изучения. Сохранение в обращении монет старых выпусков после появления новых – неплохой показатель стабильности финансовой политики государства, которое не рискует поставить накопления населения под угрозу.

Пенсионер из Новосибирска Юрий Бабин решил поставить копейке собственный памятник. И он начал собирать советские копейки в период, когда они вышли из обращения (из-за развала СССР). Бабин скупал монетки мешками и свозил собранный материал на свой двор. Сейчас число собранных пенсионером копеек достигло 5 млн. штук, а масса металла в них – 5 тонн. Как будет выглядеть памятник – сказать трудно, однако о народном разорении он будет напоминать людям ещё долго.

В 2008 г. Банк России провел исследование об отношении населения к копейке и пятачку. Как выяснилось, 91 % опрошенных считал, что копейка в денежном обороте не нужна; 83 % то же мнение высказали в отношении нынешнего пятачка. С конца 2012 года Центробанк РФ прекратил выпуск 1 и 5 копеечных монет. Но они пока остаются в обращении и речь об их отмене сейчас не идет. Короче, от естественно развивающихся экономических процессов не уйдешь. Пройдет время, и, возможно, на копейку с датой «2012 «наши потомки будут смотреть с таким же интересом, с каким мы смотрим сегодня на

копейки 1767, 1807, 1907, 1991 гг.

Не наводит ли это кого–нибудь на мысль, что стоит уже сейчас отложить на будущее самую мелкую мелочь сегодняшнего дня?

Список литературы:

1. Фенглер, Х. Словарь нумизмата [Текст] / Х. Фенглер, Г. Гироу, В. Унгер. – М.: Радио и связь, 1993. – 84с.
2. Щелоков, А.А. Нумизматика. Путеводитель для коллекционера [Текст] / А.А. Щелоков. – М.: Эксмо, 2009. – 124с.
3. Узденников, В.В. Монеты России 1700-1917 [Текст] / В.В. Узденников. – М.: Совместное советско-германское предприятие Межнумизматика Да-тастром, 1992. – 226с.
4. Сема, Г.М. Среди монет [Текст] / Г.М. Сема. – М.: Просвещение, 1990. – 96с.
5. Аксенова, С.В. Монеты и банкноты России и СССР. Полная энциклопедия [Текст] / С.В. Аксенова, А.В. Жилкин. – М.: ИД Владис, Рипол классик, 2008. – 312с.
6. Щелоков, А.А. Увлекательная нумизматика [Текст] / А.А. Щелоков. – М.: Эксмо, 2007. – 221с.
7. Рахилин, В. Деньги России [Текст] / В.Рахилин. – М.: Слово, 2000. – 66с.
8. Прохорова, Н.В. Монеты и банкноты России [Текст] / Н.В. Прохорова. – М.: ООО Дом славянской книги, 2007. – 128с.

Раздолянский Валерий Александрович
почетный работник общего образования РФ
учитель истории и обществознания высшей категории
МБОУ «Лицей «Физико – техническая школа» г.Обнинска
e-mail: Nrazdolyansk @yandex.ru

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 657.6:658.511

Н.А. Сучкова

РОЛЬ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются основные элементы системы комплексного анализа и планирования развития организации, проводится практическая оценка показателей производства и реализации продукции организации.

Ключевые слова: анализ, планирование, аудит, комплексный анализ, планирование развития, система, система комплексного анализа и планирования развития, бизнес-план, бизнес-планирование.

Планирование относится к числу наиболее интенсивно исследуемых проблемных областей в теории экономики производства и аудита. В ходе развития мировой экономики существовало немало противоположных, взаимоисключающих подходов, концепций, в том числе отрицание роли государства в управлении экономикой, отрицание планирования, его объективного места в управлении экономическими процессами, противопоставление плана и рынка и другие теории. Однако исторический опыт централизованного, системного управления социально-экономическими процессами с использованием различных моделей и методов организации планирования и регулирования доказал необходимость использования планирования в развитии экономики.

В течение многих десятилетий народнохозяйственное планирование в нашей стране сочеталось с разработкой целевых комплексных программ, определяющих пути решения важнейших государственных задач. В условиях централизованного управления экономикой отечественная практика учета затрат отвечала предъявляемым к ней требованиям, обеспечивала полноту включения всех затрат в себестоимость продукции [3]. За длительный исторический период накоплен большой положительный опыт программного планирования, на основе которого осуществлены крупные общенациональные проекты, позволившие значительно поднять экономический и военный потенциал государства, укрепить его международный авторитет. Однако в экономике недостаточно быстро внедрялись достижения научно-технического прогресса, медленно осуществлялся переход от экстенсивного к интенсивному развитию.

Заимствованный из отечественной практики планирования программный метод регулирования экономики в настоящее время широко распространен во многих экономически развитых странах. Зарубежный опыт показывает, что

плановые и рыночные механизмы не противоречат друг другу, а интегрируются, перераспределяя свои функции.

Реализация нового курса развития экономики России с опорой на внутренние источники роста предполагает мобилизацию огромных средств и сосредоточение усилий государства на регулировании рыночных отношений и поддержке отечественных производителей.

В настоящее время в России распространено в основном краткосрочное планирование в пределах года. Между тем, стратегическое развитие и инновационно-технологическая структурная перестройка производства предполагают отказ от ранее практиковавшихся исключительно оперативных методов планирования и переход к практике макроуправления через систему среднесрочного и долгосрочного планирования и прогнозирования на основе методов индикативного планирования развития национальной экономики в увязке со среднесрочным бюджетно-финансовым планированием.

Индикативное планирование способно выступить мощным средством решения неотложных задач восстановления и развития экономики и проведения эффективной долгосрочной политики.

Планирование занимает важнейшее место в практической деятельности не только государства, но и организации. Глубокое, но не всегда продуманное реформирование экономики России привело к заметному ухудшению качества плановой работы на большинстве промышленных предприятий. В ряде случаев даже крупные организации ограничиваются только составлением оперативных планов. Годовые финансовые планы зачастую настолько расходятся с действительностью, что их считают чисто формальными документами. При этом отечественные и международные аналитики бизнеса считают, что российский рынок вступил в ту стадию, когда отсутствие стратегического плана развития организации препятствует ее росту и эффективности деятельности.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что разработка стратегии и тактики производственно-финансовой деятельности является важнейшей задачей для любой организации, а основным документом, определяющим стратегию его развития, служит бизнес-план.

Грамотно разработанный бизнес-план помогает организации расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять более глубокие перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг, выбирать рациональные способы их реализации.

Наряду с внутрифирменными функциями, бизнес-план имеет большое значение при определении стратегии планирования на макроуровне. Совокупность долгосрочных бизнес-планов организаций составляет информационную базу, которая является основой для разработки национальной политики планирования в рамках государственного регулирования экономики.

В связи с большой значимостью бизнес-планирования для деятельности организаций и экономики в целом бизнес-планы подлежат обязательной проверке аудиторами и аудиторскими службами.

Для экономики России бизнес-план – достаточно новый документ, поэто-

му его разработка и применение в производственно-финансовой деятельности организаций в нашей стране пока не являются обязательными.

Сравнительно недавнее начало использования бизнес-планов в практической деятельности предприятий объясняет и тот факт, что в Российской Федерации пока не разработаны научно-методические основы и механизм реализации аудиторской проверки бизнес-планирования деятельности предприятий, в том числе и на региональном уровне, соответствующий международным стандартам аудита, что является важным условием для выхода экономики нашей страны на международный уровень.

В условиях рыночной экономики бизнес-планирование деятельности организации является объективно необходимым. Значением и содержанием бизнес-плана определяются стоящие перед организацией задачи.

Но поскольку аудиторская деятельность в нашей стране появилась сравнительно недавно, то методика проведения аудита некоторых областей разработана еще недостаточно полно, в частности, и аудита производственного и финансового бизнес-планирования деятельности организации.

В связи с тем, что бизнес-план является сравнительно новым документом для экономики России, пока не разработаны научно-методические основы проведения проверки этой области аудита.

Аудит деятельности предприятия невозможно осуществить без анализа, который является одним из методических приемов аудита, поэтому интеграционная система комплексного анализа и планирования развития организации служит объектом исследования в ходе аудита производственного и финансового бизнес-планирования. Изучение деятельности организации предусматривает систематизацию показателей, поскольку без учета их взаимосвязи, соподчиненности нельзя получить настоящего представления об эффективности хозяйственной деятельности и возможных путях развития предприятия. При этом необходимо, чтобы конкретные данные о разных видах деятельности были органично увязаны между собой в единой комплексной системе.

Под системой (от греч. *systema* – целое, составленное из частей, соединение) понимают множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство.

Система комплексного анализа и планирования развития организации состоит из двух элементов – анализа и планирования.

Анализ представляет собой расчленение предмета или явления на составные его части (элементы) для изучения их как частей целого.

Планирование осуществляет очень важную функцию в системе комплексного анализа и планирования развития организации. С его помощью определяются направление и содержание деятельности организации. Главной задачей планирования является обеспечение планомерности развития экономики организации и деятельности каждого ее члена, определение путей достижения лучших конечных результатов производства.

Однако для управления производством нужно иметь представление не только о ходе выполнения плана, результатах хозяйственной деятельности, но и

о тенденциях и характере происходящих изменений в деятельности организации или экономике в целом. Данную функцию выполняет анализ, в процессе которого первичная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов производства с данными за прошедшие отрезки времени, с показателями других организаций и среднеотраслевыми; определяется влияние разных факторов на величину результативных показателей; выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы.

В ходе разработки системы комплексного анализа и планирования развития используется много различных способов аналитической оценки и планирования (рис. 1).

Традиционные способы обработки информации	Способы детерминированного факторного анализа	Способы стохастического факторного анализа	Способы оптимизации показателей
⇓	⇓	⇓	⇓
Сравнение	Цепные подстановки	Корреляционный анализ	Экономико- математические методы
Относительных и средних величин	Индексный метод	Дисперсионный анализ	Программирование
Графический	Абсолютные разницы	Компонентный анализ	Теория массового обслуживания
Группировки	Относительные разницы	Современный многомерный факторный анализ	Теория игр
Балансовый	Интегральный Пропорциональное деление		Исследование операций

Рисунок 1 – Способы исследования системы комплексного анализа и планирования развития организации

Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования, технических возможностей выполнения расчетов и других факторов. Усовершенствование инструментария научного исследования имеет большое значение и является основой успеха и эффективности аналитической и плановой работы.

Предметом изучения системы комплексного анализа и планирования развития являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов. Объектами анализа и планирования развития организации являются существующая на предприятии система планирования, производство и реализация продукции, ее себестоимость, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовые результаты производства, финансовое состояние организации. Все объекты анализа и планирования развития находят свое отображение в системе показателей плана, учета, отчетности и других ис-

точниках информации. Данные показатели находятся в тесной взаимосвязи и зависимости, которую необходимо учитывать в комплексном анализе.

Интеграционная система комплексного анализа и планирования развития организации включает определенные элементы (рис. 2).



Рисунок 2 – Интеграционная система комплексного анализа и планирования развития организации

Анализ производственной деятельности организации тесно связан с анализом реализации продукции, поскольку организация должна производить только ту продукцию и в таком объеме, которую она может реально реализовать. Объекты анализа производственной деятельности организации представлены на рис. 3.

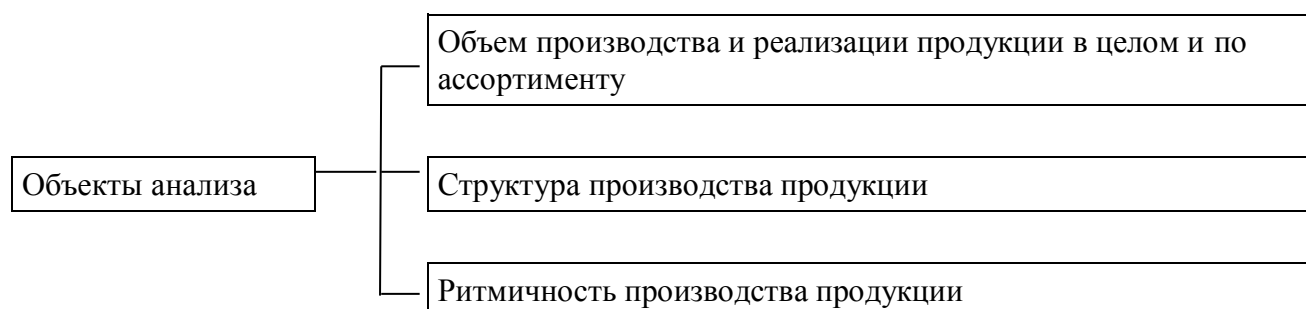


Рисунок 3 – Объекты анализа производственной деятельности организации

Анализ производства продукции начинается с изучения динамики производства и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика производства и реализации продукции сельскохозяйственной организации в 2009-2013 годах в сопоставимых ценах

Год	Объем производства продукции, тыс. руб.	Темпы роста, %		Объем реализации продукции, тыс. руб.	Темпы роста, %	
		базисный	цепной		базисный	цепной
2009	249890	100	-	136314	100	-
2010	163819	65,56	65,56	171544	125,84	125,84
2011	180521	72,24	110,20	123842	90,85	72,19
2012	159990	64,02	88,63	117514	86,21	94,89
2013	178930	71,60	111,84	148011	108,58	125,95

Оценка показателей производства и реализации продукции осуществляется в сопоставимых ценах. Источниками информации данного анализа являются: форма бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах», «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету финансовых результатов», форма статистической отчетности «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)» и оперативные данные организации.

Как видно из таблицы 1, за пять лет (с 2009 по 2013 годы) объем производства продукции организации сократился на 28,4 процента, а объем реализации вырос на 8,58 процента. За исследуемый период наблюдается различие между темпами роста объемов производства и реализации продукции. Так, в 2009 году темп роста объема производства продукции самый высокий за пять лет и составляет 100 процентов, а объем реализации продукции достаточно низкий. Наивысший темп роста объема реализации готовой продукции приходится на 2010 год: объем реализации выше объема производства продукции. В последующие годы наблюдается снижение темпа роста объема реализации продукции организации, который несколько выше темпа роста объема производства продукции.

Для большей наглядности полученных данных рассчитаем среднегодовой темп роста (прироста) выпуска и реализации продукции.

$$\overline{T}_{\text{ен}} = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot \dots \cdot T_{n-1} \cdot T_n}, \quad (1)$$

где $\overline{T}_{\text{ен}}$ - среднегодовой темп роста выпуска продукции;

T - цепной темп роста за год;

n - количество лет.

$$\overline{T}_{\text{ен}} = \sqrt[5]{0,6556 \cdot 1,102 \cdot 0,8863 \cdot 1,1184} = 0,9199 \text{ или } 91,99\%.$$

Среднегодовой темп прироста выпуска продукции определяется по формуле:

$$\overline{T}_{\text{np}} = \overline{T}_{\text{ен}} - 100\% \quad (2)$$

$$\overline{T}_{\text{np}} = 91,99 - 100 = -8,01\%.$$

Формулы нахождения среднегодового роста (прироста) реализации продукции ($\overline{T}_{\text{pn}}$) аналогичны формулам среднегодового роста (прироста) выпуска продукции.

$$\overline{T}_{\text{pn}} = \sqrt[4]{1,2584 \cdot 0,7219 \cdot 0,9489 \cdot 1,2595} = 1,0208$$

$$\overline{T}_{\text{np}} = 102,08 - 100 = 2,08\%.$$

Для сельскохозяйственной организации среднегодовой темп прироста выпуска продукции отрицателен и составляет -8,01 процента, а темп прироста реализации продукции составляет 2,08 процента. Полученные показатели подтверждают тот факт, что отсутствие в организации четкой системы бизнес-планирования отрицательно сказывается на его производственной и финансовой деятельности, приводит к росту нереализованной продукции и накоплению остатков готовой продукции на складах организации, а также ухудшению дея-

тельности организации в целом.

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности организации оказывает ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции. При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции организация должна учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой - наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в ее распоряжении. В качестве информационной базы анализа используются план производства продукции организации и рапорты о переработке и выработке готовой продукции, о расходе сырья.

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается путем деления общего фактического выпуска продукции, зачтенного в выполнение плана по ассортименту, на общий плановый выпуск продукции (продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту).

Причины недовыполнения плана по ассортименту могут быть были как внешними, так и внутренними. К внешним причинам можно отнести конъюнктуру рынка, изменение спроса на отдельные виды продукции, состояние материально-технического обеспечения предприятия. Внутренние причины - это недостатки в организации производства, плохое техническое состояние оборудования предприятия, недостатки в системе управления и материального стимулирования.

Увеличение объема производства и реализации по одним видам и сокращение по другим видам приводит к изменению ее структуры, то есть соотношению отдельных изделий в общем их выпуске.

Ритмичность – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренном планом. Ритмичность выпуска готовой продукции изучаемой сельскохозяйственной организации по кварталам в 2013 году представлена в таблице 2. Источниками информации при построении данной таблицы является план производства продукции, сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) [2].

Таблица 2 – Ритмичность выпуска готовой продукции сельскохозяйственной организации по кварталам 2013 года

Квартал	Выпуск продукции за год, кг		Удельный вес продукции, %		Доля продукции, зачтенная в выполнение плана по ритмичности, %
	план	факт	план	факт	
I	20626	20990	13,32	11,73	11,73
II	44200	52170	28,55	29,16	28,55
III	70449	83212	45,51	46,51	45,51
IV	19527	22558	12,62	12,60	12,60
Итого	154802	178930	100	100	98,39

Один из наиболее распространенных показателей, предназначенных для оценки выполнения плана по ритмичности, - коэффициент ритмичности. Вели-

чина его определяется путем суммирования фактических удельных весов выпуска за каждый период, но не более планового их уровня:

$$K_{\text{ритм}} = 11,73 + 28,55 + 45,51 + 12,60 = 98,39\%.$$

Как видно из таблицы 2, план по выпуску продукции не выполнен в полном объеме в первом и четвертом кварталах 2013 года, в результате чего коэффициент ритмичности ниже планового уровня на 1,61 процент.

Таким образом, исследование производственной деятельности рассматриваемой нами организации с помощью интеграционной системы комплексного анализа и планирования развития предприятия показало, что, хотя план производства продукции в 2013 году в целом был перевыполнен, по большинству видов продукции он оказался невыполнен. Перевыполнение плана произошло за счет увеличения доли производства более дорогих видов продукции. Анализ динамики производства и реализации продукции говорит об ухудшении деятельности предприятия, росте остатков нереализованной продукции.

Список литературы:

1. Парушина, Н.В. Планирование аудита [Текст] / Н.В. Парушина, Т.А. Баркова // Аудитор. – 2003. – №2. – С. 36-41.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2010. – 288 с.
3. Сучкова, Н.А. Контроллинг, управленческий учет и анализ: проблемы развития в современных экономических условиях [Текст] / Н.А. Сучкова, Е.А. Степкина, М.Г. Цых // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2010. – № 1. – С. 71-76.

Сучкова Наталья Анатольевна

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: na-suchkova@rambler.ru*

УДК 330.322

В.А. Астапенко, Н.А. Соколова, А.А. Ларина

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Оценка эффективности инвестиционных проектов – это основной элемент инвестиционного анализа. Основная задача оценки – обосновать выгоду участия субъектов инвестиционной деятельности в проекте, подтвердить соответствие решения об участии в проекте их целям и интересам.

Ключевые слова: инвестиции, проект, оценка эффективности.

В международной практике план развития предприятия представляется в

виде специальным образом оформленного бизнес-плана, который, по существу, представляет собой структурированное описание проекта развития предприятия. Если проект связан с привлечением инвестиций, то он носит название «инвестиционного проекта». Обычно любой новый проект предприятия в той или иной мере связан с привлечением новых инвестиций. В наиболее общем понимании проект – это специальным образом оформленное предложение об изменении деятельности предприятия, преследующее определенную цель.

Проекты принято подразделять на тактические и стратегические. К числу последних обычно относятся проекты, предусматривающие изменение формы собственности (создание арендного предприятия, акционерного общества, частного предприятия, совместного предприятия и т.д.), или кардинальное изменение характера производства (выпуск новой продукции, переход к полностью автоматизированному производству, и т.п.). Тактические проекты обычно связаны с изменением объемов выпускаемой продукции, повышением качества продукции, модернизацией оборудования.

Для отечественной практики понятие проекта не является новым. Его отличительное качество прежних времен заключалось в том, что основные направления развития предприятия, как правило, определялись на вышестоящем, по отношению к предприятию, уровне управления экономикой отрасли. В новых экономических условиях предприятие в лице его собственников и высшего состава управления должно само беспокоиться о своей дальнейшей судьбе, решая самостоятельно все стратегические и тактические вопросы. Такая деятельность в области инвестиционного проектирования должна быть специальным образом организована.

Общая процедура упорядочения инвестиционной деятельности предприятия по отношению к конкретному проекту формализуется в виде так называемого проектного цикла, который имеет следующие этапы.

1. Формулировка проекта (иногда используется термин «идентификация»). На данном этапе высший состав руководства предприятия анализирует текущее состояние предприятия и определяет наиболее приоритетные направления его дальнейшего развития. Результат данного анализа оформляется в виде некоторой бизнес-идеи, которая направлена на решение наиболее важных для предприятия задач. Уже на этом этапе необходимо иметь более или менее убедительную аргументацию в отношении выполнимости этой идеи. На данном этапе может появиться несколько идей дальнейшего развития предприятия. Если все они представляются в одинаковой степени полезными и осуществимыми, то далее производится параллельная разработка нескольких инвестиционных проектов с тем, чтобы решение о наиболее приемлемых из них сделать на завершающей стадии разработки.

2. Разработка (подготовка) проекта. После того, как бизнес идея проекта прошла свою первую проверку, необходимо развивать ее до того момента, когда можно будет принять твердое решение. Это решение может быть как положительным, так и отрицательным. На этом этапе требуется постепенное уточнение и совершенствование плана проекта во всех его измерениях – коммерче-

ском, техническом, финансовом, экономическом, институциональном и т.д. Вопросом чрезвычайной важности на этапе разработки проекта является поиск и сбор исходной информации для решения отдельных задач проекта. Необходимо сознавать, что от степени достоверности исходной информации и умения правильно интерпретировать данные, появляющиеся в процессе проектного анализа, зависит успех реализации проекта.

3. Экспертиза проекта. Перед началом осуществления проекта его квалифицированная экспертиза является весьма желательным этапом жизненного цикла проекта. Если финансирование проекта проводится с помощью существенной доли стратегического инвестора (кредитного или прямого), инвестор сам проведет эту экспертизу, например, с помощью какой-либо авторитетной консалтинговой фирмы, предпочитая потратить некоторую сумму на этом этапе, нежели потерять большую часть своих денег в процессе выполнения проекта. Если предприятие планирует осуществление инвестиционного проекта преимущественно за счет собственных средств, то экспертиза проекта также весьма желательна для проверки правильности основных положений проекта.

4. Осуществление проекта. Стадия осуществления охватывает реальное развитие бизнес идеи до того момента, когда проект полностью входит в эксплуатацию. Сюда входит отслеживание и анализ всех видов деятельности по мере их выполнения и контроль со стороны надзирающих органов внутри страны и / или иностранного или отечественного инвестора. Данная стадия включает также основную часть реализации проекта, задача которой, в конечном итоге, состоит в проверке достаточности денежных потоков, генерируемых проектом для покрытия исходной инвестиции и обеспечения желаемой инвесторами отдачи на вложенные деньги.

5. Оценка результатов. Оценка результатов производится как по завершению проекта в целом, так и в процессе его выполнения. Основная цель этого вида деятельности заключается в получении реальной обратной связи между заложенными в проект идеями и степенью их фактического выполнения. Результаты подобного сравнения создают бесценный опыт разработчиков проекта, позволяющий использовать его при разработке и осуществлении других проектов.

В настоящее время для стран бывшего Советского Союза актуальным способом привлечения инвестора является вариант создания совместного предприятия в виде акционерного общества с участием украинской стороны (реципиента) и зарубежного партнера (инвестора). В этом случае инициатива, как правило, исходит от реципиента, который пытается заинтересовать потенциального инвестора. Успех принятия инвестиционного проекта существенным образом будет зависеть от степени удовлетворения требований зарубежного инвестора, которые могут отличаться от общепринятых. В данном случае этапу разработки инвестиционного проекта может предшествовать стадия подготовки инвестиционных предложений (или инвестиционного меморандума). В этот документ включаются подробные сведения о реципиенте, результатах его деятельности в прошлом, составе выпускаемой продукции, стратегии и тактике

поведения на рынке и ряд данных. Кроме того, необходимо привести результаты инвестиционного анализа, который следует излагаемой ниже схеме, но выполняется без излишней детализации и с возможным освещением нескольких инвестиционных сценариев. После одобрения потенциальным инвестором этого меморандума, происходит детальная разработка инвестиционного проекта с учетом замечаний и пожеланий инвестора. Такая схема организации работ позволяет экономить усилия реципиента.

Практика проектного анализа позволяет обобщить опыт разработки проектов и перечислить типовые проекты. Основные типы инвестиционных проектов, которые встречаются в зарубежной практике, сводятся к следующим.

1. Замена устаревшего оборудования как естественный процесс продолжения существующего бизнеса в неизменных масштабах. Обычно подобного рода проекты не требуют очень длительных и многосложных процедур обоснования и принятия решений. Мультиальтернативность может появляться в случае, когда существует несколько типов подобного оборудования, и необходимо обосновать преимущества одного из них.

2. Замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат. Целью подобных проектов является использование более совершенного оборудования взамен работающего, но сравнительно менее эффективного оборудования, которое в последнее время подверглось моральному старению. Этот тип проектов предполагает очень детальный анализ выгодности каждого отдельного проекта, т. к. более совершенное в техническом смысле оборудование еще не однозначно более выгодно с финансовой точки зрения.

3. Увеличение выпуска продукции и / или расширение рынка услуг. Данный тип проектов требует очень ответственного решения, которое обычно принимается верхним уровнем управления предприятия. Наиболее детально необходимо анализировать коммерческую выполнимость проекта с аккуратным обоснованием расширения рыночной ниши, а также финансовую эффективность проекта, выясняя, приведет ли увеличение объема реализации к соответствующему росту прибыли.

4. Расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов. Этот тип проектов является результатом новых стратегических решений и может затрагивать изменение сущности бизнеса. Все стадии анализа в одинаковой степени важны для проектов данного типа. Особенно следует подчеркнуть, что ошибка, сделанная в ходе проектов данного типа, приводит к наиболее драматическим последствиям для предприятия.

5. Проекты, имеющие экологическую нагрузку. В ходе инвестиционного проектирования экологический анализ является необходимым элементом. Проекты, имеющие экологическую нагрузку, по своей природе всегда связаны с загрязнением окружающей среды, и потому эта часть анализа является критичной. Основная дилемма, которую необходимо решить и обосновать с помощью финансовых критериев, – какому из вариантов проекта следовать: (1) использовать более совершенное и дорогостоящее оборудование, увеличивая капитальные издержки, или (2) приобрести менее дорогое оборудование и увеличить те-

кущие издержки.

6. Другие типы проектов, значимость которых в смысле ответственности за принятие решений менее важна. Проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки нового автомобиля и т.д.

Как известно, эффективность - важнейшая характеристика деятельности предприятия. Она характеризует степень достижения наилучших результатов при наименьших затратах.

Эффективность проекта представляет собой категорию, которая отражает соответствие затрат и результатов инвестиционного проекта интересам и целям участников, здесь возможен учет интересов государства и населения.

При оценке проектов используются такие виды эффективности, как:

1. Эффективность участия в проекте.
2. Эффективность проекта в целом.

Эффективность проекта в целом определяется для того, чтобы определить потенциальную привлекательность проекта для его вероятных участников, а также с целью поиска инвесторов. Этот вид эффективности включает общественную (социально-экономическую) и коммерческую эффективность.

Эффективность участия в проекте определяется, для того чтобы определить возможность реализуемости проекта, а также заинтересованность в проекте его участников. Здесь включаются такие виды эффективности, как бюджетная эффективность, эффективность участия в проекте предприятия, эффективность инвестирования в акции компании, а также эффективность участия в проекте структур более высокого уровня.

Среди многообразия видов эффективности проектов также можно выделить такие, как:

1. Экономическая эффективность – показывает соотношение затрат на реализацию проекта и его результатов в соответствии с интересами и целями участников проекта в денежном эквиваленте.

2. Экологическая эффективность проекта – отражает соответствие затрат и результатов с точки зрения государства и общества.

3. Социальная эффективность – здесь отображено соответствие затрат и общественных результатов рассматриваемого проекта целям и социальным интересам его участников;

Другие виды эффективности. К наиболее значимым видам эффективности проектов следует отнести коммерческую эффективность, которая непосредственно связана с проблемой комплексной оценки эффективности капитальных вложений, поскольку проект в данном случае рассматривается как объект инвестирования.

Для определения коммерческой эффективности инвестиционного проекта в качестве эффекта рассматривают поток реальных денег. В ходе реализации проекта выделяются следующие виды деятельности: финансовую, операционную и инвестиционную деятельность. И в рамках каждой из данных видов деятельности происходит приток и отток денежных средств. Поток реальных денег называют разность, возникающую между притоком и оттоком денежных

средств в ходе операционной и инвестиционной деятельности за каждый период выполнения данного проекта.

Оценка коммерческой эффективности проекта в целом происходит для определения его потенциальной привлекательности нацеленной на возможных участников и поисков источников финансирования.

Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта рассчитываются на основе следующих принципов:

1) использование предусмотренных проектом (рыночных) текущих или прогнозных цен на продукты, услуги и материальные ресурсы;

2) расчет денежных потоков осуществляется в той же валюте, в которой проектом предусмотрено приобретение ресурсов и оплата продукции;

3) в операционные издержки включают заработную плату в размере, установленном проектом (учитывая отчисления);

4) если проект предполагает как производство, так и потребление определенной продукции (например, производство и потребление комплектующих изделий или оборудования), в расчетах учитывают только затраты на ее производство, но не расходы на ее приобретение;

5) при расчетах идет учет налогов, сборов, отчислений и других, предусмотренных законодательством, а именно возмещение налога на добавленную стоимость (НДС) за используемые ресурсы, установленные законом налоговые льготы и т.д.;

6) если в проекте возможно полное или частичное связывание денежных средств (депонирование, приобретение ценных бумаг и т.д.), вложение соответствующих сумм учитывается (в виде оттока) в денежных потоках от инвестиционной деятельности, а получение (в виде притоков) — в денежных потоках от операционной деятельности;

7) если в проекте предусматривается одновременное выполнение нескольких видов операционной деятельности, в расчете учитывают затраты по каждому из них.

Определение показателей коммерческой эффективности проекта осуществляется на основании денежных потоков, которые рассчитываются, учитывая данные, определяемые по шагам расчетного периода:

1) издержки производства и реализации продукции;

2) потребность в оборотных средствах и прирост оборотных средств;

3) общие капиталовложения;

4) отчет о доходах и расходах и показатели рентабельности.

Показатели коммерческой эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для единственного участника (учроителя), реализующего инвестиционный проект в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами. Определение показателей коммерческой эффективности проекта осуществляется на основе денежных потоков, расчет которых производится с учетом данных, определяемых по шагам расчетного периода:

1) издержки производства и реализации продукции;

- 2) потребность в оборотных средствах и прирост оборотных средств;
- 3) общие капиталовложения;
- 4) отчет о доходах и расходах и показатели рентабельности.

Необходимо определение следующих показателей эффективности:

- 1) максимального денежного оттока (или величины внешнего финансирования, необходимого для реализации проекта);
- 2) срока окупаемости капиталовложений без дисконтирования;
- 3) срока окупаемости капиталовложений с дисконтированием;
- 4) кумулятивных чистых денежных поступлений;
- 5) интегрального экономического эффекта;
- 6) внутренней нормы доходности;
- 7) индекса доходности дисконтированных инвестиций.

По данным показателям и судят о привлекательности (целесообразности) реализации проекта.

Эффективность проекта с точки зрения предприятий-участников проекта характеризуется показателями эффективности их участия в проекте. В основном случае рассматривается вариант существования одной фирмы-проектостроителя, ответственной за реализацию проекта и привлекающей других участников, а также дополнительное финансирование.

При проведении расчетов эффективности проекта для акционеров вводятся следующие допущения:

- учитываются денежные притоки и оттоки, относящиеся только к акциям, но не к их владельцам. Не учитываются денежные потоки, возникающие при обороте акций на вторичном рынке;

- на выплату дивидендов направляется вся чистая прибыль после расчетов с кредиторами и осуществления предусмотренных проектом инвестиций;

- в денежные притоки включаются выплачиваемые по акциям дивиденды, а в конце расчетного периода – оставшаяся неиспользованной амортизация, ранее не распределенная прибыль, сумма, дохода (за вычетом налогов) от реализации активов и выплат;

- в денежные оттоки включаются расходы на приобретение акций (в начале реализации проекта) и налоги на доход от реализации имущества ликвидируемого предприятия;

- норма дисконта для владельцев акций принимается равной норме дисконта для акционерного предприятия.

Расчеты денежных потоков для акционеров носят ориентировочный характер, поскольку на стадии разработки проекта дивидендная политика неизвестна.

Эффективность проекта с точки зрения предприятий - участников проекта характеризуется показателями эффективности их участия в проекте (применительно к акционерным предприятиям их иногда называют показателями эффективности акционерного капитала). При расчетах показателей эффективности участия предприятия в проекте принимается, что возможности использования денежных средств не зависят от того, что эти средства собой представляют

(собственные, заемные, прибыль и т.д.). В этих расчетах учитываются денежные потоки от всех видов деятельности (инвестиционной, операционной и финансовой) и используется схема финансирования проекта. Заемные средства считаются денежными притоками, платежи по займам - оттоками. Выплаты дивидендов акционерам не учитываются в качестве оттока реальных денег.

Расчет исходит из обычных в западных методиках предположений о нормах дисконта собственного и заемного капитала. В российских условиях такой расчет может привести к завышению показателей эффективности участия в проекте. Поэтому такой метод расчета ниже называется упрощенным. Ошибка (в сторону завышения эффективности) при таком расчете оказывается тем больше, чем большую долю в составе капитала составляет заемный капитал и чем медленнее возвращаются долги по займам. При упрощенном расчете показателей эффективности оттоки в дополнительные фонды и притоки из них могут не учитываться. Перед проведением расчета показателей эффективности участия в проекте проверяется его финансовая реализуемость. Проверка производится по величине совокупного собственного капитала всех участников (за исключением кредиторов). При этом учитываются вложения собственных денежных средств и выплаты по дивидендам. Оценка показателей эффективности ИП для акционеров производится за планируемый период существования проекта на основании индивидуальных денежных потоков для каждого типа акций (обыкновенные, привилегированные). Расчеты этих потоков носят ориентировочный характер, поскольку на стадии разработки проекта дивидендная политика неизвестна. Однако они могут оказаться полезными для оценки возможности привлечения потенциальных акционеров к участию в проекте.

Расчеты эффективности проекта для акционеров рекомендуется проводить при следующих допущениях: учитываются денежные притоки и оттоки, относящиеся только к акциям, но не к их владельцам. В частности, не учитываются денежные потоки, возникающие при обороте акций на вторичном рынке; на выплату дивидендов направляется вся чистая прибыль после расчетов с кредиторами и осуществления предусмотренных проектом инвестиций, после создания финансовых резервов и отчислений в дополнительный фонд, а также после выплаты налога на дивиденды; при прекращении реализации проекта предприятие расплачивается по долгам и иным пассивам, имущество предприятия и оборотные активы распродаются, а разность полученного дохода (за вычетом налогов) от реализации активов и выплат (от расчетов по пассивам) за вычетом расходов на прекращение проекта, распределяется между акционерами; в денежный поток при определении эффективности ИП для акционеров включаются: притоки: выплачиваемые по акциям дивиденды и - в конце расчетного периода - оставшаяся неиспользованная амортизация, ранее не распределенная прибыль, сумма, указанная в предыдущем пункте, оттоки: расходы на приобретение акций (в начале реализации проекта) и налоги на доход от реализации имущества ликвидируемого предприятия; норма дисконта для владельцев акций принимается равной норме дисконта для акционерного предприятия. При

наличии иных требований со стороны акционеров в расчеты вносятся соответствующие коррективы.

В качестве оттока рассматривается собственный (акционерный) капитал, а в качестве притока - поступления, остающиеся в распоряжении проектоустроителя после обязательных выплат (в том числе и по привлеченным средствам). В расчет вносятся следующие изменения:

- в денежном потоке от инвестиционной деятельности: к оттокам добавляются дополнительные фонды, в расчете потребности в оборотном капитале можно добавлять пассивы за счет обслуживания займов.

- в денежном потоке от операционной деятельности: добавляются в притоке доходы от использования дополнительных фондов (в случае необходимости) и учитываются льготы по налогу на прибыль при возврате и обслуживании инвестиционных займов.

Добавляется часть денежного потока от финансовой деятельности: в притоках - привлеченные средства, в оттоках - затраты по возврату и обслуживанию этих средств, а также при необходимости выплаченные дивиденды.

Шаг расчета рекомендуется выбирать таким, чтобы взятие и возврат кредитов, а также процентные платежи приходились на начало (или конец) шага.

Перед вычислением показателей эффективности денежные потоки преобразуются (если это необходимо) так, чтобы на каждом шаге расчета суммарное сальдо денежного потока стало неотрицательным. Для этого используются дополнительные фонды.

При оценке финансовой реализуемости проекта денежные потоки принимаются со следующими изменениями:

- по финансовой деятельности дополнительно учитывается приток собственных денежных средств предприятия;

- дополнительно учитывается отток денежных средств, связанный с выплатой дивидендов акционерам.

Расчеты эффективности проекта для акционеров рекомендуется проводить при следующих допущениях:

- учитываются денежные притоки и оттоки, относящиеся только к акциям, но не к их владельцам. В частности, не учитываются денежные потоки, возникающие при обороте акций на вторичном рынке (при продаже акций одним акционером другому совокупный доход всех акционеров не меняется);

- на выплату дивидендов направляется вся чистая прибыль после расчетов с кредиторами и осуществления предусмотренных проектом инвестиций, после создания финансовых резервов и отчислений в дополнительный фонд;

- при прекращении реализации проекта созданное по проекту имущество предприятия и оборотные активы распродаются (утилизируются), выполняются все связанные с реализацией проекта финансовые обязательства (уплачиваются все долги и налоги). При этом на выплаты акционерам направляется полученный доход за вычетом платежей по обязательствам, а также оставшаяся неиспользованной амортизация и ранее не распределенная прибыль;

- в денежный поток при определении эффективности ИП для акционеров включаются:

а) притоки: выплачиваемые по акциям дивиденды и (в конце расчетного периода) указанный выше доход акционеров;

б) оттоки: расходы на приобретение акций (в начале реализации проекта), налог на полученные акционерами дивиденды.

При необходимости в расчетах следует учитывать, что риск акционера может отличаться (обычно в большую сторону) от риска акционерного предприятия, что может учитываться при установлении умеренно-пессимистических размеров получаемых акционерами дивидендов. Акционерами могут быть установлены и иные требования к расчетам эффективности и формам их представления.

Расчеты могут выполняться отдельно по группам акционеров (например, для владельцев контрольных пакетов акций и для миноритарных акционеров). В случае если оценка эффективности проекта производится отдельно для владельцев обыкновенных и привилегированных акций, исходными данными для такого расчета являются соотношение стоимости обыкновенных и привилегированных акций и доходность привилегированных акций или ее отношение к доходности обыкновенных акций (любой из этих показателей определяет распределение общего объема дивидендов по типам акций).

Список литературы:

1. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учеб.пособие. / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 240с.
2. Гладкий, А.А. Бизнес-планирование и анализ инвестиционных проектов на компьютере [Текст] / А.А. Гладкий. – М.: ИНФРА-М, 2012. - 216 с.
3. Дасковский, В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций [Текст] / В. Дасковский, В. Киселев // Экономист. - 2009. - № 1. - С. 42-56.
4. Ивасенко, А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования [Текст] / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. - М.: Омега-Л, 2007. - 253 с.
5. Лукасевич, И.Я. Инвестиции [Текст]: учебник / И.Я. Лукасевич. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 413 с.
6. Марголин, А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов [Текст]: учебник для вузов / А.М. Марголин. - М.: Экономика, 2007. - 367с.
7. Непомнящий, Е.Г. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие / Е.Г. Напомнящий. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 292 с.
8. Несветаев, Ю.А. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие для студ. вузов / Ю.А. Несветаев. - М.: МГИУ, 2006. - 164 с.
9. Саймон, В. Инвестиции и трейдинг. Формирование индивидуального подхода к принятию инвестиционных решений [Текст] / В. Саймон. – М.: Альпина Паблишер, 2010. - 648 с.
10. Ткаченко, А.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Текст]: учебное пособие / А.Н. Ткаченко. - Новокузнецк: РИО НФИ КемГУ,

2006. - 78 с.

11. Тертышник, М.И. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие для студ. вузов / М.И. Тертышник. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 301 с.

Астапенко Владислав Александрович

*студент 4 курса факультета учета и информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

Соколова Надежда Александровна

*студентка 4 курса факультета учета и информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

Ларина Александра Александровна

*студентка 4 курса факультета учета и информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

Научный руководитель:

Лисичкина Наталия Владимировна

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: natalyorel@hotmail.com*

УДК 330.131.7

Т.М. Воеводина, М.В. Скулова

РИСК КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В данной статье анализируется сущность предпринимательского риска и оценивается его влияние на развитие предпринимательской деятельности в России. Человеку, вступившему в ряды предпринимателей, приходится иметь дело с повышенным риском, а также с угрозой не выиграть, а потерять все в итоге сделки. Поэтому нужно усвоить простейшие знания о риске, даже не смотря на то, что наука о предпринимательском риске достаточно сложна.

Ключевые слова: предпринимательский риск, предпринимательская деятельность, экономический потенциал, потери, развитие, опасность, регион.

Каждый знает, что риск – это опасность. Предпринимательский же риск несет в себе опасность наличия предпринимателем потерь, ущерба и убытков. Любая предпринимательская деятельность в любом случае связана с расходами. Чтобы оценить величину риска и его допустимости, нужно знать основные виды потерь. Определенному виду потерь соответствует своя шкала вероятно-

сти появления любой из них. Для того чтобы определить, какая из всех видов потерь носит определяющий характер, нужно провести анализ [2].

Потери могут быть:

- материальными;
- трудовыми;
- финансовыми;
- временными;
- специальными.

Материальные потери заключаются в потере материальных объектов в виде зданий, имущества, товаров, сырья и материалов. Данный вид потерь принято измерять в тех же единицах, в которых измеряется количество данного вида материальных ресурсов, то есть в единицах объема, длины, веса, штуках и объектах. Но, например, метры и килограммы сложить невозможно. Поэтому потери в физическом измерении переводятся в денежное измерение путем умножения на цену единицы соответствующего материального ресурса.

Под трудовыми потерями понимают потери рабочего времени, которые вызваны непредвиденными обстоятельствами. Они выражаются в человеко-днях, человеко-часах и просто часах рабочего времени. Перевод в денежное выражение осуществляется произведением трудочасов на цену одного часа.

Прямой денежный ущерб, который связан с перерасходом денег, уплатой дополнительных налогов, выплатой штрафов и утерей денежных средств называют финансовыми потерями.

Потери времени происходят тогда, когда процесс предпринимательской деятельности протекает медленнее, чем было намечено. Оценка таких потерь осуществляется в часах, неделях и месяцах. Для того чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, нужно установить, к каким потерям прибыли от предпринимательства способны приводить случайные потери времени.

Специальные виды потерь проявляют себя в виде нанесения ущерба здоровью людей, престижу предпринимателя и окружающей среде. Обычно специальные виды потерь очень трудно определить в количественном и тем более в стоимостном выражении.

Нужно разделять вероятные потери на побочные и определяющие исходя из общей оценки их величины. Если среди этих потерь выделяется один вид, который подавляет остальные, то при количественной оценке уровня риска можно принимать только этот вид потерь.

В этом случае нужно выделить 3 группы потерь:

1. Допустимые – это потери, величина которых не выше расчетной прибыли от предпринимательской операции. В этом случае максимальная потеря – это часть прибыли или всю прибыль. Но так как издержки производства и обращения предприниматель возмещает, то есть опасность, что операция не принесет ожидаемого дохода, превышающего затраты.

2. Потери, величина которых выше расчетной прибыли. Они относятся к критическим потерям. Их нужно будет возмещать из личных сбережений пред-

принимателя. В данном случае предприниматель теряет не только прибыль, но и не может возместить издержки.

3. Катастрофический риск – здесь предприниматель рискует потерями, которые превышают его денежные возможности. Эти потери он не способен возместить и потому его ждет полное разорение. Вероятность катастрофических потерь должна быть предельно низкой и даже близкой к нулю.

Рассмотрим функции, которые выполняют предпринимательские риски. Выделяют следующие функции: инновационная, защитная регулятивная и аналитическая.

Инновационная функция позволяет стимулировать поиск неординарных решений проблем, которые стоят перед предпринимателями. Рисковые решения позволяют выиграть и предпринимателям, и потребителям.

Регулятивная функция выступает в двух формах: деструктивной и конструктивной. Конструктивная форма регулятивной функции предпринимательского риска заключается в ориентации на получение хороших результатов неординарными методами. Конструктивная форма регулятивной функции заключается также в том, что способность рисковать является одним из путей наиболее успешной деятельности предпринимателя. Риск может стать проявлением субъективизма, авантюризма в том случае, если решение осуществляется в условиях неполной информации.

Защитная функция риска проявляется в том, что предприниматель должен терпимо относиться к неудачам. Инициативным и предприимчивым деловым людям нужна социальная защита, политические, правовые и экономические гарантии, которые исключают даже в случае неудачи наказание.

Аналитическая функция связана с тем, что существует необходимость выбора наилучшего варианта решения. В этом случае предприниматель в процессе принятия решения анализирует возможные альтернативы, выбирая наименее рискованные.

Предпринимательский риск может повлиять на деятельность двумя способами: может привести к значительным потерям, а также может стать источником возможной прибыли. Следовательно, основная задача предпринимателя – это не отказ от риска вообще, а выбор решений, связанных с риском на основе объективных критериев.

Предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность граждан, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли. Развитие предпринимательства играет важную роль в достижении экономического успеха и высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой продуктивного и инновационного характера экономики [6].

Миллионы российских граждан осуществляют предпринимательскую деятельность, которая дает ощутимый экономический, а также социальный эффект. Но если рассматривать потенциальные возможности общества, то доля предпринимательского сектора в укреплении рыночной экономики критически минимальна. Так, Россия занимает 67 место из 69 возможных в мире по количе-

ству предпринимателей [3].

По данным статистики, 93% российского населения не вовлечены в предпринимательскую деятельность и они не намерены создать собственный бизнес в ближайшие годы. В сфере высокотехнологичного бизнеса действуют только 3% российских предпринимателей, а в Восточной Европе этот показатель составляет 17-19%. Развитые же страны поддерживают данный показатель на уровне 33% [1].

Развитие предпринимательства в различных регионах России сталкивается с такими проблемами, как:

- нехватка ресурсов;
- отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства;
- сложность доступа к деловой информации;
- пробелы в действующем законодательстве, в частности, в налоговом;
- неурегулированность вопросов, которые связаны с защитой прав работников, занятых в малом бизнесе;
- высокая планка единого социального налога и др. [4].

В связи с принятием Госдумой Федерального закона от 3 декабря 2012 года № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования» с 1 ноября 2012 до настоящего времени прекратили свою деятельность 943 457 индивидуальных предпринимателей, то есть в сумме 27 %. На это повлияло повышение страховых взносов в соответствии с данным нововведением (рис. 1).



Рисунок 1 – Последствия принятия Федерального закона

Помимо этого, количество зарегистрированных предпринимателей за 2013 год значительно снизилось по сравнению с предыдущим 2012 годом. Разница составила 141 762 человек (рис. 2) [8].

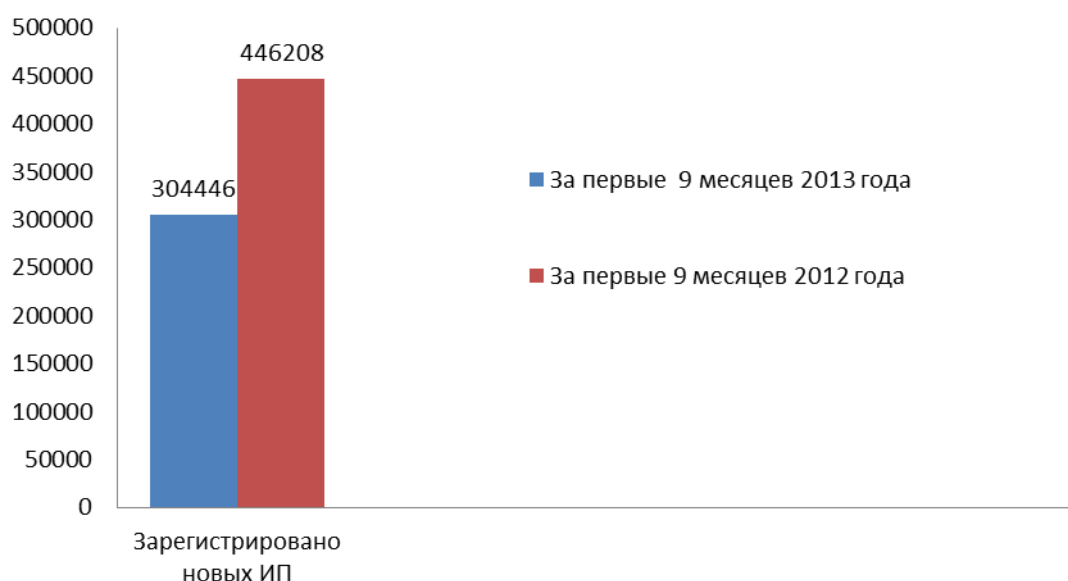


Рисунок 2 – Снижение числа предпринимателей в 2013 году по сравнению с 2012 годом

Снижение предпринимательства не обошло и Орловскую область. Страховые взносы увеличились в 2,5 раза. Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей из-за этого факта на 1 января 2013 года, по сравнению с началом 2012 года, уменьшилось на 237 человек [7].

За прошедшие и текущие месяцы количество предпринимателей, которые прекратили свою предпринимательскую деятельность, достигло двух тысяч. От этой ситуации пострадали как предприниматели, так и различные кредитные организации, а также фонды микрофинансирования.

Предприниматели в связи с этой ситуацией начали чаще обращаться в налоговые органы с целью прекратить занятие данным видом деятельности. В данной ситуации пострадали как предприниматели, так и различные кредитные организации и фонды микрофинансирования. На помощь не приходят ни областные, ни муниципальные власти.

На заседании Правительства Орловской области была рассмотрена данная проблема и в связи с этим приняли соответствующие меры. Был утвержден льготный порядок предоставления беспроцентных микрозаймов на уплату страховых платежей в Пенсионный фонд и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Эта мера распространяется на всех без исключения индивидуальных предпринимателей вне зависимости от сферы деятельности. Займы предоставляют на срок до 12 месяцев, а максимальный размер займа на одного человека составляет до 35 664,6 руб. Уже с начала деятельности было предоставлено 1 338 займов на 714,6 млн. рублей [5].

Другое учреждение по предоставлению помощи предпринимателям - Гарантийный Фонд Орловской области. Он содержит в себе следующее: за помощью могут обратиться не только действующие предприниматели, но и гражд-

дане, планирующие заняться бизнесом. Основная услуга фонда - предоставление субъектам малого и среднего бизнеса гарантий, поручительств по банковским кредитам. Поручительство дается по кредитным договорам, которые заключены на срок более 1 года, в сумме больше 1 млн. рублей. Сумма поручительства составляет от 100 тыс. рублей до 11,2 млн. рублей на одного человека, и не более 50 % суммы кредита. Указан срок поручительства, который составляет от 1 месяца до 5 лет. С начала работы данного фонда предоставлено уже 197 поручительств на сумму 382 млн. рублей. Это позволило гарантировать банковские кредиты на сумму 989,4 млн. рублей [9].

Чтобы снизить степень предпринимательского риска, предприниматель должен выработать определенную политику.

Основными направлениями этой политики являются:

- политика избежания риска;
- политика принятия риска;
- политика снижения степени риска.

Политика избежания риска заключается в разработке мероприятий, позволяющих исключить определенный вид риска. Это достигается путем отказа от таких операций, уровень риска которых сильно высокий.

Политика принятия риска заключается в желании и возможности покрытия риска за счет собственных средств.

Политика снижения риска заключается в уменьшении вероятности и объема потерь. Эта политика включает в себя следующие методы:

- страхование;
- диверсификация;
- лимитирование.

В настоящее время от предпринимателей зависит в какой-то степени и возрождение России. И несмотря на то, что в настоящее время количество предпринимателей снижается, эта область деятельности и дальше будет активно развиваться. Поэтому предприниматели должны воплощать в жизнь традиции русского купечества, а также заботиться о собственном обогащении, экономическом и духовном процветании своего отечества.

Список литературы:

1. Глобальный мониторинг предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pckbo.com/novosti/19-aprelja-2013-g-globalnyi-monitoring-predprinimatelstva.html>.
2. Предпринимательский риск [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/ip/Predprinimatelskie-riski.php>.
3. Эксперты подсчитали количество предпринимателей в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.km.ru/economics/2013/04/22/ekonomika-i-finansy/709331-eksperty-podschitali-kolichestvo-predprimatelei-v->
4. Развитие предпринимательства в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://website.vzfei.ru/volgograd/node/817>.
5. Орловская область: расширяются меры господдержки малого и средне-

го бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orel.allbusiness.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=2038>.

6. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/ip/Predprinimatelskaya-deyatelnost.php>.

7. Орловская область: количество ИП начало сокращаться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessorel.ru/main/9-orlovskaya-oblast-kolichestvo-ip-nachalo-sokraschatsya.html>.

8. Динамика развития предпринимательства в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/infografika/516275/>.

9. Орловский Региональный Гарантийный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.437000.ru/org/www6622_852_2486.php.

Воеводина Татьяна Михайловна

*студентка 4 курса финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: voewodina.tatyana2014@yandex.ru*

Скулова Марина Владимировна

*студентка 1 курса магистратуры
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: voewodina.tatyana2014@yandex.ru*

МАРКЕТИНГ

УДК 655.54

Т.Н. Макарова, Н.С. Герасимова,

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ
ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ
В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ**

Развитие полиграфического сектора России в современных рыночных условиях требует определенных структурных изменений в целях повышения конкурентоспособности предприятий. В данной статье рассматриваются стратегии развития, направления модернизации отечественных полиграфических предприятий.

Конкурентоспособность, конкурентная позиция, конкурентное поведение фирмы, рынок полиграфии, модернизация.

Общепризнанным плюсом вступления в ВТО является вливание России в мировую экономику. Основные цели деятельности этой организации: снятие барьеров в международной торговле, снижение таможенных пошлин и квоты на импорт продукции. Все это, в свою очередь, обеспечивает стабильность общеторгового режима и предсказуемость правовых условий для российских компаний, зарубежных и отечественных инвесторов. Одновременно это является стимулирующим фактором для всей российской экономики и толчком для повышения конкурентоспособности на внутреннем рынке, развития цивилизованного бизнеса, повышения деловой активности, расширения экспортных возможностей.

Конкурентоспособность предприятия - это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию. Основоположником теории конкурентного поведения фирмы является Адам Смит, который трактовал конкуренцию как «свободное и всеобщее соперничество». А. Смит сформулировал главное достоинство конкуренции – «эффект невидимой руки» рынка.

Конкуренция представляет, прежде всего, процесс, направленный на выживание, адаптацию компании, её способность использовать свои конкурентные преимущества за счет инноваций технологий, что приводит к снижению издержек производства. Основными чертами конкурентоспособности компании являются неценовые факторы и предельное сокращение времени на создание нововведений, объектами которых могут быть продукция, сервис, производство, маркетинг. Общая схема конкуренции рассмотрена на рисунке 1.

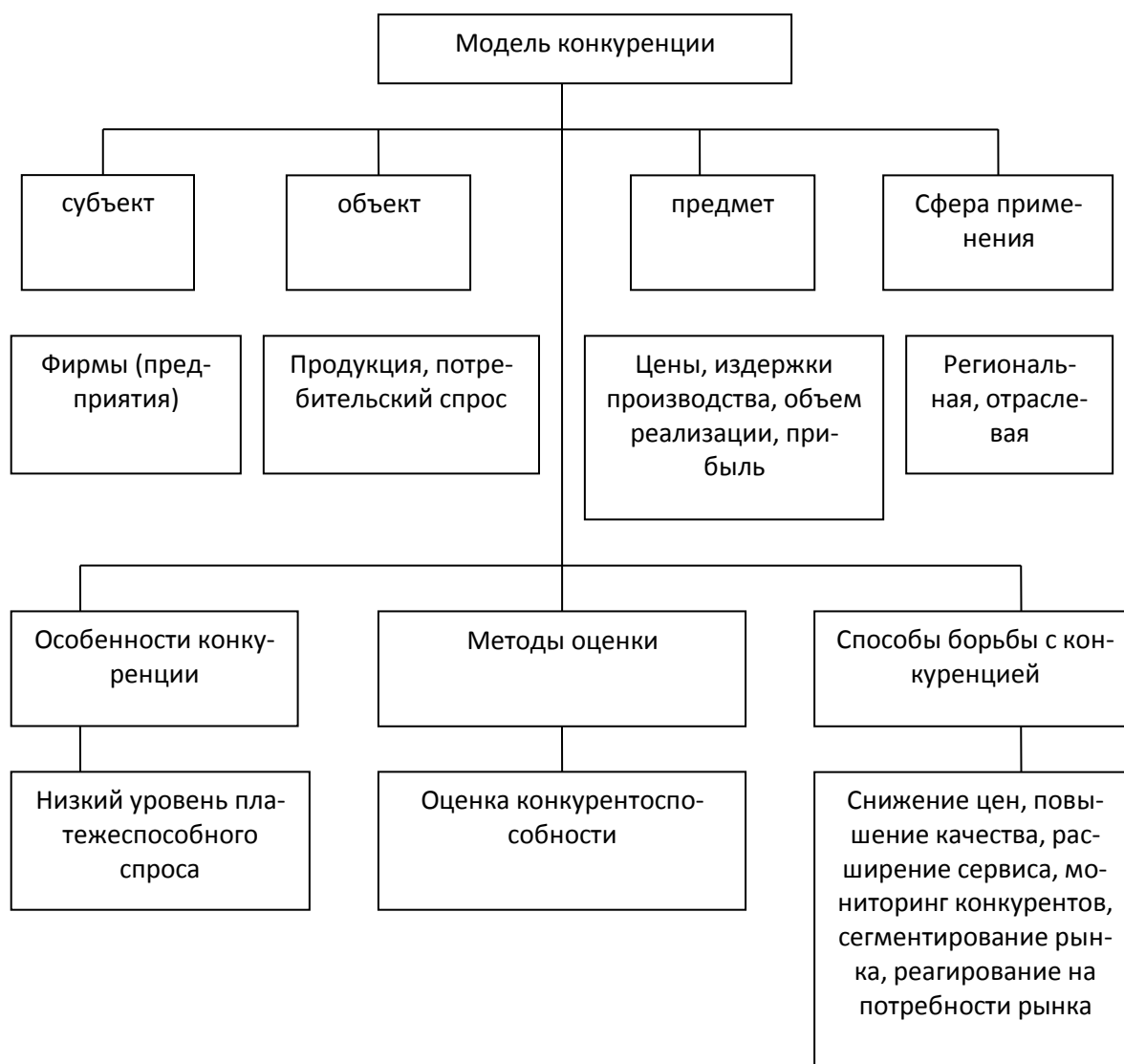


Рисунок 1 – Модель конкуренции

Для международных конкурентных позиций важна, прежде всего, сравнительная производительность труда. В значительной части публикаций, оценивающих экономику современных отечественных типографий, постоянно отмечается, что в той или иной степени производительность труда в несколько раз ниже зарубежных аналогов. С таким выводом нельзя согласиться, так как в большинстве случаев сравнение осуществляется не совсем корректно. Значительная часть отечественных полиграфических предприятий сегодня оснащена современной техникой, которая ничем не уступает, а в ряде случаев превосходит оснащение многих предприятий зарубежных стран. И в этом случае производительность труда вполне сопоставима. Весь вопрос в различных методиках ее оценки.

На современном этапе важнейшим условием дальнейшего функционирования отечественных полиграфических компаний становится их конкурентоспособность. И здесь при оценке этого показателя основным фактором может являться достигнутый уровень технического прогресса и технологическая

оснащенность, то есть ее производственный потенциал.

Если оценивать общее состояние рынка полиграфии в 2012 году, то следует отметить, что значительная часть компаний типографий – субъектов этого рынка располагает таким производственным резервом, позволяющим им даже без дополнительных вложений и инвестиций позитивно реагировать на возможные колебания спроса на рынке полиграфии. В конкурентной борьбе наметилось ужесточение, а в работе с клиентами – значительное улучшение. Основной характерной чертой настоящего периода является растущие масштабы совершенствования действующих полиграфических производств, а основным девизом в работе компаний является слоган «быть на шаг впереди», то есть действовать на опережение в целях получения наибольшей экономической прибыли. Именно эта стратегия в развитии полиграфии характерна для большинства компаний на рынке полиграфических работ. Её основное содержание – достижение количественных, конкурентных и главным образом качественных результатов при условии ограничения в инвестициях, ресурсах и чаще всего за счет минимизации издержек производства и применения новых бизнес-моделей управления.

В последние годы на рынке полиграфических услуг прослеживаются определенные структурные изменения. Одной из основных тенденций является ликвидация или модернизация компаний с целью совершенствования системы управления во всех государственных секторах полиграфии как на федеральном, так и на региональных уровнях.

В центре внимания находятся управляющие компании объединений, созданных на федеральной базе открытых акционерных обществ с 100% государственным капиталом. Решаются вопросы, связанные с дальнейшим финансовым благополучием, оздоровлением и сохранением всех хозяйственных комплексов в сфере системы децентрализованной печати «СМИ», с наилучшим обеспечением единой экономической политики и с целью повышения рентабельности снабженческо-закупочных процессов.

В 2013 году был реализован новый проект по переносу книжного производства из типографий города Санкт-Петербурга и города Москвы на специальные предприятия расположенные в регионах – «Ульяновский дом печати», Чеховский полиграфический комбинат и «Дом печати - Вятка». Одновременно в Чеховском полиграфическом комбинате проведена реорганизация производства книжной малотиражной продукции на базе рулонных машин струйной цифровой печати и отделочной линии для изготовления книг в твердой и в мягкой обложке.

Нельзя не отметить успешную работу сетевых компаний ИД «Комсомольская правда», Закрытое Акционерное Общество «Российские газеты» и Открытое Акционерное Общество «Первая Образцовая типография», которые успешно демонстрируют устойчивую конкурентоспособность на рынке полиграфических услуг и печати периодических изданий, а также успешно составляют высокую конкуренцию государственным предприятиям. Современное техническое оснащение, единый стандарт в организации производств, высокие

требования к качеству, жестко установленный график для соблюдения норм производства изданий - все это определяет эффективную работу компаний в непростых условиях рынка полиграфии в последнее время.

С 2011 по 2013 годы ИД «Комсомольская правда» осуществил обновление и переоснащение парка оборудования на предприятиях в целом ряде подведомственных типографий. В Перми в типографии была смонтирована новейшая система подводки ленты из бумаги, объединившая в себе два газетных агрегата, включающие до пяти печатных башен красочностью четыре плюс четыре до четырех однокрасочных печатных секций. Это позволило одновременно выполнять печать с пяти рулонов бумаги насыщенностью цвета четыре плюс четыре и с четырех рулонов в варианте один плюс один. Установлена вторая газетная ротация Goss Community в Красноярске.

В Самарской типографии произведено переоснащение печатного агрегата и установлена вторая линия подготовки печатных форм (CtP). В результате мероприятий по реорганизации в типографии стало возможным выпускать газеты объемом до шестидесяти четырех полос форматом А3, тридцать две из которых в варианте насыщенности цветов четыре плюс четыре или одновременно печатать два отдельных издания разной красочности и объема.

ИД «Комсомольская правда» констатирует, что активное производственно-техническое переоснащение оборудования издательства вполне оправдано, так как тиражи ежедневной и еженедельной газеты «Комсомольская правда», хотя в целом не растут, но и не наблюдается также и падения на рынке, тираж и объем изданий стабилен. Более того, происходит развитие новых проектов. В целом загрузка подведомственных типографий в регионах печатью собственных изданий занимает около 21%, а остальное - это заказы сторонних заказчиков. Конкурентные преимущества для местных компаний обеспечивают перераспределение заказов на региональных уровнях рынка в пользу последних.

Свою активную позицию в техническом переоснащении типографий в последнее время проводит Газетная компания «ПраймПринт». В типографии «ПраймПринт Москва» (Московской области, г. Долгопрудный) расширили печатные возможности газетного агрегата KBA Comet за счет установки дополнительной, новой печатной башни четыре плюс четыре и ультрафиолетовые устройства, это сразу позволило печатать издания на любой бумаге, в том числе и мелованной. Осуществленная модернизация действующего компании обеспечила ему определенные конкурентные преимущества в своем регионе в результате диверсификации печатной продукции выпускаемой компанией. А типография ЗАО «ПраймПринт Воронеж» осуществила монтаж высокопроизводительного газетного агрегата Uniset75 фирмы «manroland», который обеспечит печать газет объемом до шестидесяти четырех полос форматов от А4 до А1. В результате производственные мощности компании выросли более чем на 30%, против выпуска 20 тысяч экземпляров выпускаемых ранее.

В 2013 году происходило переоснащение и модернизация производственной базы «Идел-Пресс», входящий в состав компании «Татмедиа». Большой газетный комплекс в составе агрегатов HiLine Express и HiLine был скомпилиро-

ван с новой газетной печатной машиной Goss Universal. Проведено переоснащение типографии позволяющие «Татмедиа» расширить масштабы производства объемных многокрасочных газет и журналов с применением в печати мелованных сортов бумаги.

В 2013 году был запущен газетный комплекс CityLine, завершился процесс технического переоснащения типографии ОАО «ИПП «Алтай» (г. Барнаул) – ведущего полиграфического предприятия в своем регионе.

В структуре газетной печати среди нововведений можно отметить ввод в строй типографии ЦК КПРФ (г. Омск), предназначенной для выпуска партии изданий, распространяемых в Дальневосточном, Сибирском и Уральском регионах, и создания нового полиграфического комплекса ООО «Белогорье-пресс» (г. Белгород) на совокупности частного и государственно партнерства (75% - ООО типография «Константа», 25% - областной бюджет). Продолжение активных инвестиций в деятельность газетных типографий связано, основным образом, с постоянным технологическим переоснащением печатных организаций, необходимостью повышения производительности и сокращения издержек при производстве. В секторе высококачественных журналов на базе специализированного офсетного агрегата был достигнут высокий производственный потенциал.

Как отмечает ряд экспертов, медиапродукция, современные журналы и другая печатная продукция, в той или иной степени, подвергается процессам замещения как со стороны как интернета, так и других медиаресурсов. Но тем не менее, для Российского полиграфического производителя сохраняются жесткие условия конкуренции, если сравнивать компании с зарубежной полиграфической базой.

Это обстоятельство заставляет всю полиграфию постоянно обновляться, чтобы соответствовать новым требованиям многочисленных заказчиков, которые требуют постоянного повышения качества, короткие сроки, низкую цену. Современный полиграфический бизнес проводит уверенную ценовую политику, настаивает на большей прозрачности в организации полиграфического производства, требуя соблюдения всех установленных норм расходования материалов, для достижения высокого качества печати.

В России в целом сохраняется неравномерность в расположении крупных типографий и, следовательно, в ряде регионов отсутствует какая-либо конкуренция и дальнейшее желание развиваться. Это не дает предприятиям возможности постоянно расширять свои издательские представительства в регионах. Сравнение российской полиграфии с западными предприятиями отрасли все еще оставляет желать лучшего: неконтролируемые нормы отходов на бумагу, устаревшее типографическое оборудование, плохой контроль качества и длительные сроки выполнения заказов. Все это негативно влияет на ценовые показатели конечного продукта.

Способность выполнять все требования рынка в комплексе в настоящее время могут лишь отдельно взятые предприятия полиграфического сектора. При этом они оснащены новейшим специализированным высокопроизводи-

тельным оборудованием и многопоточными линиями для обработки многотиражных изданий после печати, располагающие автоматизированным управлением производством, налаженным сервисом предпечатной подготовки и логистики.

Оценивая конкурентоспособность предприятий по секторам производства печатной продукции, следует заметить, что во многих крупных журнальных полиграфических комплексах уже просматривается определенная динамика для позитивного увеличения производства, но такого нельзя сказать о региональных рынках полиграфических услуг.

Сегодня все возможные элементы конкуренции отечественных типографий практически не присутствуют в действиях предприятий, это, прежде всего; договор регламентирующий взаимоотношения «издатель – полиграфист», отсутствие четких технологических нормативов, стандартов полиграфического производства, а, следовательно, и доказательно-нормативная база для ведения арбитражных дел при урегулировании конфликтных ситуаций. Отсутствие методов по сертификации полиграфического производства делает проблематичным оценку рынка российской полиграфии, как на региональном, так и мировом рынке. Именно так можно объяснить состояние всей российской полиграфии и то, что она практически полностью отсутствует на мировом рынке как представитель и не может никому грозить своими экспортными возможностями. Более того, даже на региональном рынке в своем роде весь полиграфический комплекс страны испытывает постоянное давление со стороны зарубежных полиграфических компаний. Отсутствие экспорта - вот, что существенно снижает стремление к повышению качества печати продукции и совершенствованию производства в организации. И такой застой происходит на фоне избытка производственных мощностей на региональных рынках полиграфии.

Новейшие экономические реалии призваны стимулировать российскую экономику, в том числе и полиграфический сектор, повысить конкурентоспособность и деловую активность на внутреннем рынке и расширить экспортные возможности.

Список литературы:

1. Григорьев, В.В. Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад [Текст] / В.В. Григорьев - М.: УППКП, 2013. - 106с.
2. Григорьев, В.В. Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад [Текст] / В.В. Григорьев -М.: УППКП, 2012. - 74с.
3. Марголин, Е.М. Производство печатной продукции и социально- демографические факторы [Текст] / Е.М. Марголин // Новости полиграфии. – 2011. – № 9. – С. 28-37.
4. Марголин, Е.М. Полиграфическая промышленность Германии: производство печатной продукции [Текст] / Е.М. Марголин // Новости полиграфии. – 2012. – № 6. – С. 26 – 33.

5. Миронова, Г.В. Повышение эффективности деятельности полиграфической организации на основе мотивации персонала с использованием системы КРІ [Текст] / Г.В. Миронова, А.А. Пьянков // Новости полиграфии. – 2013. – №1. – С. 24-29.

6. Самарин, Ю.Н. Лазерная техника и технология изготовления печатных форм [Текст] / Ю.Н. Самарин, С.А. Шевченко. – М.: МГУП, 2009. – 142с.

Макарова Татьяна Николаевна

к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: tanya.mak2010@yandex.ru

Герасимова Наталия Сергеевна

студентка 2 курса магистратуры

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail:gerasimovatasha@mail.ru

УДК 379.83

Л.И. Шмаркова

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТУРИЗМА

В городе Орле на туристском рынке представлено более 50 турфирм и каждая из них пытается выиграть в жёсткой конкурентной борьбе за клиента. Поскольку потребители имеют возможность большого выбора мест покупки, важно определить их предпочтения. Осуществить это возможно с помощью методики потребительской оценки. В дальнейшем на её основе проведём рыночное позиционирование фирм. В рамках данной исследовательской работы предполагается выявить конкретные конкурентные позиции орловских турфирм, преломив их к существующим потребительским предпочтениям.

Ключевые слова: позиционирование, региональный рынок, туризм.

На наш взгляд, основными характеристиками деятельности туристских предприятий являются их сотрудники и ассортимент предлагаемых услуг. Для реализации исследования потребовалось проведение эксперимента. С этой целью была смоделирована ситуация, в ходе которой посетитель турфирмы высказывал желание приобрести конкретный турпродукт. Параметры тура были определены заранее и включали следующее: регион отдыха, тематическую направленность тура, продолжительность путешествия, количество отдыхающих, средство передвижения, категорию отеля, вид питания, цену. Для эксперимента были отобраны девять ведущих турфирм г. Орла: «Азимут», «Интер-

тур», «Мед-тур», «Ремикс-тур», «Орёлтурист» «Истоки», «Спутник», «Сфера», «Туринфо».

В качестве субъекта потребительской оценки выступили студенты орловских вузов, участвующие в эксперименте; в качестве объекта потребительской оценки - исследуемые турфирмы.

Для оценки сотрудников фирмы и ассортимента её услуг разработали соответствующие показатели. Характеристика сотрудников предполагала оценку их профессионализма, отзывчивости и желания помочь, культуры общения, внешнего вида. Предлагаемые услуги оценивались по таким показателям, как разнообразие и широта ассортимента, наличие требуемого тура, наличие альтернатив, ценовая политика.

По итогам эксперимента его участникам было предложено заполнить анкету, состоящую из двух типов вопросов. Первый вопрос оценивает сам показатель, второй - его важность и т. д. Например:

Непрофессиональные	Сотрудники фирмы										Профессиональные
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Не важно	Профессионализм сотрудников					Очень важно
	1	2	3	4	5	

Рисунок 1 – Типы вопросов в анкете

Предложенные нами показатели характеристик были оценены с использованием балльной шкалы. В практике подобных оценок не существует единого мнения по поводу балльности шкал. На наш взгляд, при оценке самого показателя целесообразно воспользоваться 10-балльной шкалой, поскольку в исследовании рассматриваются девять реальных фирм и вводится идеальная. Таким образом, увеличение числа градаций способствует повышению точности оценок. Одновременно предполагается, что, чем выше оценка, тем лучше. Значимость показателя определялась по пятибалльной шкале.

В итоге, были получены оценки и их значимость по всем показателям.

При проведении расчётов была использована авторская методика, за основу которой были взяты элементы модели Фишбейна и модели с идеальной точкой. Рассмотрим полученные результаты более подробно.

В таблице 1 приведены балльные оценки показателей, характеризующих сотрудников турфирм.

Таблица 1 – Балльные оценки показателей характеристики сотрудников фирм

Фирма	Показатели, характеризующие сотрудников			
	Профессионализм	Отзывчивость, желание помочь	Культура общения	Внешний вид
Азимут	7,25	5,73	7,85	7,63
Интертур	9,13	9,86	9,73	9,76
Мед-тур	9,2	9,74	9,65	6,27

Фирма	Показатели, характеризующие сотрудников			
	Профессионализм	Отзывчивость, желание помочь	Культура общения	Внешний вид
Ремикс-тур	9,18	9,14	9,17	8,85
Орёлтурист	8,21	9,18	8,77	6,24
Истоки	3,86	9,4	6,79	7,14
Спутник	5,56	4,38	4,86	6,32
Сфера	9,42	9,86	9,82	9,8
Туринфо	8,01	8,7	8,16	8,19

При оценке профессионализма сотрудников учитывались такие аспекты, как умение понять требования клиента, быстро и точно подобрать нужный тур-продукт, знание ассортимента, владение всей необходимой информацией по туру, быстрый поиск альтернатив, умение пользоваться каталогами и прайс-листами, владение компьютером и оргтехникой. То есть сотрудник фирмы должен обладать всеми требуемыми навыками и знаниями, чтобы оказать услугу. Практически все исследуемые фирмы продемонстрировали достаточно высокий профессиональный уровень своих сотрудников. Исключение составила турфирма «Истоки».

При воплощении смоделированной ситуации в ряде фирм сложилось так, что необходимый тур отсутствовал. К сожалению, часто в подобных случаях персонал турфирмы сразу же терял всякий интерес к посетителям. Показатель «Отзывчивость, желание помочь» оценивал, насколько сотрудники стремятся в любых ситуациях отвечать на запросы клиентов, понимать их специфические потребности, не выходит ли система из строя при непривычных запросах.

Для оценки культуры общения участники эксперимента обращали внимание на правильность речи (соблюдение норм литературного языка, ударений и грамматики), вежливость, мимику, жесты. Недопустимыми являлись ситуации, когда менеджер во время общения с клиентами вёл личные разговоры, принимал пищу, отвлекался на посторонние дела.

Необходимо отметить, что такие показатели, как «профессионализм», «отзывчивость» и «культура общения», достаточно тесно коррелируют между собой. Как правило, высокопрофессиональные менеджеры обладают навыками культуры общения и стараются быть максимально заинтересованными и отзывчивыми по отношению к клиентам. Единственным исключением явился менеджер турфирмы «Истоки», у которого желание помочь значительно превышало профессиональные навыки и умения.

Идеальный внешний вид персонала предполагал ухоженный вид, аккуратную одежду в деловом стиле. Приветствовалось наличие форменной одежды и бейджей с указанием ФИО и должности сотрудника.

Из таблицы 2 следует, что наиболее важным показателем по данной характеристике явился профессионализм. Действительно, от этого качества персонала во многом зависит удовлетворённость туриста от поездки. В то же время весьма желательными оказались отзывчивость и культура общения.

Таблица 2 – Важность показателей характеристики сотрудников фирм

Характеристика	Профессионализм	Отзывчивость, желание помочь	Культура общения	Внешний вид
Важность показателя	4,17	2,51	2,08	1,86

Для определения суммарной оценки характеристики сотрудников фирмы используем расчётную таблицу и соответствующую формулу:

$$J_{\text{сomp.}} = \sum_{i=1}^n X_i Y_{ji}, \quad (1)$$

где $J_{\text{сomp}}$ – суммарная оценка потребителями характеристики фирмы;

X_i – важность показателя характеристики фирмы с точки зрения потребителей;

Y_{ji} – оценка i -ого показателя характеристики j -ой фирмы.

Таблица 3 – Расчетная таблица суммарной оценки (индекса) характеристики сотрудников фирм, $J_{\text{сomp}}$

Фирмы	Оценки показателей характеристик сотрудников фирм				Суммарная оценка характеристик сотрудников фирмы $J_{\text{сomp.}}$
	Профессионализм, $J_{\text{сomp.1}}$	Отзывчивость, желание помочь, $J_{\text{сomp.2}}$	Культура общения, $J_{\text{сomp.3}}$	Внешний вид, $J_{\text{сomp.4}}$	
Азимут	33,13	20,11	24,18	21,82	99,24
Интертур	41,72	34,61	29,97	27,91	134,21
Мед-тур	42,04	34,19	29,72	17,93	123,89
Ремикс-тур	41,95	32,08	28,24	25,31	127,59
Орёлтурист	37,52	32,22	27,01	17,85	114,60
Истоки	17,64	32,99	20,91	20,42	91,97
Спутник	25,41	15,37	14,97	18,08	73,83
Сфера	43,05	34,61	30,25	28,03	135,93
Туринфо	36,61	30,54	25,13	23,42	115,70

Таблица 4 – Суммарные оценки характеристик сотрудников фирм, $J_{\text{сomp.}}$

Название фирмы	Азимут	Интертур	Мед-тур	Ремикс-тур	Орёлтурист	Истоки	Спутник	Сфера	Туринфо
Суммарная оценка характеристик сотрудников фирм	99,24	134,21	123,89	127,59	114,60	91,97	73,83	135,93	115,70

Немаловажный интерес представляет идеальное значение оценки характеристики сотрудников $J_{\text{сomp.ид}}$ фирм, которое рассчитывается по формуле:

$$J_{j.\text{ид}} = \sum_{i=1}^n X_i Y_{ji.\text{ид}}, \quad (2)$$

где $J_{ji.\text{ид}}$ – идеальная оценка i -ого ($i = 1, \dots, n$) показателя j -ой характери-

стики фирмы;

X_i – важность i -ого ($i = 1, \dots, n$) показателя характеристики j -ой фирмы с точки зрения потребителей;

$Y_{ji.ид}$ – идеальная балльная оценка i -ого показателя характеристики j -ой фирмы.

Заметим, что в наших расчётах идеальная балльная оценка составляет десять. Используя расчётную таблицу, определим суммарное идеальное значение показателя характеристики сотрудников фирм.

Таблица 5 – Расчет идеального значения суммарного индекса показателя характеристики сотрудников фирмы

Идеальные оценки показателей характеристики сотрудников фирм				Суммарное идеальное значение по показателям характеристики сотрудников фирм, $J_{сomp.ид.}$
Профессионализм, $J_{сomp.1ид}$	Отзывчивость, желание помочь, $J_{сomp.2ид}$	Культура общения, $J_{сomp.3ид}$	Внешний вид, $J_{сomp.4ид}$	
45,7	35,1	30,8	28,6	140,2

Суммарное идеальное значение показателя характеристики сотрудников фирм составило 140,2. Для сравнения оценок показателей характеристик сотрудников исследуемых фирм с идеальными значениями обратимся к рисунку 2.

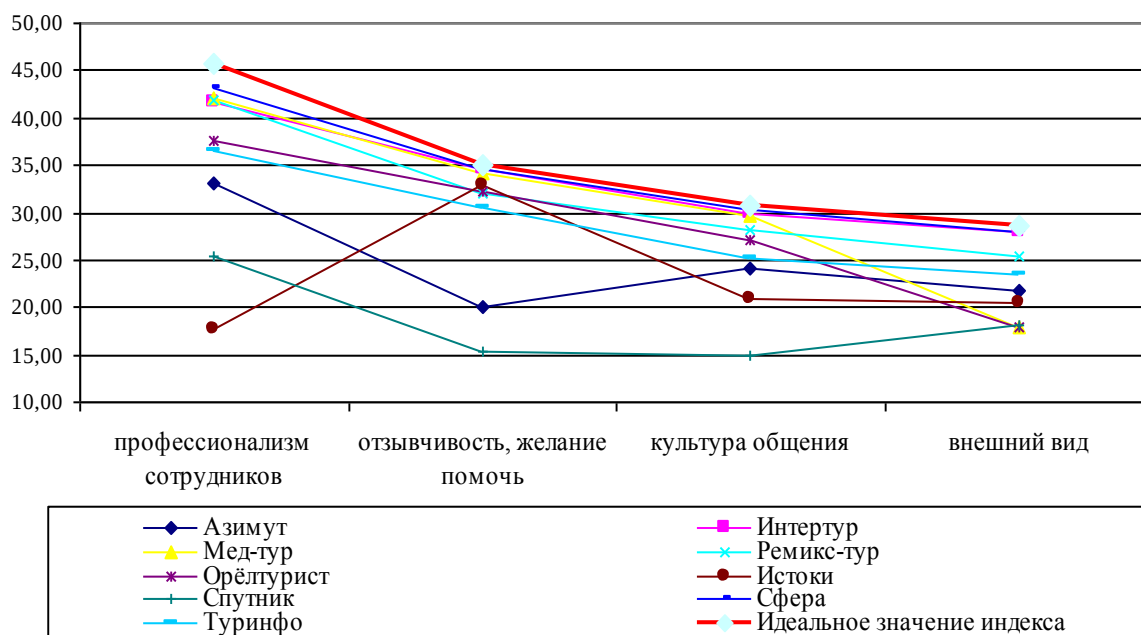


Рисунок 2 – Сравнение оценок показателей характеристик сотрудников фирм с соответствующими идеальными значениями

По результатам, представленным на графике, можно сделать вывод о том, что наиболее приближен к идеальному персонал турфирм «Сфера», «Интертур», «Ремикс-тур», «Мед-тур», «Туринфо», «Орёлтурист». В большей степени

отстают от идеальных представлений сотрудники «Спутника», «Азимута». Значительным минусом в деятельности «Истоков» является низкий профессиональный уровень персонала, повлёкший за собой достаточно противоречивые позиции фирмы.

На рисунке 3 наглядно продемонстрирован минимальный разрыв суммарных индексов показателей, характеризующих сотрудников с аналогичным идеальным у таких фирм, как «Сфера», «Интертур», «Ремикс-тур», «Мед-тур». Одновременно наблюдается значительное отставание турфирм «Спутник» и «Истоки».

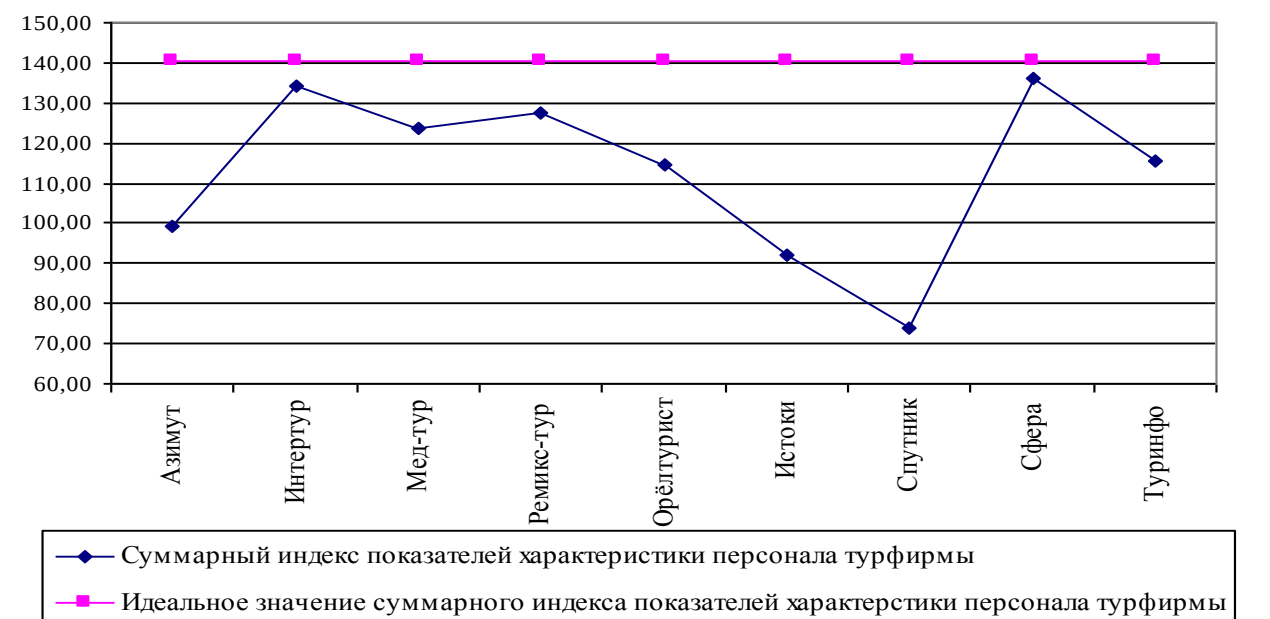


Рисунок 3 – Сравнение суммарных индексов показателей характеристик сотрудников фирм с аналогичным идеальным значением

Затем, на основе сравнения реальных значений суммарных индексов показателей характеристики сотрудников фирм с аналогичным идеальным суммарным индексом проведём ранжирование позиций фирм по исследуемой характеристике.

Таблица 6 – Ранжирование позиций фирм на основе сравнения реальных и идеальных значений суммарных индексов показателей

Фирмы	Реальные значения индексов показателей характеристики сотрудников фирм, $J_{осотр.}$	Идеальные значения индексов показателей характеристики сотрудников фирм, $J_{сотр.ид}$	Разница между реальным и идеальным значением, $J_{сотр.ид} - J_{осотр.}$	Ранг фирмы по позиции характеристики её сотрудников
Азимут	99,24	140,2	40,96	7
Интертур	134,21	140,2	5,99	2
Мед-тур	123,89	140,2	16,31	4
Ремикс-тур	127,59	140,2	12,61	3

Фирмы	Реальные значения индексов показателей характеристики сотрудников фирм, $J_{осотр.}$	Идеальные значения индексов показателей характеристики сотрудников фирм, $J_{сотр.ид}$	Разница между реальным и идеальным значением, $J_{сотр.ид} - J_{осотр.}$	Ранг фирмы по позиции характеристики её сотрудников
Орёлтурист	114,60	140,2	25,60	6
Истоки	91,97	140,2	48,23	8
Спутник	73,83	140,2	66,37	9
Сфера	135,93	140,2	4,27	1
Туринфо	115,70	140,2	24,50	5

При анализе данной характеристики лидером признана турфирма «Сфера». Ближайшую к ней позицию занимает «Интертур». Худшие позиции отмечены у предприятия «Спутник».

Следующей исследуемой характеристикой является ассортимент предлагаемых туров. В таблицах 7 и 8 представлены балльные оценки показателей данной характеристики и их значимость для потребителей. Из представленных данных следует, что наиболее важным для клиентов является ценовая политика, что ещё раз подтверждает результаты предыдущих исследований, приведённые во второй главе, а также наличие требуемого тура.

Таблица 7 – Балльные оценки показателей характеристики ассортимента

Фирма	Показатели, характеризующие ассортимент			
	Разнообразие ассортимента	Наличие требуемого тура	Наличие альтернатив	Ценовая политика
Азимут	2,12	3,04	1,67	6,04
Интертур	9,83	9,85	9,14	8,58
Мед-тур	9,76	9,94	9,32	8,16
Ремикс-тур	7,90	7,11	6,15	7,19
Орёлтурист	8,02	8,62	8,29	8,56
Истоки	4,15	4,98	1,19	7,14
Спутник	5,96	5,11	4,37	9,23
Сфера	8,94	7,37	5,16	8,25
Туринфо	7,32	6,08	2,53	9,37

Таблица 8 – Важность (значимость) X_i ($i = 1, \dots, 6$) показателей характеристики ассортимента

Характеристика	Разнообразие ассортимента	Наличие требуемого тура	Наличие альтернатив	Ценовая политика
Важность показателя	2,1	3,1	1,9	4,4

Умножив полученные баллы на их значимость, получим оценки каждого конкретного показателя, а затем суммарную оценку характеристики.

Таблица 9 – Расчетная таблица суммарной оценки характеристики ассортимента

Фирмы	Оценки показателей характеристик ассортимента				Суммарная оценка характеристик ассортимента $J_{сасс.}$
	Разнообразие ассортимента, $J_{сасс.1}$	Наличие требуемого тура, $J_{сасс.2.}$	Наличие альтернатив, $J_{сасс.3.}$	Ценовая политика, $J_{сасс.4.}$	
Азимут	4,45	9,42	3,17	26,58	43,62
Интертур	20,64	30,54	17,37	37,75	106,30
Мед-тур	20,50	30,81	17,71	35,90	104,92
Ремикс-тур	16,59	22,04	11,69	31,64	81,95
Орёлтурист	16,84	26,72	15,75	37,66	96,98
Истоки	8,72	15,44	2,26	31,42	57,83
Спутник	12,52	15,84	8,30	40,61	77,27
Сфера	18,77	22,85	9,80	36,30	87,73
Туринфо	15,37	18,85	4,81	41,23	80,26

Из расчётной таблицы видно, что оптимальный, по мнению респондентов, ассортимент туров по наиболее доступным ценам отмечен у турфирм «Интертур» и «Мед-тур». Остальные предприятия более или менее приближаются к лидерам за исключением турфирм «Азимут» и «Истоки», где разрыв более значительный.

Таблица 10 – Суммарные оценки характеристик ассортимента, $J_{сасс.}$

Название фирмы	Азимут	Интертур	Мед-тур	Ремикс-тур	Орёлтурист	Истоки	Спутник	Сфера	Туринфо
Суммарная оценка характеристик ассортимента	43,62	106,3	104,92	81,95	96,98	57,83	77,27	87,73	80,26

Используя формулу, представленную выше, проведём расчёт суммарного индекса идеального значения показателей характеристики ассортимента. Сначала рассчитаем идеальные значения по каждому отдельному показателю, для чего умножим его значимость на максимальный балл (10). Полученные результаты просуммируем.

Таблица 11 – Расчет идеального значения суммарного индекса показателей характеристики ассортимента

Идеальные оценки (индексы) показателей характеристики ассортимента				Суммарное идеальное значение по показателям характеристики ассортимента, $J_{сасс.ид}$
Разнообразие ассортимента, $J_{сасс.1ид}$	Наличие требуемого тура, $J_{сасс.2.ид}$	Наличие альтернатив, $J_{сасс.3ид.}$	Ценовая политика, $J_{сасс.4ид.}$	
21, 0	31, 0	19,0	44,0	115,0

На основе полученных цифровых данных построим график, наглядно демонстрирующий, насколько показатели характеристики ассортимента каждой

из исследуемых турфирм отличаются от идеальных.

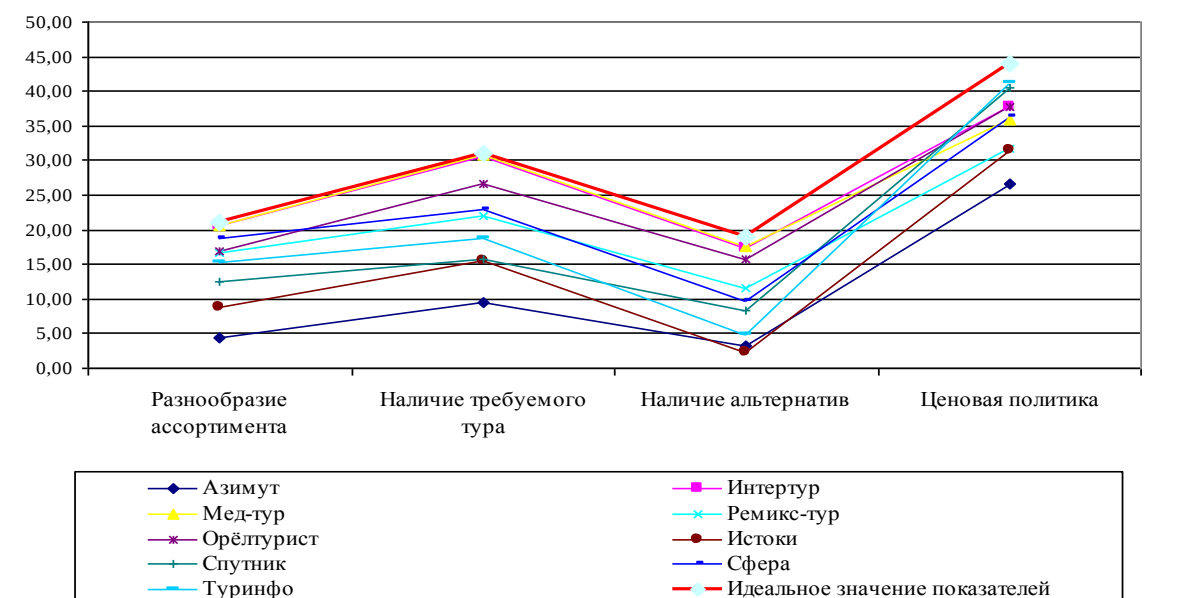


Рисунок 4 – Сравнение оценок показателей характеристик ассортимента с соответствующими идеальными значениями

Рассматривая каждую фирму в отдельности, можно констатировать, что каждый из её показателей приблизительно одинаково удалён от идеальных значений. Отсутствуют резкие скачки, свидетельствующие о нестабильной позиции фирм по данному показателю.

При сравнении суммарных индексов показателей характеристики ассортимента туруслуг отмечено, что минимально отстают от идеальных показателей турфирмы «Интертур», «Мед-тур», «Орёлтурист». В очередной раз отстающими явились фирмы «Азимут» и «Истоки» (рис. 5).

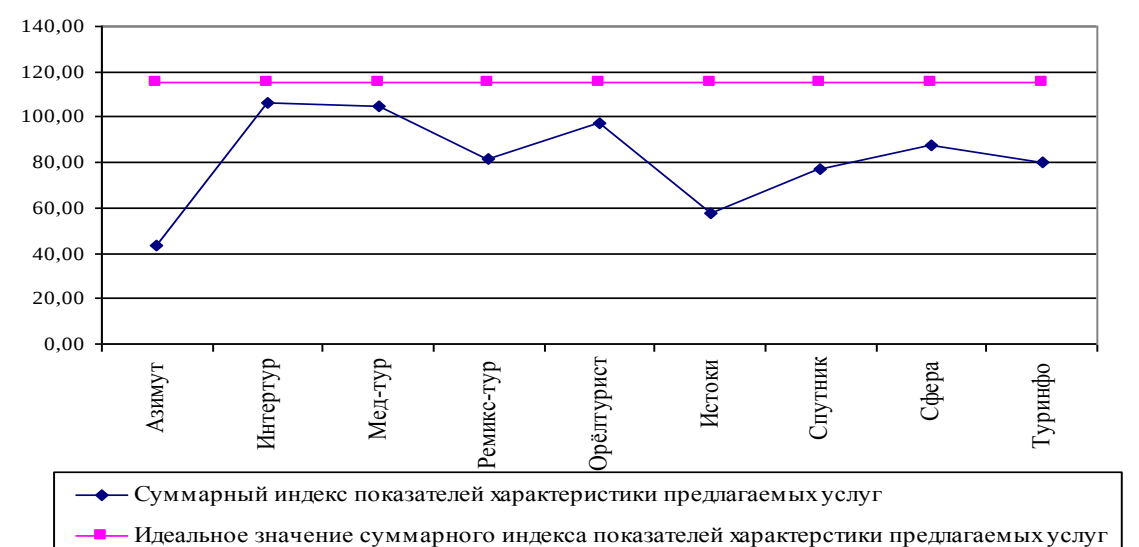


Рисунок 5 – Сравнение суммарных индексов показателей характеристики ассортимента с аналогичным идеальным значением

Используя полученные результаты исследований, можно предположить, что турфирмы «Интертур», «Сфера», «Мед-тур», «Орёлтурист», «Ремикс-тур», «Туринфо» в представлениях потребителей в наибольшей степени соответствуют фирме с идеальным набором характеристик. Итак, в результате апробации, рассмотренной выше методики, была проведена ранговая оценка конкурентоспособности турфирм г. Орла, и на её основе проведено позиционирование.

Список литературы:

1. Голубков, Е.П. Сегментация и позиционирование [Текст] / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4 (24). – С. 132-134.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
3. Шмарков, М.С. Современные средства повышения конкурентоспособности туристской организации на региональном рынке туристских услуг [Текст] / М.С. Шмарков, Г.В. Гудименко // Вестник ОрелГИЭТ. - 2013. - №3(25). - С. 56-62.
4. Шмарков, М.С. Новый подход к управлению стратегической устойчивостью предприятия туризма [Текст] / М.С. Шмарков // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2012. - В. 2, Ч. I. - С. 224-229.
5. Яковлев, Г.А. Экономика и статистика туризма [Текст]: учебное пособие / Г.А. Яковлев. – М.: Издательство РДЛ, 2004. – 376 с.

Шмаркова Лариса Ивановна

к.ф.-м.н., доцент кафедры математики,
информатики и информационных технологий

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: shmarkova_lara@mail.ru, телефон: 89038800208

УДК 338.5

Н.А. Смирнова

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ
СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В условиях рыночной экономики цена является важнейшим экономическим инструментом. Она отражает денежное выражение стоимости товаров и позволяет измерить величину затраченного на производство товара необходимого рабочего времени.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, факторы ценообразования, методы ценообразования, коммерческая организация.

Ценовая политика торгового предприятия является не только одной из

главных составляющих системы управления доходами, но и важнейшим механизмом, обеспечивающим приоритеты его экономического развития. Цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как механизм обеспечения равновесия между спросом и предложением. С помощью цен соизмеряют затраты и результаты хозяйственной деятельности коммерческого предприятия, экономически обосновывают наиболее выгодные варианты осуществления капитальных вложений, стимулируют производство и потребление, а также качество товаров.

Каждый товар имеет свою цену, но далеко не каждое предприятие способно правильно эту цену установить. В силу того, что товары могут быть не дифференцированы по качественным характеристикам, в условиях жесткой конкуренции предприятие вынуждено автоматически принимать цены, задаваемые рынком. В то же время лидеры рынка могут сознательно управлять сбытом с помощью разработки определенных ценовых стратегий.

В зависимости от особенностей товара, размеров и степени финансовой самостоятельности предприятия, целей и приоритетов, им устанавливаемых, для расчета цены могут быть использованы различные методы ценообразования. Значительное влияние на выбор метода установления цены оказывают также степень новизны товара, т.е. этап жизненного цикла, на котором он находится; наличие или отсутствие дифференциации товара по качеству.

При выборе используемого метода ценообразования необходимо учитывать, как внутренние ограничения (издержки и прибыль), так и внешние – покупательную способность целевых потребителей, рыночные цены на аналогичные товары и т.п.

Расчет цены на товар предполагает выполнение ряда этапов:

1. Постановка целей и задач ценообразования. Цена выполняет исключительно важную для предприятия функцию, которая состоит в обеспечении получения фирмой выручки от реализации товаров. Руководство предприятия рассматривает цену как переменный фактор, оказывающий прямое воздействие на размер выручки, структуру производства и реализации, методы работы фирмы. Поэтому на практике к ценообразованию относятся с чрезвычайной осторожностью. Рассчитывая цену, фирма должна четко представлять, каких результатов она хочет добиться с помощью устанавливаемой цены на товар. Чем точнее сформулирована цель, тем вероятнее правильное определение цены и достижение требуемого результата.

2. Определение спроса. Общеизвестно, что цена и спрос на товар находятся в определенной зависимости друг от друга. Цена обычно увеличивается, когда продукция пользуется повышенным спросом и уменьшается, когда спрос ослабевает. При этом наблюдаемая зависимость никоим образом не связана с затратным фактором, т.е. издержки на производство и реализацию товара в обоих случаях будут одинаковы. Поэтому при установлении цены предприятие должно оценить степень эластичности спроса на реализуемую продукцию, определить вероятное количество товаров, которое можно продать на рынке в течение определенного времени по ценам разного уровня. При этом важно

помнить, что спрос определяет максимальный уровень цен, по которым фирма может продать свой товар.

3. Оценка издержек производства. Издержки производства (себестоимость) определяют минимальную допустимую цену товара. Поэтому на данном этапе предприятие сопоставляет постоянные, переменные и валовые издержки при различных объемах производства товара. Каждая фирма стремится установить такую цену, которая покрывала бы все затраты и обеспечивала получение справедливой прибыли.

4. Анализ цен и качества товаров конкурентов. Если спрос определяет максимальную цену, издержки – минимальную, то интервал между ними – своеобразный «полигон», на котором проходит испытание рынком ценовая стратегия предприятия. Добиться успеха в этой непростой игре, правила и условия которой постоянно меняются, можно только с помощью грамотного позиционирования своего товара относительно аналогичных изделий с учетом цен и стратегий борьбы конкурентов. На основе аналитического сравнения собственного товара с другими можно установить более выгодную, чем у конкурентов, цену, или, наоборот, более низкую (для привлечения покупателей); спрогнозировать ценовую реакцию или ответ конкурента на появление нового товара и предусмотреть ответные меры.

5. Выбор метода ценообразования. Цену можно определить различными способами, каждый из которых приводит к различным результатам. Поэтому предприятия стремятся выбрать наиболее соответствующий конкретному товару и текущей рыночной конъюнктуре метод для того, чтобы установленная цена обеспечивала оптимальный охват рынка данного товара.

6. Расчет исходной цены. На основе выбранного метода определяется возможный уровень цены.

7. Учет дополнительных факторов. Прежде чем определить окончательный уровень цены, предприятие должно учесть ряд дополнительных факторов, влияющих на уровень цены: проверить ее на соответствие целям общей ценовой политики, учесть возможную реакцию рынка на устанавливаемую цену, предусмотреть ответные действия конкурентов и развитие своей ценовой стратегии в будущем и т.д.

8. Установление окончательной цены. На этом этапе устанавливается окончательный уровень цены, по которой будет реализовываться товар на рынке, оформляются соответствующие документы.

Эффективность процесса ценообразования во многом определяется используемым для расчета цены методом. При определении цены можно использовать различные методологические подходы, однако чаще всего используются следующие:

1. Затратные методы ценообразования. На практике ценообразование в условиях рынка состоит в определении такой цены, которая представляла бы собой оптимальный баланс между тем, что способен заплатить за этот товар потребитель и суммой издержек на его изготовление. Поэтому установление цены должно основываться в первую очередь на факторах, относящихся к

спросу, т.е. на оценке того, сколько покупатель может и хочет заплатить за предлагаемый ему товар. Значение издержек при формировании цен не должно преувеличиваться, т.к. с помощью затратных методов определяется только базовая цена, подлежащая обязательной корректировке с учетом рыночной конъюнктуры.

2. Экономические методы определения цен. Предприятия часто испытывают потребность в проектировании и освоении такой продукции, которая не заменяет уже выпускаемую, а дополняет или расширяет уже существующий параметрический ряд изделий. При этом под параметрическим рядом понимается совокупность конструктивно и (или) технологически однородных изделий, предназначенных для выполнения одних и тех же функций и отличающихся друг от друга значениями основных технико-экономических параметров в соответствии с выполняемыми производственными операциями. Анализ производственных затрат позволяет установить, что нормы расхода материальных и трудовых ресурсов, как правило, изменяются при корректировке технико-экономических параметров. Существует ряд методов ценообразования на новую продукцию, основывающихся на потребительских свойствах товара, с учетом нормативов затрат на единицу параметра. Такие методы получили название нормативно-параметрических, или экономических.

3. Рыночные методы определения цен. Некоторые специалисты считают, что уровень спроса может быть единственным фактором, который следует учитывать при определении цен. Основным фактором при таком подходе являются не издержки продавца, а покупательское восприятие, позволяющее потребителю из всей предложенной гаммы товаров выбрать оптимальный с точки зрения цен и качества с учетом того, что приобретение дорогостоящего товара может быть иногда целесообразнее, чем покупка более дешевого аналога.

4. Административные методы ценообразования. В основе административных методов ценообразования лежит государственная политика в области регулирования цен и тарифов. Целью государственного регулирования цен в настоящее время является сдерживание инфляционных процессов в экономике, предотвращение неоправданного роста цен. Для этого применяются различные методы, чаще всего устанавливаются фиксированные цены, предельные цены, предельные коэффициенты изменения цен, предельные уровни рентабельности, декларирование цен.

Следует отметить, что некоторые из описанных выше методов (в основном, затратные) базируются на соблюдении интересов производителя, который стремится возместить свои затраты и получить гарантированную прибыль, не взвизывая на адекватность установленной цены практической пользе, которую обеспечивает данная продукция потребителю.

При определении цены с учетом полезности, т.е. с позиций покупателя, в тени остается вопрос о том, в какой степени оптимальная для потребителя цена выгодна конкретному производителю. Только в условиях конкуренции формируется уровень цен, устраивающий обе стороны. Компромиссные цены учитывают не только интересы производителя и потребителя продукции, но и теку-

щую конъюнктуру рынка. Именно такие рыночные цены используются в качестве базы для формирования цен на аналогичные товары, несмотря на то, что последние могут значительно отличаться от базовых вследствие влияния различных дополнительных ценообразующих факторов. Для рационального управления процессом ценообразования ценовая стратегия должна быть согласована с общими стратегическими целями предприятия.

Важность решений, связанных с определением ценовой стратегии, обосновывается следующим:

1. Назначенная цена непосредственно определяет уровень спроса и, следовательно, объем продаж. Слишком высокая или низкая цена может подорвать рыночный успех товара. В связи с этим большую важность приобретает измерение ценовой эластичности, хотя его очень трудно осуществить.

2. Цена продаж непосредственно определяет рентабельность всей деятельности, не только задавая уровень прибыли, но и фиксируя, через объем продаж, условия, в которых достигается окупаемость затрат в пределах заданного временного горизонта. Даже незначительное изменение цены способно очень сильно повлиять на рентабельность.

3. Цена продаж влияет на общее восприятие товара или марки и вносит свой вклад в позиционирование марки в глазах потенциальных покупателей. Покупатели, особенно в секторах потребительских товаров, реагируют на цену как на сигнал. Цена неразрывно связана с понятием качества и, следовательно, является одной из составляющих имиджа марки.

4. В большей степени, чем другие компоненты маркетинга, цена - это удобная база для сравнения конкурирующих товаров или марок. Малейшее изменение цены будет быстро замечено рынком и, как следствие, может нарушить рыночное равновесие. Цена есть вынужденная точка контакта между конкурентами.

5. Ценовая стратегия должна быть совместима с другими составляющими стратегии предприятия. В цену должны быть заложены затраты используемых материальных и трудовых ресурсов, расходы на рекламу и продвижение товара, на упаковку, укрепляющую позиционирование товара. Ценовая стратегия должна также учитывать стратегию сбыта, предусматривать соответствующие торговые наценки, необходимые для достижения поставленных целей.

Происходящие в настоящее время изменения экономической и конкурентной среды способствовали повышению важности и сложности ценовых стратегий, что обусловлено несколькими причинами.

1. Ускорение технологического прогресса и сокращение жизненного цикла товаров означает, что новая разработка должна окупиться в течение более короткого периода. Ошибки при установлении первоначальной цены стали более критичными, поскольку их теперь труднее исправлять.

2. Обилие слабо дифференцированных марок и товаров, постоянное появление новых товаров и широта ассортимента - все это повышает роль правильного позиционирования по цене: даже небольшие изменения цены могут существенно изменить восприятие марки рынком.

3. Правовое и социальное регулирование, например, контроль за ценами, установление предельных прибылей и надбавок к зарплате, ограничивает самостоятельность фирмы в ценовой сфере.

4. Снижение покупательной способности сделало покупателей более внимательными к цене и тем самым усилило роль цены как инструмента расширения продаж и доли рынка.

На практике при разработке ценовой политики и выборе конкретных методов ценообразования торговое предприятие принимает во внимание, прежде всего, ассортимент предлагаемых товаров, эластичность спроса на них; положение фирмы на рынке и ценовые стратегии конкурентов. С учетом качественных различий предлагаемых товаров можно использовать одну из нескольких возможных стратегий ценообразования (рис.1).

Качество	Цена		
	Высокая	Средняя	Низкая
Высокое	Стратегия премиальных наценок	Стратегия глубокого проникновения	Стратегия повышенной ценностной значимости
Среднее	Стратегия завышенной цены	Стратегия среднего уровня	Стратегия доброкачественности
Низкое	Стратегия ограбления	Стратегия показного блеска	Стратегия низкой ценностной значимости

Рисунок 1 – Стратегии ценообразования коммерческой организации

Базовым принципом ценообразования на торговом предприятии является возмещение затрат на приобретение и реализацию товаров и получение прибыли в размере, достаточном для осуществления расширенного воспроизводства и выплаты соответствующих налогов государству и муниципальным органам и образования фонда потребления, обеспечивающем определенный уровень жизни работников.

Список литературы:

1. Абакумова, О.Г. Цены и ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.Г. Абакумова. – М.: А-Приор, 2012. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/book/72710/>.
2. Голоктионова, Ю.Г. Актуальные проблемы конкурентоспособности российской экономики. [Текст] / Ю.Г. Голоктионова, А.Е. Комиссарова. // Россия в XXI веке: мифы и реалии. Всероссийская научно-практическая конференция (Орел, 16 апреля 2013 г.) – Орел: ООО ПФ «Картуш», 2013. – С.42-48.
3. Институт экономической политики [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: <http://www.iet.ru>.

4. Комиссарова, Е.А. О динамике экономической конъюнктуры в России [Текст] / Е.А. Комиссарова, Ю.Г. Голоктионова // Научные записки Орел ГИЭТ – 2012. – № 1 (5). – С.354-359.

5. Липсиц, И.В. Ценообразование. [Текст]: учебно-практическое пособие для бакалавров / И.В. Липсиц. – М.: Юрайт, 2013. – 399 с.

6. Лисичкина, Н.В. Оценка перспектив и направлений посткризисного развития сферы обращения на базе синергетико-институционального подхода [Текст] / Н.В. Лисичкина // Кризис и посткризисное развитие экономики страны и мира. Международная научно-практическая Интернет-конференция (Орел, 29 ноября 2010г.): материалы конференции / под общ.ред. Шманева С.В., Басова С.В. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2010. – 364с. – с. 65-71.

Смирнова Наталья Александровна

студентка 2 курса магистратуры

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: natalyorel@hotmail.com

Научный руководитель:

Лисичкина Наталия Владимировна

к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятий»

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: natalyorel@hotmail.com

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 334.7:005.52

Н.Н. Соколова, Т.В. Горелова

СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ

Статья посвящена содержанию бизнес-аналитики: информации, информационному пространству и их анализу. Рассматривается классификация методов бизнес-аналитики, их характеристика, важность работы аналитической группы на фирме и завоевание ею конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: информация, информационное пространство, бизнес-аналитика.

На сегодняшний день в условиях рыночной конкуренции бизнес-аналитика представляет собой очень важную составляющую, основной источник получения информации, позволяющую организациям обрабатывать поступающую информацию и понять ее суть, без которой не обойтись. Бизнес-аналитика помогает достичь понимания взаимоотношений с клиентами и партнерами и добиться целостного представления о компании на всех уровнях – от руководства до рядовых сотрудников. Для выработки и принятия соответствующих решений необходима информация, однако ее объем слишком велик и постоянно увеличивается, пополняясь новыми данными. Также необходимая информация, используемая при принятии решений, характеризуется многоплановостью, сложностью отображаемых объектов и систем, а также связей между объектами, явлениями и процессами, скрытостью закономерностей. Для получения такой информации необходимы не только внутрифирменные информационные ресурсы, но и данные, поступающие из внешней среды, поэтому границы информационного пространства в деятельности предприятия и его взаимодействия с окружающим миром выходят далеко за его пределы.

Для успешного развития компании необходимо видеть причины и прогнозировать происходящие процессы, играть на опережение с конкурентами, тем самым, добиваясь наилучших результатов в деятельности фирмы. Поэтому потребность в инструментах анализа и визуализации данных, а также моделирования получила массовый характер. Компаниям требуются инструменты для создания полномасштабных информационно-аналитических систем высокого уровня, в основе которых лежит централизованное хранилище данных, а также для построения систем финансовой и управленческой отчетности, построения информационных витрин данных для эффективного функционирования компании. Именно использование передовых технологий должно обеспечить осуществление оптимальной поддержки, разработки и анализа бизнес-процессов и эффективного решения поставленных задач.

Функционирование всех предприятий ведется в информационном пространстве. Информационное пространство – это совокупность информационных объектов, информационно отображающих свойства системы и протекающие в ней процессы [1]. Оно состоит из различных массивов информации в виде разного рода письменных (знаковых) и фиксированных на носителях информации кодограмм, буквенно-цифровых на естественном языке, устных и визуальных сообщений. Все сообщения передаются потребителям информации или по каналам связи, могут быть сохранены в различном виде с помощью современных технических средств и по мере необходимости могут воспроизводиться. Подготовка и анализ принятия решений и происходят в информационном пространстве. Аналитик и другие лица, связанные с информационными процессами, используют в своей работе понятия, определяющие сущность, структуру, элементы информационного пространства, особенно при использовании современных информационных технологий.

Важными компонентами в управлении предприятием являются анализ информации фирмы и дальнейшее планирование ее деятельности. При этом процесс анализа сочетается с прогнозированием хода различных процессов.

Непременным условием эффективного планирования деятельности предприятия, обоснования принимаемых управленческих решений является анализ информации, которая непосредственно находится в распоряжении фирмы и используется в ее бизнес-процессах, под которыми понимают совокупность работ по выполнению какой-либо задачи предприятия. На основе анализа этих процессов, внешних условий, внутреннего состояния предприятия, в том числе финансового, делаются определённые выводы, вырабатываются или корректируются цели и задачи предприятия. При этом учитываются принятые критерии оценки, вырабатываются управленческие решения по реализации планов. Эта часть анализа называется стратегическим анализом.

Также немаловажно осуществлять анализ и контроль реализуемых прогнозов и планов, который называют текущим анализом. Их результаты являются материалом для корректировки уже состоявшихся управленческих решений или доработки самих планов в случае значительных отклонений полученных показателей от запланированных, отсутствия ресурсов или в связи с какими-либо другими обстоятельствами.

В целом, содержание бизнес-анализа состоит в систематизации, оценке полученных параметров в соответствии с принятой системой показателей, изучении и оценке факторов, влияющих на деятельность предприятия, выявлении его сильных и слабых сторон, определении возможностей и рисков.

Сам процесс бизнес-анализа может осуществляться с разных сторон и разными способами, поэтому выделяют большую классификацию методов бизнес-аналитики [3].

1. По целям:

- оценка состояния и результатов деятельности предприятия;
- постоянный контроль рациональности ведения хозяйственной деятельности, выявление резервов для обеспечения выполнения поставленных задач;

– прогнозирование хода внутренних процессов на предприятии и внешних факторов, влияющих на его деятельность.

2. По временному фактору:

– анализ, использующий прошлую информацию, отражённую в документации и на различных носителях и содержащуюся в информационной системе, – анализ фактов;

– анализ на базе как прошлой, так и обращённой в будущее, то есть прогнозной информации – анализ событий и отклонений;

– анализ будущей информации – по существу оценка бюджетов и планов, их альтернатив.

3. По масштабности решаемых или обслуживаемых задач:

– стратегический анализ – сюда можно отнести оценку эффективности целей, долгосрочные прогнозы, исторические оценки процессов и явлений и т.д.;

– оперативный анализ – оценка текущего состояния, выявление узких мест и отклонений;

– система раннего предупреждения.

4. По предметным областям:

– анализ в маркетинге;

– анализ производственной или основной деятельности;

– анализ в логистике;

– анализ в обеспечении ресурсами;

– анализ в финансовой сфере;

– анализ в сфере инвестиций и инноваций.

5. По методам:

– сравнительный анализ по подразделениям, предприятиям, регионам, временным периодам и т. д.;

– анализ отклонений;

– функционально-стоимостной анализ;

– анализ цепочки создания стоимости и конкурентный анализ по Портеру;

– анализ полей бизнеса (Profit Impact of Market Strategies – PIMS);

– бенчмаркинг (Beanchmarking);

– интеллектуальный анализ (Data mining).

Также в процессе анализа используются различные математические методы: математической статистики, многомерного статистического анализа, эконометрики, алгебры – линейная, логики, предикатов, нечёткой логики, численные методы анализа.

Одним немаловажным методом в бизнес-аналитике является финансовый анализ, необходимый на предприятии. Основой, насчитывающей несколько десятков показателей системы оценки финансового состояния предприятия, являются показатели ликвидности и рентабельности, отражающие платежеспособность и прибыльность предприятия. Методами анализа улавливаются неблагоприятные или критические ситуации, принятые по результатам анализа меры обеспечивают приемлемые или оптимальные значения и соотношения показа-

телей, подтверждающие выправление положения. Анализ в финансовой сфере тесно увязан с планированием. Каждые плановые предложения или решения должны тщательно оцениваться на предмет реализуемости планов, недопущения недостатка или избытка средств, достижения необходимой и достаточной эффективности их использования.

Также популярным методом бизнес-аналитики является анализ инвестиций и инноваций. Расчёты, связанные с инвестициями и проектированием, представляют собой самостоятельное направление финансово-экономического планирования, тесно связанного с инженерно-технологическими исследованиями и решениями [2]. Задачи анализа в этой области экономической деятельности заключаются в сравнительных оценках альтернатив, мониторинге реализации инвестиционных и инновационных проектов по принятой системе показателей. Помимо ставших традиционными финансовых оценок, по ряду специальных показателей используется также функционально-стоимостной анализ. В основе его лежат субъективные оценки проектов путём составления иерархии целей, их взвешивания, составления таблиц функций и определения альтернатив реализации функций. Производятся расчёт полезности и формирование последовательности в матрице ценности целей. Функционально-стоимостной анализ завершается анализом чувствительности полученных данных к изменению весовых коэффициентов целей, оценкой и выдачей результата.

В комплексе аналитических работ на предприятии анализ отклонений играет довольно существенную роль. После разработки системы целей, выбора стратегий и рассчитанных на их основе планов и бюджетов в процессе их реализации необходим контроль. В идеале он должен сопровождать каждый процесс и быть непрерывным. На практике он реализуется выборочно для наиболее значимых и существенных процессов с допустимой периодичностью. Выводы о степени реализации планов и бюджетов делают посредством анализа отклонений числовых и (или) качественных показателей в принятой на предприятии системе. Рассматриваются отклонения «план – факт», «факт – факт» – сравнение с прошлым фактом в сопоставимом отрезке времени, «план – желаемый результат», когда сравнивается плановый показатель с желательным с учётом изменившихся условий. В процессе анализа выявляются места и причины отклонений. Для оценки величин отклонений может быть использована методика цепных подстановок, которая представляет собой совокупность формул и схем расчёта на основе цепочек создания стоимости, позволяющую в итоге вычислить отклонения по обобщающему показателю на основе имеющихся исходных данных.

Еще одним методом является анализ полей бизнеса - это исследование воздействия рыночных стратегий на прибыль для данного предприятия или отдельных полей бизнеса, содержащейся в базах данных специализированных фирм. Учитывается взаимовлияние специфической внешней среды данного вида бизнеса и внутренней ситуации на предприятии.

Одним из условий выживаемости предприятия является достижение мирового уровня рыночной привлекательности продукции или услуг, который

называется бенчмаркинг, под ним понимается совокупная оценка свойств продукции, связанных с ней услуг, а также процессов на самом предприятии [1]. Целью анализа является выявление лучшего в отрасли или на данном поле бизнеса продукта или предприятия, выявление и оценка уровня собственного отставания или опережения. Сравниваются также производственные, управленческие и иные функции. На основании анализа вырабатываются меры по устранению отставания или закреплению успехов.

Аналитическая работа на предприятии осуществляется специальной группой. Она может быть автономной или включённой в какое-либо подразделение. В последнее время создаются подразделения контроллинга, в чьи функции в качестве основной включается эта деятельность. В отдельных, особо сложных ситуациях пользуются услугами консультантов. На малых предприятиях эта работа может быть возложена на одного из заместителей руководителя или эксперта.

Для уяснения функций информационно-аналитической системы необходимо изучить информационный обмен, связанный с аналитической работой. В общей постановке анализ основан на переработке информации, которую аналитики должны где-то получить, и выдаче информации заинтересованным лицам или организационным единицам.

На предприятии должен быть установлен порядок доступа к такой необходимой информации по причине её особой ценности и конфиденциальности.

Информация для лиц, принимающих решения, и смежных служб может представляться на бумажных носителях в виде аналитических записок, отчётов, предложений, справок и т. д. Виды и формы документов должны соответствовать российским и международным стандартам документооборота. Это не означает, что исключаются какие-либо иные формы.

Аналитические материалы и другие данные для обоснования и принятия решений представляются и на других видах носителей. Формируются в информационных системах в виде тех же документов в качестве электронной копии или специально сформированных информационных массивов, которые изготавливаются с учётом рекомендаций персонала, обеспечивают потребителей сжатой, доходчивой информацией с использованием всех имеющихся на предприятии средств, в том числе и мультимедийных.

Современный этап развития рыночных отношений в российской экономике характеризуется началом экономического подъёма. Период времени быстрых и импровизационных решений меняется на зону продуманных, просчитанных выводов и решений – оперативных, инвестиционных. Поэтому анализ и контроль зачастую нужен и даже необходим предприятию, что добывается путем введения в организацию такого понятия, как «бизнес-аналитика» и «бизнес-анализ», и их реализация на практике.

Список литературы:

1. Мастерская бизнес-анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.business-analyst.info/category/бизнесаналитик/>.

2. Центр бизнес-технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nlp-mba.ru/index.php?sid=104&did=195>.

3. Бизнес-аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kurs-dip.ru/Bib148.html>.

Соколова Наталья Николаевна

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: violetta66691@mail.ru

Горелова Татьяна Викторовна

студентка 4 курса факультет управления

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: violetta66691@mail.ru

УДК 005.63:338.246

Н.А. Васильчук

ОЦЕНКА И КОНТРОЛЬ В СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Выработка стратегии позволяет организации определить направление и способ ее движения к целям, выполнение стратегии создает условия для того, чтобы организация могла реализовать свои задачи. Основой стратегического контроля является уяснение того, приведет ли реализация стратегии к достижению поставленных целей.

Ключевые слова: стратегический контроль, стратегия, организация, эффективность, управление.

Выработка стратегии позволяет организации определить направление и способ ее движения к целям, выполнение стратегии создает условия для того, чтобы организация могла реализовать свою задачи. Может показаться, что если стратегия была выбрана правильно и были созданы необходимые условия для ее выполнения, то дальше на стадии ее реализации не должно возникать серьезных трудностей и проблем. Возможно, это было бы так, если бы внешняя и внутренняя среда организации были неизменны или же полностью предсказуемы. На самом деле, бизнес протекает в очень изменчивой среде. Поэтому перед управлением стоит весьма серьезная задача осуществления контроля за тем, насколько успешно движется организация к своим целям, а также определения того, сумеет ли она их достичь. И если нет, то, что она должна изменить в своем поведении.

Стратегический контроль не направлен на выяснение того, правильно или неправильно осуществляется реализация стратегии. Его задачей является уяс-

нение того, приведет ли реализация стратегии к достижению поставленных целей. Эта задача и определяет то, как строится система стратегического контроля. Для того чтобы система стратегического контроля была эффективной, она должна удовлетворять целому ряду требований.

Наиболее существенными требованиями к поступающей из системы контроля информации являются следующие:

- информация должна поступать своевременно, чтобы можно было принять необходимые решения по корректировке стратегии;
- информация должна содержать правильные данные, адекватно отражающие состояние контролируемых процессов;
- на информации должно быть указано точное время ее получения и точное время, к которому она относится.

Может показаться, что в этих требованиях нет ничего особенного, что они являются самыми обычными требованиями к любой системе контроля. Это было бы так, если бы практика очень большого числа организаций не говорила о том, что эти требования либо полностью, либо в значительной степени не реализуются в процессе контроля.

Система стратегического контроля включает в себя четыре основных элемента. Первое — это установление тех показателей, по которым будет проводиться оценка реализации стратегии. Обычно эти показатели напрямую связаны с той стратегией, которую реализует организация. Считается, что существует несколько вполне определенных групп показателей, по которым фиксируется состояние организации. Такими группами показателей являются:

- показатели эффективности;
- показатели использования человеческих ресурсов;
- показатели, характеризующие состояние внешней среды;
- показатели, характеризующие внутриорганизационные процессы.

Выбор показателей для стратегического контроля является сам по себе задачей стратегического значения, так как от этого будет зависеть оценка успешности выполнения стратегии. При выборе показателей для стратегического контроля руководство должно расставить их приоритеты, для того чтобы суметь сделать однозначный вывод в том случае, если одни показатели говорят о том, что есть проблемы при реализации выбранной стратегии, а другие говорят, что все идет отлично.

Кроме того, при установлении показателей стратегического контроля руководство должно установить субординацию временных предпочтений. Субординация должна отражать общее стратегическое отношение организации к долгосрочному и краткосрочному взглядам на эффективность.

Также при установлении показателей стратегического контроля важно отразить в структуре этих показателей структуру интересов отдельных групп влияния, так как цели организации формируются на основе баланса интересов различных групп влияния. Такой же подход необходимо реализовывать и при установлении параметров стратегического контроля.

Вторым элементом системы стратегического контроля является создание

системы измерения и отслеживания состояния параметров контроля. Это очень трудная задача, так как во многих случаях. Измерить их не так уж просто. Например, серьезные трудности возникают при измерении интегрального, синергического эффекта. Часто бывает так, что результат отдельных видов деятельности можно измерить довольно легко, а сложение этих результатов уже не поддается измерению. Существует четыре возможных подхода к построению систем измерения и отслеживания.

Первая система — это система контроля на основе рыночных показателей функционирования организации. Здесь могут измеряться цены на продукты фирмы, цены на акции фирмы и доход на инвестированный капитал. Измерение ведется в рыночном сравнении состояния этих параметров.

Второй подход — это измерение и отслеживание состояния выхода различных подразделений организации. В этом случае отдельным подразделениям (структурным единицам) организации устанавливаются цели, и после этого оценивается то, насколько они выполняют поставленные им задания.

Третий подход — это так называемый бюрократический подход к контролю. В случае этого подхода досконально описывается то, как надо работать, какие выполнять действия и т.п. То есть устанавливаются подробные процедуры и правила поведения и действия. При таком подходе отслеживается и контролируется не то, что получено, а то, насколько верно выполняются установленные процедуры и правила. Основой бюрократического подхода является стандартизация.

Четвертый подход к измерению и отслеживанию состояния параметров организации базируется на установлении норм отношений и системы ценностей в организации. В этом случае контроль превращается в самоконтроль. Не кто-то контролирует результаты деятельности других, а сами участники деятельности в процессе ее выполнения контролируют свою работу и свои результаты с позиций интересов организации.

Третий элемент системы контроля — сравнение реального состояния параметров контроля с их желаемым состоянием. При проведении данного сравнения менеджеры могут столкнуться с тремя ситуациями: реальное состояние выше желаемого, реальное состояние соответствует желаемому и, наконец, реальное состояние хуже желаемого.

Четвертый, заключительный элемент, — оценка результата сравнения и принятие решения по корректировке. Если реальное состояние соответствует желаемому, обычно принимается решение о том, что ничего менять не надо. В случае, когда реальное состояние параметра контроля лучше желаемого, можно увеличить желаемое значение параметра контроля, но только при условии, что это не будет противоречить целям организации. Когда же реальное состояние параметра контроля ниже его желаемого состояния, необходимо выявить причину этого отклонения и, если надо, провести корректировку в поведении организации. Эта корректировка может касаться как средств достижения целей, так и самих целей.

Проведение корректировки проходит по следующей схеме. Прежде всего,

проводится пересмотр параметров контроля. Для этого уясняется то, насколько выбранные параметры контроля и определенное для них желаемое состояние соответствуют установленным целям организации и выбранной стратегии. Если обнаруживается противоречие, то происходит корректировка параметров. Если же параметры контроля не противоречат целям и стратегиям, то начинается пересмотр целей. Для этого руководство сравнивает выбранные цели с текущим состоянием среды, в которой приходится функционировать организации. Может случиться так, что изменение условий делает невозможным достижение поставленных целей. В таком случае они должны быть скорректированы. Но если среда позволяет организации и далее идти к поставленным целям, то следует процесс корректировки перевести на уровень стратегии организации.

Пересмотр стратегии предполагает уяснение того, не привели ли изменения в среде к тому, что реализация выбранной стратегии в дальнейшем становится затруднительной либо же стратегия уже не сможет привести организацию к поставленным целям. Если это так, то следует провести пересмотр стратегий. Если нет, то причины неудовлетворительной работы организации надо искать в ее структуре или в системе информационного обеспечения, либо же в функциональных системах обеспечения деятельности организации. Может оказаться, что и в этих областях все нормально. Тогда причину неуспешной работы организации надо искать на уровне отдельных операций и процессов. В этом случае корректировка должна коснуться того, как сотрудники выполняют свою работу, и быть направлена на улучшение систем мотивирования, повышения квалификации работников, совершенствование организации труда и внутриорганизационных отношений и т.п. Проведение стратегического контроля имеет очень большое значение для организации, более того, неправильно организованная работа по контролю может создавать трудности в работе организации и даже наносить ей вред. К числу возможных негативных проявлений функционирования системы контроля относятся следующие:

- подмена целей организации параметрами контроля в результате того, что сотрудники начинают ориентировать свою деятельность на те показатели, по которым их контролируют;
- чрезмерное контролирование деятельности подразделений и сотрудников;
- перегрузка руководителей информацией, поступающей из системы контроля.

Руководство организации должно иметь четкую позицию в отношении роли и места системы контроля, с тем чтобы она эффективно справлялась с решением только тех задач, которые соответствуют общим задачам стратегического управления.

Список литературы:

1. Верховская, О. Предпринимательский ответ на кризис [Электронный ресурс] / О. Верховская. - Режим доступа: <http://www.opes.ru/1297703.html>.
2. Глобальный мониторинг предпринимательства. [Электронный ресурс].

– Режим доступа: http://www.nissi.ru/business/article/article_1884html/.

3. Рудакова, О.В. Предприниматель. Предприятие. Предпринимательская деятельность [Текст]: монография / О.В. Рудакова. – Орел: Издательство Орел-ГИЭТ, ООО ПФ «Картуш», 2009. – 183 с.

Васильчук Наталья Александровна

*к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент предпринимательской деятельности»
Таврического национального университета им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, Украина
e-mail: 11irin@rambler.ru*

УДК 004:005

И.Г. Павленко

CRM-СИСТЕМА КАК ВЕДУЩАЯ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЯ

Исследования ведущих аналитических агентств IT-отрасли свидетельствуют о бурном росте направления CRM в малом и среднем бизнесе. Сегодня CRM является ключевой бизнес-технологией в ведущих компаниях мира. CRM уступает лишь традиционному лидеру самых популярных инструментов и технологий управления - стратегическому планированию.

Ключевые слова: IT-отрасль, бизнес-технология, организация, система, CRM-стратегия.

Исследования ведущих аналитических агентств IT-отрасли свидетельствуют о бурном росте направления CRM в малом и среднем бизнесе. «Кризис доверия» к CRM, вызванный неудачами в ранних проектах, давно пройден. Многие руководители считают CRM одной из важнейших стратегических инициатив компании в ближайшее время, и только 5% опрошенных относят CRM к числу незначительных моментов стратегического развития компании.

Сегодня CRM является ключевой бизнес-технологией в ведущих компаниях мира. CRM уступает лишь традиционному лидеру самых популярных инструментов и технологий управления - стратегическому планированию. CRM-системы стали доступными для компаний среднего и малого бизнеса, что позволяет значительно повысить эффективность их работы. Продукты класса CRM показали практическую пользу в компаниях разных отраслей и завоевали доверие руководителей. Технологии CRM эффективно работают в тысячах компаний. Клиентоориентированные технологии сегодня необходимы для работы и развития любой компании, и каждый руководитель бизнеса должен владеть CRM.

Принято выделять три главных правила работы в CRM:

1. Настрой на успех: с каждым клиентом работать до победы, двигаясь

через малые «успехи». Все шаги проверяются на «тест», способствуют ли они движению к победе.

2. Каждое действие заносится в CRM: все, что удалось выяснить при общении с клиентом, может стать полезным в дальнейшем; все события истории, все документы и файлы, которые посылались, - вносятся, прикрепляются, остаются в базе.

3. Последняя запись в истории работы с клиентом должна быть планом на очередной шаг с установленным обязательным напоминанием. Это означает, что после каждого общения с клиентом сразу планируется следующий шаг, нацеленный на будущее сотрудничество с ним. Ни один ваш клиент не будет забыт в дальнейшем.

Первое из перечисленного обеспечивает нужный настрой на работу, а второе и третье - верное организационное исполнение.

Выделяются следующие организационные моменты, которые нужно определить для обеспечения более чёткого контроля непосредственной работы в CRM:

1. Количество компаний, закрепленных за одним куратором. Обязательно установите минимум и максимум этого показателя. Он зависит от специфики продаваемых продуктов и от среднего цикла продаж.

2. Частота контактов с закрепленными компаниями. Эта «норма» должна быть названа и тоже является специфичной для каждого вида бизнеса и для разных категорий клиентов.

3. Максимальный период времени, в течение которого целесообразно поддерживать контакт с компанией, если она не приобретает предлагаемый продукт. Зависит от среднего цикла продаж, степени готовности компании к покупке и, конечно же, VIP-ности компании. После завершения установленного периода компанию можно перевести из режима «рука на пульсе» в режим «новостной рассылки» и уже не поддерживать постоянного контакта - поставить на «дозревание». Правила перевода компаний в режим «новостной рассылки» или завершения работы с компанией должны быть чётко оговорены для персонала.

CRM-стратегия входит одной из первых строк в те 30% всех мероприятий, которые обеспечивают результативность продаж. Существует следующая концепция CRM. Управление Взаимоотношениями с Клиентами (CRM) - деловая стратегия привлечения (выбора) и управления клиентами, нацеленная на оптимизацию их ценности в долгосрочной перспективе. CRM предполагает наличие в организации философии и культуры, ориентированных на клиента, направленных на эффективность работы в области маркетинга, продаж и сервисного обслуживания (рис.1). CRM-приложения делают возможным эффективное управление взаимоотношениями с клиентами при условии, что предприятие имеет конкретные цели, стратегию и культуру.

CRM – это стратегия, основанная на применении новых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компании аккумулируют знания о клиентах для выстраивания взаимовыгодных отношений с ними. Подобные отношения способствуют увеличению прибыли, так как привлекают

новых клиентов и помогают удержать старых.



Рисунок 1 – Фокус стратегии компании с использованием концепции CRM

Концепция CRM реализуется с помощью специального набора программного обеспечения и технологий, позволяющих автоматизировать, а значит, совершенствовать бизнес-процессы в сфере продаж, маркетинга и обслуживания клиентов. Это дает возможность компании обращаться к заказчикам услуг с интересными предложениями в наиболее удобный момент времени и по наиболее удобным каналам связи. CRM расширяет концепцию продажи от дискретного действия, выполненного продавцом, к непрерывному процессу, вовлекающего каждого сотрудника компании. Это искусство и наука сбора и использования информации о клиентах, позволяющая повышать лояльность клиента и увеличивать его ценность. При текущем уровне развития информационных технологий и высоких ожиданиях клиентов в качестве обслуживания практически невозможно подходить к этим проблемам без использования соответствующих технологий. Важно, однако, помнить, что отношения с клиентом - это, прежде всего, человеческие отношения, которые и являются основной движущей силой.

CRM системы классифицируют по следующим признакам:

1. По целевому использованию - оперативное, аналитическое, коллаборационное.
2. По отраслям (банковский сектор, финансы, фармацевтика, туризм и т.д.).
3. По размеру предприятий и др.

Операционные CRM-системы решают задачи оперативного ввода и хранения контактной информации, истории общения с клиентами. Операционные системы охватывают продажи, маркетинг, сервис. Данный тип CRM-системы целесообразно использовать при многоэтапных и длительных сделках с не-

сколькими участниками. В операционных CRM-системах представлена небольшая функциональность по аналитике - можно получить аналитику по клиентам, по работе сотрудников, по сделкам. Данный тип CRM-систем подходит для решения базовых задач и в основном распространен в компаниях малого бизнеса.

Список литературы:

1. Румянцев, А.А. Стратегические инновации - инструмент технологического прорыва в экономике [Текст] / А.А. Румянцев // В мире научных открытий. - 2010. - № 4 (10). - С. 10-25.
2. Хватова, Т.Ю. Национальные инновационные системы зарубежных стран: цели и стратегии развития [Текст] / Т.Ю. Хватова. – СПб.: Издательство Политехнического университета, 2009. – 298 с.
3. UDAC опубликовал годовой отчет [Электронный ресурс] // Reklamonstr.com. – Режим доступа: <http://reklamonstr.com/archives/10115>.

Павленко Ирина Геннадиевна

*к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент предпринимательской деятельности»
Таврического национального университета им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, Украина
e-mail: 11irin@rambler.ru*

УДК 330.31.7:336

Т.В. Воеводина

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Управление финансовыми рисками - это важнейшая задача любой компании, ведь именно отсутствие механизмов управления ими приводит к потере финансовой устойчивости компании или же к банкротству.

Ключевые слова: финансовые риски, предприятие, управление, потери.

В хозяйственной деятельности всегда есть возможность денежных потерь, которая вытекает из специфики каких-либо хозяйственных операций. Опасность денежных потерь и есть финансовые риски. Финансовые риски – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, таких как снижения доходов, прибыли, а также потери капитала при неопределенности различных условий финансовой деятельности предприятия.

Риски, связанные с покупательной способностью денег, включают в себя несколько видов рисков: валютные риски, инфляционные и дефляционные риски, и риски ликвидности.

Под валютными рисками понимают опасность валютных потерь вследствие перемены курса валютной цены к валюте платежа в период между подписанием внешнеэкономического, внешнеторгового или кредитного соглашения и осуществлением по нему платежа. Основа валютного риска – это изменение реальной стоимости денежного обязательства в указанный период. Колебания валютных курсов способствуют потерям одних фирм и обогащению других.

Инфляционный риск определяется возможностью обесценивания реальной стоимости капитала, а также предполагаемых доходов и прибыли организации в связи с ростом инфляции.

Существуют два направления инвестиционных рисков:

- готовая продукция организации дорожает быстрее, чем цены конкурентов на аналогичные товары;
- сырье и комплектующие дорожают быстрее, чем готовая продукция.

Под дефляционным риском понимают риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижения доходов.

Риски ликвидности представляют собой риски, которые связаны с возможностью потерь при реализации ценных бумаг из-за изменения оценки их потребительской стоимости и качества.

Риски, которые связаны с формой организации хозяйственной деятельности, подразделяются на:

- оборотные риски,
- авансовые.

Оборотный риск заключается в наступлении дефицита финансовых ресурсов регулярного оборота в течение определенного периода времени: при постоянной скорости реализации продукции могут возникать различные по скорости обороты финансовых ресурсов.

Авансовые риски появляются при заключении контракта в том случае, если по нему предусматривается поставка готовых изделий против денег покупателя.

Риски, которые связаны с вложением капитала, то есть инвестиционные риски, выражаются в возможности возникновения непредвиденных финансовых потерь вследствие инвестиционной деятельности организации.

Выделяют следующие подвиды инвестиционных рисков:

- риск упущенной выгоды,
- риск снижения финансовой устойчивости,
- риск прямых финансовых потерь,
- риск снижения доходности.

Риск упущенной выгоды представляет собой риск наступления побочного финансового ущерба вследствие неосуществления различных мероприятий, например, хеджирования, страхования и инвестирования.

Риск снижения финансовой устойчивости определяется чрезмерной долей

используемых заемных.

Риск прямых финансовых потерь представляет собой опасность полной или же частичной потери капитала вследствие неверного выбора вложения капитала.

Риск снижения доходности – это риск того, что результаты по реализации проекта будут хуже ожидаемых результатов.

Управление риском – это вид деятельности, которая направлена на снижение или же устранение влияния неблагоприятных последствий на результаты хозяйственных операций.

Цель управления финансовым риском – минимальное снижение потерь, которые связаны с этим риском.

Управление финансовыми рисками организации основывается на определенных принципах:

1. Управляемость рисками;
2. Осознанное принятие риска;
3. Независимое управление отдельными рисками;
4. Экономичность управления финансовыми рисками;
5. Учет возможности передачи финансовых рисков;
6. Сопоставление уровня риска с финансовыми возможностями.

Факторы, которые влияют на уровень финансовых рисков, принято делить на объективные и субъективные.

Таблица 1 – Система основных факторов, влияющих на уровень финансовых рисков

Факторы, влияющие на уровень финансовых рисков	
Объективные факторы	Субъективные факторы
Экономическое развитие страны	Структура используемого капитала
Темп инфляции	Основные параметры финансовой стратегии организации
Криминогенная обстановка в стране	Размер собственного капитала
Конъюнктура спроса и предложения на финансовом рынке	Виды финансовых инструментов при проведении финансовых операций
Характер государственного регулирования финансовой деятельности предприятия	Характеристика партнеров по финансовым операциям
Уровень конкуренции	Насыщенная используемая информационная база финансового менеджмента
Факторы форс-мажорной группы	Уровень квалификации финансовых менеджеров

Методы управления рисками. Главная цель применения этих методов - повышение эффективности деятельности определенного экономического субъекта. Управление финансовыми рисками непосредственно связано с формами и способами управления рисками, с качественными и количественными методами анализа рисков.

Количественный анализ представляет собой определение размера денежного ущерба подвидов финансового риска, а также непосредственно всего финансового риска.

Выделяют следующие количественные методы анализа риска:

- статистический;
- метод экспертных оценок;
- анализ целесообразности затрат;
- аналитический метод;
- метод аналогий.

Суть статистического метода в том, что изучается и анализируется статистика потерь и прибылей, которые имеют место на данном производстве, устанавливается величина и частотность получения экономической отдачи, а также составляется наиболее вероятный прогноз на будущее.

Главными инструментами статистического метода расчета финансового риска являются: дисперсия, вариация и среднеквадратическое отклонение.

Дисперсия – это мера отклонения фактического значения от среднего.

Вариация - это изменение количественных показателей во время перехода от одного варианта результата к другому.

Математическое ожидаемое значение представляет собой значение величины события, связанное с неопределенной ситуацией.

Математическое ожидание наступления определенного события определяется по следующей формуле:

$$D_b = \sum_i D_i * P_i, \quad (1)$$

где D_i - доход (убыток) в i -ом состоянии,

D_b – вероятный доход (убыток),

P_i - вероятность осуществления дохода (убытка).

Стандартное отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\sum [P_i (D_i - D_b)^2]} \quad (2)$$

Коэффициент вариации:

$$\vartheta = \frac{\sigma}{D_b} * 100 \quad (3)$$

Качественная оценка ϑ :

- если $\vartheta < 10\%$ - доход стабильный, риск минимальный;
- если $10\% < \vartheta < 25\%$ - средний риск;
- если $25\% < \vartheta < 33\%$ - высокий риск, доход нестабильный;
- свыше 33% - выборка нерепрезентативна, велика ее ошибка.

Существуют три варианта для инвестиционных проектов: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный. Мера риска определяется размахом вариации, то есть разницей между оптимистическим и пессимистическим доходом. Способами снижения степени риска являются лимитирование, диверсификация, страхование, а также самострахование

Метод экспертных оценок осуществляется путем обработки различных мнений специалистов. Главное отличие от статистического метода – это другой способ сбора информации.

Анализ целесообразности затрат ориентируется на распознавание потенциальных зон риска с учетом показателей финансовой устойчивости фирмы. В этом случае используются стандартные приемы финансового анализа результатов деятельности основного предприятия и деятельности его контрагентов.

Аналитический метод наиболее сложен, так как элементы теории игр доступны только специалистам узкого профиля. Применение метода сопровождается следующими шагами: выбор ключевого показателя, выбор факторов, расчет значений ключевого показателя на различных этапах осуществления проекта. Это дает возможность определить показатели эффективности. Далее происходит построение диаграммы, отражающей зависимость результирующих показателей от величины исходных параметров. И, в итоге, определяются ключевые показатели, которые влияют на оценку доходности проекта.

Метод аналогий приносит пользу при анализе риска нового проекта, так как исследуются различные данные о последствиях воздействия неблагоприятных факторов финансового риска на другие аналогичные проекты иных конкурирующих организаций.

В настоящее время в России проводится множество мероприятий, посвященных управлению финансовыми рисками. Так, уже в этом году 12 февраля была проведена профессиональная конференция «Управление рисками в России» в Москве. Помимо этого, постоянно проводятся семинары и тренинги по управлению финансовыми рисками. Все эти мероприятия проводятся с целью минимизации финансовых рисков.

Список литературы:

1. Литовских, А.М. Управление финансовыми рисками [Текст] / А.М. Литовских // Финансовый менеджмент . – 2007. - №3. - С. 76-78.
2. Финансовые риски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/finance-7/35.htm>.
3. Поляк, Г.Б. Управление финансовыми рисками [Текст] / Г.Б. Поляк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 527 с.
4. Финансовый риск: Сущность и их классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyera.ru/4051/finansovyuy-risk-sushchnost-i-ih-klassifikaciya>.
5. Механизмы нейтрализации финансовых рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusconsult.ru/common/news/news_274.html.
6. Валютный риск [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/valyutnyj-risk>.
7. Методы финансовых рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/Buhgalteru/Metody-finansovyh-riskov.php>.

8. Вторая группа финансовых рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economic-info.biz/bankovskaya-sistema/vtoraya-gruppa-finansovyih-40654.html>.

9. Предпринимательский риск [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://laboureconomics.ru/firmeconomics/42-risk>.

Воеводина Татьяна Михайловна

студентка 4 курса финансово-экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: voewodina.tatyana2014@yandex.ru, телефон: 891030605510

Научный руководитель:

Соболева Юлия Павловна

к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: soboleva-yp@mail.ru

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.143

И.И.Лазарева, К.В. Галицкова

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ БЮДЖЕТ. ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ БЮДЖЕТА И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

Каждое государство стремится к экономическому росту, перераспределяя статьи бюджета, поскольку при этом происходит увеличение объема национального дохода государства и в распоряжении государственного бюджета появляются дополнительные средства. Кроме того, в данной статье обозначены основные нормативно-правовые акты, регулирующие переход к формированию бюджетов программно-целевым методом, проведен анализ общей характеристики формирования федерального бюджета и бюджета Орловской области.

Ключевые слова: программно-целевой метод, финансовое обеспечение, государственная программа, бюджетный сектор, расходы федерального бюджета, бюджетный федерализм, мониторинг.

Главным звеном финансовой системы любого государства, одним из наиболее важных инструментов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является государственный бюджет.

Государству, независимо от формы правления, формы государственного устройства и политического режима, на любом этапе исторического развития необходимы финансовые ресурсы для решения задач, связанных с функциями государства. В связи с этим, центральным звеном любой финансовой системы является государственный бюджет. Именно с помощью бюджета государство имеет возможность сосредоточивать финансовые ресурсы на необходимых направлениях социального и экономического развития, с помощью бюджета осуществляется перераспределение национального дохода между отраслями, территориями, сферами деятельности.

В Российской Федерации законодательно закреплено следующее определение бюджета: бюджет - форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Для составления, исполнения бюджетов и обеспечения сопоставимости показателей бюджетов всех уровней используется бюджетная классификация, которая представляет собой группировку доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов, дает возможность экономического и статистического анализа структуры бюджета любого уровня, обеспечивает адрес-

ность использования финансовых средств.

При осуществлении бюджетного процесса в нашей стране долгие годы применялся сметный принцип финансирования, то есть финансирование учреждений по сметам – документам, представляющим собой перечень расходов по определенным направлениям в соответствии с указанной выше бюджетной классификацией. Например, расходы по статье 210 Бюджетной классификации на заработную плату, по статье 221 – на оплату услуг связи и так далее.

Бюджет как главный финансовый документ составлялся по аналогичному принципу в виде обобщенного перечня расходов по группам, подгруппам, целевым статьям и видам расходов в целях обеспечения деятельности всех получателей бюджетных средств.

При таком подходе, то есть формировании бюджета по фактической потребности бюджетополучателей в средствах, с одной стороны, обеспечивалась прозрачность использования бюджетных средств, а с другой стороны, основное внимание уделялось только целевому использованию бюджетных средств, без учета из результативности, эффективности или экономности.

В целях повышения эффективности использования бюджетных средств разработан и предложен к использованию так называемый программно-целевой принцип финансирования.

В программном бюджете, в отличие от традиционного, расходы отражаются в бюджете не по целевым статьям в виде перечня, а включаются в государственные программы, конкретизируются по подпрограммам.

В текущем году в Бюджетный кодекс Российской Федерации были внесены изменения, предусматривающие переход к программному бюджетированию. С 1 января 2014 года финансовым органам, осуществляющим составление и организацию исполнения бюджета (сейчас - Министерство финансов Российской Федерации), передаются полномочия в части установления кодов (в том числе наименований) целевых статей с учетом наименований государственных программ, подпрограмм.

Первый шаг при внедрении «программного бюджета» - это работа над государственными программами. Работа эта нацелена не на доведение средств до бюджетополучателей, а на то, какой результат получен при расходовании этих средств.

Например, если программа предусматривает строительство каких-то объектов, то определяется не только целевое использование средств – построен ли объект, но и оценивается эффективность их использования, в том числе по таким показателям, как срок построения объекта, насколько комфортны условия пребывания в них и т.д.

Иными словами, оценка эффективности программ должна базироваться на том, как в итоге сработал каждый государственный рубль. В этом и заключается основной принцип программно-целевого бюджета.

При этом финансирование в рамках реализации программ и их подпрограмм осуществляется в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, в которых определяется, какие задачи надо решить, каких результатов

достигнуть и отражается расчет необходимого на это объема средств.

Впервые проект федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов сформирован на базе государственных программ Российской Федерации, охватывающих основные направления деятельности органов власти. Это первый программный бюджет. Расходы рассматриваются исходя из тех целей, которые установлены в государственных программах.

Например, Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения» утверждена Правительством Российской Федерации со сроком реализации на 2013-2020 годы. Целью этой программы является обеспечение медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки.

Достижение цели в соответствии с паспортом программы характеризуется следующими основными целевыми показателями (индикаторами): снижение смертности, снижение потребления алкогольной продукции, обеспеченность врачами, ожидаемая продолжительность жизни и другие показатели.

Но следует отметить, что достижение значений указанных целевых показателей (индикаторов) будет зависеть от достижений в социально-экономическом развитии и, несомненно, возможностей бюджетов различных уровней как федерального, так и региональных и местных.

Если в текущем году доля программных расходов федерального бюджета составляла всего 9 процентов, то по проекту бюджета на 2014-2016 годы она возрастает в 2014 году до 58 процентов.

К выполнению задачи по внедрению программно-целевого принципа бюджетирования приступили и в Орловской области.

В нашей области уже в текущем 2013 году применяется программно-целевой метод планирования. В настоящее время в области реализуется 21 государственная программа Орловской области по различным направлениям деятельности. С 1 января планируется реализация еще 4 государственных программ. Государственные программы в соответствии с бюджетным законодательством утверждаются высшим исполнительным органом государственной власти (в Орловской области – Правительство Орловской области).

В нашей области проект областного бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов сформирован на базе 20 государственных программ Орловской области.

Доля программного бюджета в 2013 году в Орловской области составляет 91,9 процента, на 2014 год – 92,7 процента. Можно сделать вывод, что пока еще не удалось полностью перейти на программно-целевой бюджет. При этом ряд программ еще не утвержден и находится в стадии разработки и согласования, что вызывает сложности в финансовом их обеспечении, дефицитности большинства бюджетов.

При разработке бюджетов определяются приоритеты, производится оценка каждой программы, принимается решение о необходимости их доработ-

ки с тем, чтобы, предусмотреть объемы их финансирования в соответствии с реальными возможностями того или иного бюджета.

Государственные программы разрабатываются и принимаются не на один год, но ежегодно предусматривается оценка эффективности реализации той или иной программы.

И бюджеты также с 2014 года планируется принимать во всех регионах на трехлетний период. В Орловской области формирование бюджетов на трехлетний период практикуется начиная с 2008 года, когда были внесены комплексные изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации. Но эта норма была не обязательна. Так, в 2013 году трехлетние бюджеты были утверждены в 70 субъектах. Со следующего года эта норма станет обязательной.

Это позволит и более точно рассчитывать финансовое обеспечение государственных программ. Планируется также определить так называемые «потолки» расходов по государственным программам.

Конечно, это создаст стимулы и расширит возможности для ответственных исполнителей государственных программ, выявить внутри программ какие-то резервы для того, чтобы пересмотреть, допустим, параметры с целью достижения наилучших результатов уже с учетом реализации программы по итогам года.

Для примера, в Орловской области принята и действует государственная программа Орловской области «Подготовка и проведение празднования 450-летия основания города Орла (2012–2016 годы)». В рамках рассматриваемой государственной программы шесть подпрограмм.

Целью программы является обеспечение подготовки и проведения празднования 450-летия основания города Орла. Указаны задачи, целевые индикаторы, этапы и сроки реализации, а также, что важно и без чего нельзя построить, приобрести, изготовить и т.д. объемы бюджетных ассигнований на реализации программы, ожидаемые конечные результаты реализации государственной программы – ввод в эксплуатацию трех объектов здравоохранения, ввод в эксплуатацию двух автодорог и т.д.

Есть в программах и показатели, которые не затрагивают напрямую денежные вливания. Например, повышение привлекательности города Орла как культурно-исторического центра и др.

Объемы бюджетного финансирования на реализацию государственных программ утверждаются законом о бюджете. Причем законодательно установлено, что государственные программы подлежат приведению в соответствие с законом о бюджете не позднее двух месяцев со дня вступления в силу закона о бюджете.

Закон о бюджете вступает в силу с 1 января следующего финансового года, следовательно, государственные программы должны быть приведены в соответствие с законом о бюджете - в срок 1 марта.

Но далее возникают вопросы реализации программ на практике: если не совпадают объемы финансирования по программе и по бюджету.

В программах приведены конкретные показатели, на что расходуются бюджетные средства. Объемы финансирования приведены в соответствие к 1 марта. Но как было отмечено выше, в процессе исполнения бюджета возникли сложности, допустим, с выполнением доходной части бюджета. Это в свою очередь, приведет к невозможности финансирования программы в предусмотренных и законом о бюджете и программой объемах.

Возникает вопрос. Что делать? Нужно корректировать программы и бюджет, а это-то же требует времени. На сегодня нет ясности в этом вопросе.

Ведь в программе не просто финансирование, а и могут быть конкретные показатели, могут затрагиваться и должны будут пересчитаны конечные результаты программы, а это может привести к нарушению самой цели программы, ради которой она была принята.

Например, нельзя частично построить что-то и считать в дальнейшем это мероприятие выполненным.

Однако, чтобы в полном объеме переход осуществился, предстоит еще решить много задач и вопросов, поскольку в рамках перехода на программно-целевой бюджет выявляется ряд проблем. В частности, недостаточно отработана связь между социально-экономическим развитием, бюджетом и государственными программами в части заявленных целей, задач, мероприятий и результатов.

Разрабатываемые и реализуемые государственные задания для подведомственных учреждений не являются инструментами реализации программ и фактически не соответствуют принципу оплаты за фактически выполненные услуги; по сути, зачастую производится финансирование по сметам.

С целью расширения возможностей в части формирования государственных заданий проводится комплекс мер, направленных на уточнение формирования государственного (муниципального) задания, порядков его финансового обеспечения, определяются сопоставимые критерии оценки программ.

При оценке эффективности той или иной программы нужно учитывать территориальную или отраслевую специфику. На сегодня в рамках государственных программ стоят вопросы обоснованности финансового обеспечения предоставления государственных услуг.

Один из основных вопросов, который возникает в связи с внедрением программно-целевых принципов бюджетного планирования, это — насколько результативно и эффективно потрачены бюджетные средства, т.е. достигнуты поставленные цели и какое решение по результатам исполнения программы нужно принять. Отменить ту или иную программу в случае ее неэффективности или, если программа необходима, - пролонгировать на следующий бюджетный год. В последнем случае необходимо включать программу в бюджет, т.е. обеспечить лимитами финансирования. И вновь возникает вопрос: стоит ли обеспечивать финансированием весь объем заявленных на планируемый год мероприятий или только часть их, как правило, в условиях дефицитности бюджетов, как бы хороша и необходима программа не была, в полном объеме зачастую фи-

нансово не обеспечена ввиду отсутствия реальных возможностей бюджета.

На практике пока наблюдается постоянный разрыв между объемами финансирования по программам и объемами, предусмотренными на их реализацию в бюджете.

Возможен еще вариант, когда программа остается действующей, но не обеспеченной бюджетным финансированием (иными словами в программе предусмотрены деньги на ее реализацию, а в бюджете нет). В данном случае возникает вопрос: следует ли пересматривать перечень программных мероприятий.

Еще один проблемный аспект связан с тем, что большинство целевых индикаторов программ основано на годовых статистических данных, а решения о включении программ в бюджет на следующий финансовый следует принять еще в июле - августе текущего года – в период разработки бюджета, то есть до подведения итогов реализации программы.

Если результатами программ являются построенные школы, больницы, спортивные сооружения, то оценить их несложно. Однако чаще встречаются такие ожидаемые результаты, как, например, «увеличение численности населения, регулярно занимающегося физической культурой и спортом», «улучшение качества жизни» и т.п. В рассматриваемой государственной программе Орловской области в числе ожидаемых результатов предусмотрено увеличение доли воспитанников, увеличение доли молодежи. Исполнение таких показателей на практике сталкивается с отсутствием соответствующих статистических данных, а, следовательно, и сложностями при определении решения поставленных задач.

В сложившихся социально-экономических условиях и в стране, и в Орловской области стоят задачи обеспечения устойчивости и сбалансированности бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, расширения и повсеместное внедрение программно-целевых методов формирования всех уровней бюджетов, повышение эффективности государственных и муниципальных услуг, бюджетных инвестиций.

Через государственные программы на всех уровнях, начиная с федерального до местного, т.е. на уровне районов и поселений, планируется увязать стратегическое и бюджетное планирование.

В целом же внедрение «программного бюджета» - это масштабная, комплексная задача, для решения которой потребуются существенные изменения бюджетного законодательства и самих принципов бюджетного планирования.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. [Текст] // СЗ РФ. – 1998 - №31. - С. 38-43.
2. Вахрин, П.И. Бюджетная система Российской Федерации [Текст] / П.И. Вахрин – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 344с.
3. Макконнелл, К.Р. Экономикс [Текст]: учеб. пособие для вузов / К.Р.

Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Инфра-М, 2008. – 467с.

4. Закон Орловской области от 30.06.2010 № 1088-ОЗ [Текст] // Орловская правда. – 2010. – № 93. – С.4-6.

5. Закон Орловской области от 7 декабря 2012 года № 1431-ОЗ «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/10/orel-zakon1431-reg-dok.html>.

6. Постановление Правительства Орловской области от 8 октября 2012 года № 354 «Об утверждении государственной программы Орловской области «Подготовка и проведение празднования 450летия основания города Орла (2012-2016 годы)» (в редакции от 19 марта 2013 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/10/26/orel-post354-reg-dok.html>.

7. Постановление Правительства Орловской области от 19 июля 2012 года № 248 «Об утверждении Перечня государственных программ Орловской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=1916545>.

8. Распоряжение Правительства Орловской области от 11.05.2012 г. № 192-р «О внедрении программно-целевого принципа организации деятельности органов исполнительной власти» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=1674345>.

9. Постановление Правительства Орловской области от 23.07.2012 г. № 255 «Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Орловской области и Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Орловской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW127;n=36948>.

10. Акиндинова, Н.В. Исследование проблем и оценка мер повышения эффективности бюджетных расходов в 2011-2014 годах и на долгосрочную перспективу [Текст] / Н.В. Акиндинова, В.В. Дементьев // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2011. – № 2. – С. 9-18.

11. Закон Орловской области от 7 декабря 2009 года № 997-ОЗ «Об областном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» (в редакции от 20 декабря 2010 года № 1160-ОЗ) [Текст] // Орловская правда. – 2010. – № 188. – С.2-4.

12. Закон Орловской области от 12 июля 2011 года № 1233-ОЗ «Об исполнении областного бюджета за 2010 год» [Текст] // Орловская правда. – 2011. – № 104. – С.2-4.

13. Закон Орловской области от 3 декабря 2010 года № 1150-ОЗ «Об областном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» (в редакции от 29 ноября 2011 года № 1300-ОЗ) [Текст] // Орловская правда. – 2011. – № 180. – С.3-5.

14. Закон Орловской области от 3 июля 2012 года № 1382-ОЗ «Об исполнении областного бюджета за 2011 год» [Текст] // Орловская правда. – 2012. –

№ 96. – С.6-8.

15. Закон Орловской области от 3 ноября 2011 года № 1289-ОЗ «Об областном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» (в редакции от 25 декабря 2012 года. № 1442-ОЗ) [Текст] // Орловская правда. – 2012. – № 195. – С.2-8.

Лазарева Ирина Ивановна

*к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
телефон: 89200868384*

Галицкова Кристина Валерьевна

*студентка 2 курса факультета бизнеса и рекламы
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
телефон: 89155015808*

УДК 658.115

Э.А. Локтионова, А.А. Лахмытко

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Создание и реформирование модели финансового механизма бюджетных учреждений рассматривается как общая закономерность развития финансовых отношений в финансовой политике государства. Преобразования финансового механизма позволяют обеспечить достаточную ресурсную базу бюджетным учреждениям для достижения должного объема и качественного уровня обеспеченности потребностей населения.

Ключевые слова: финансовый механизм, элементы финансового механизма, бюджетное учреждение, смета бюджетного учреждения.

В национальной экономике важным условием ее эффективного функционирования является экономное и рациональное использование денежных средств бюджета. В бюджетных учреждениях управление финансами, а именно доходами и расходами, осуществляется с помощью финансового механизма.

Финансовый механизм – это система управления финансовыми ресурсами, совокупность форм и методов, с помощью которых учреждение обеспечивает себя необходимыми денежными средствами, достигает максимального уровня стабильности.

По мнению Николаевой Т.П., финансовый механизм – это инструмент реализации финансовой политики. Он является составной частью хозяйственного механизма. Представляет собой совокупность видов и методов организации

финансовых отношений и используется для оказания воздействия на экономику и социальную сферу, проведение единой финансовой политики. Финансовый механизм нацелен на решение конкретных задач, достижение реального эффекта и удовлетворение потребностей общества [4].

В структуру финансового механизма входят такие функциональные элементы, как мобилизация финансовых ресурсов, стимулирование, финансирование. Он воздействует на производство через финансовое обеспечение и регулирование, приводит в движение финансовые ресурсы.

В соответствии с финансовой политикой осуществляется построение финансового механизма через нормы финансового права, которые отражаются в финансовом законодательстве.

Практическое использование финансового механизма осуществляется такими специальными организационными структурами, которые создаются для управления всеми финансами. Процесс управления содержит в себе ряд функциональных факторов: прогнозирование, оперативное управление, планирование, контроль и регулирование.

В политике финансов именно финансовый механизм является наиболее динамичной составляющей. Если происходят изменения, связанные с решением различных задач, финансовый механизм реагирует на все особенности текущей социально-экономической сферы. И одно и то же решение государство может организовать по-разному. К примеру, если у юридического лица и государства возникают отношения по формированию бюджета, то решение может возникнуть на основе взимания налогов или неналоговых платежей.

Существует два вида финансового механизма. Первый – директивный – вырабатывается для финансовых отношений, где может участвовать государство. К нему относится расход бюджета, бюджетное финансирование, финансовое планирование. Такой вид финансового механизма подразумевает обязательность для всех субъектов финансовых отношений.

Второй вид финансового механизма – это регулирующий. Он определяется основными средствами финансов, где государство не вмешивается. К данному виду можно отнести организацию внутривозрастных отношений на частных предприятиях. Тогда будет устанавливаться только общий порядок использования финансовых ресурсов, которые остаются после уплаты налогов.

Финансовый механизм делится на следующие элементы:

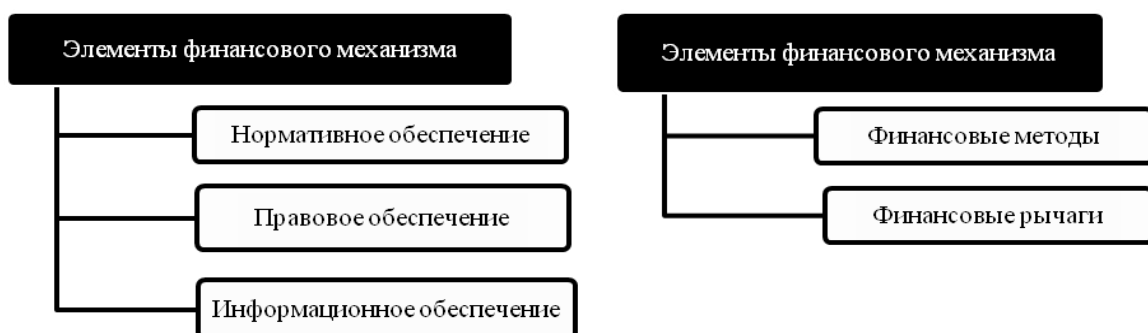


Рисунок 1 – Элементы финансового механизма

Данные составляющие элементы финансового механизма связаны между собой. К нормативному обеспечению относят тарифные ставки, инструкции, нормы и нормативы. То есть определяют наличие норм и нормативов финансовых отношений. Правовое обеспечение – это наличие законодательно-правовых актов, которые регламентируют финансовую деятельность. Например, приказы, постановления, правовые документы учреждения. Под информационным обеспечением понимается разного рода финансово-экономическая информация, которая представляет собой сбор целенаправленных информативных показателей, необходимых для принятия финансовых решений.

Финансовые методы представляют собой способы воздействия финансовых отношений на формирование и использование денежных средств, или на экономику в целом. Составной частью являются кредиты и займы, дивиденды, процентные ставки. Если финансовые методы – это способы воздействия финансов, то финансовые рычаги – это инструменты воздействия, под которым понимается одновременное прибавление активов одного учреждения и обязательств другого. Сюда можно отнести цену, доходы, арендную плату и др.

Все данные элементы являются составной частью единого целого, но функционируют они относительно самостоятельно. И важным условием функционирования внутренних связей структурных подразделений финансового механизма определяется необходимостью постоянного согласования деятельности элементов. Финансовый механизм является системой, которая обеспечивает действие финансовых рычагов и выражается в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов учреждений.

Наибольшая значимая сложность становления и развития финансового механизма бюджетных учреждений состоит из целого ряда нерешенных проблем в области изменившегося финансового аппарата и инструментов обеспечения действенности финансового механизма. Без этого невозможно целостное построение модели на основе двойственного процесса: государственного и рыночного регулирования финансового обеспечения бюджетных учреждений, где могут применяться конкретные финансовые методы, инструменты или элементы.

В финансовом механизме функционирования бюджетных учреждений Бюджетный Кодекс Российской Федерации (БК РФ) является основным нормативным актом, который регламентирует финансовые отношения между главными распорядителями и распорядителями финансов, учреждениями, ведомствами и министерствами.

Согласно БК РФ бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, которая создана Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах [1].

Бюджетное учреждение должно характеризоваться такими признаками, как:

- учредитель или собственник имущества (им могут являться органы государственной власти Российской Федерации, органы государственной власти субъектов Российской Федерации или органы местного самоуправления);
- деятельность финансируется из соответствующего бюджета.

Обязательное условие к отнесению организации к бюджетному учреждению является финансирование по смете и ведение по бюджетному плану счетов в порядке, которое предусмотрено инструкцией № 107н. Наличие данной сметы обеспечит строгое и целевое использование выделенных денежных средств, и обеспечит эффективное бюджетное планирование.

Источниками формирования и использования финансовых ресурсов в бюджетных учреждениях органов государственной власти и разных отраслей любой сферы однотипны. Однако они имеют такую специфику, которая обусловлена особенностями деятельности учреждений или взаимодействием применяемых методов хозяйствования. Этим может оказаться как полная, так и частичная самоокупаемость или сметное финансирование.

В бюджетном учреждении смета – это такой вид плана финансово-хозяйственной деятельности, в основу которой предполагается определение величины расходов, которые, соответственно, финансируются из бюджета.

До того как Российская Федерация перешла к рыночному типу отношений, в данной смете отображался раздел расходов, который был разделен на отдельные виды в соответствии с бюджетной классификацией расходов. Но с переходом изменились и структура и методы расчета статей. Это связано с развитием социально-культурной отрасли, где появились новые источники покрытия расходов.

Смета бюджетного учреждения состоит из двух разделов, к которым прилагаются и расчеты.

Первый раздел – это доходы и поступления. В нем предусматривается возможность бюджетного учреждения в получении прибыли по своей производственной деятельности. Сюда могут относиться поступления из бюджета по нормативам или поступления от платы за выполнение работ и услуг; целевые доходы в виде ассигнований на неплановые мероприятия; добровольные взносы.

Второй раздел – расходы и направления. К нему относятся: трансферты населению, стипендии, материальные затраты, оплата услуг связи или коммунального хозяйства. Также включаются расходы за счет фонда производственного и социального развития, например, приобретение инвентаря или капитальный ремонт.

Существует третий, но неофициальный раздел сметы, который включает в себя приложение в виде расчетов статей данной сметы, состоящих из ряда таблиц: распределение расходов; расчет расходов на оплату труда и производственные показатели.

Содержательная часть сметы представляется в виде таблице, которая содержит коды строк, наименования направлений расходов и соответствующие коды классификации расходов бюджетной классификации Российской Федерации, и суммы по каждому направлению.

В оформляющей части сметы содержатся подписи с расшифровкой должностных лиц, которые ответственны за данные, содержащиеся в смете.

Бюджетные учреждения – это организационно-правовая форма функционирования некоммерческих организаций. По своей природе они могут относиться к государственным учреждениям и функционируют на рынке, что отражается на организации их функциональной деятельности. С преобразованием и развитием финансовой политики, бюджетные учреждения эффективно выполняют свои функции только при соответствующей аккумуляции достаточного объема и умелом использовании денежных средств, где приоритетом являются бюджетные ассигнования.

Изменения, которые привели к формированию на рынке предпринимательской среды, подвергают бюджетные учреждения использовать новые источники финансирования, которые не свойственны бюджетным учреждениям. Главное, чтобы задействованные государственные и рыночные элементы финансовой политики имели высокий потенциал согласования и взаимодействия. Тогда будет конструктивный результат – это увеличение объема предоставляемых услуг на современном и качественном уровне. Это и выполняет финансовый механизм бюджетных учреждений. В таких условиях особую актуальность приобретает вопрос о формировании новой модели финансового механизма бюджетных учреждений.

Финансовый механизм бюджетных учреждений имеет свои особенности, которые обусловлены законодательством, инструкцией, утвержденными нормативно-правовыми документами по учету бюджетных учреждений. К таким особенностям можно отнести формирование финансовых результатов, а именно, контроль исполнения сметы расходов и доходов; организацию управления оборотным капиталом.

Недостатком финансового механизма бюджетных учреждений является то, что эти учреждения находятся в режиме административного ограничения бюджета и инвестиционных средств. Ведь существует очень жесткая система, которая ограничивает внутренний бюджет и инвестиции. Превысить показатели невозможно, так как они установлены и распределены между разными бюджетными учреждениями. Поэтому идет недофинансирование каких-либо определенных направлений социально-культурной сферы. Еще сохраняется разрыв между законодательно установленными государственными обязательствами и объемом фактически имеющихся финансовых ресурсов. И такая неэффективность финансового механизма бюджетных учреждений не способствует повышению качества бюджетных услуг и созданию конкурентной среды в сфере их предоставления.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 08.05.2010 N 83-ФЗ [Электронный ресурс]: федер. закон // СПС Консультант-Плюс: Законодательство.
2. Галицкая, С.В. Деньги. Кредит. Финансы [Текст]: учебное пособие / С.В. Галицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКСМО, 2008. – 736с.

3. Грязнова, А. Г. Финансы [Текст]: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496с.

4. Николаева, Т. П. Финансы и кредит [Текст]: учебно-методический комплекс / Т.П. Николаева. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 387с.

Локтионова Эльвира Анатольевна

к.п.н., доцент кафедры математики,

информатики и информационных технологий

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: Evdokia62@yandex.ru

Лахмытко Анна Александровна

студентка 3 курса финансово-экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: anka-la@yandex.ru

УДК 336.76

К.Ю. Дудина, И.Н. Прудникова

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ТЕХНИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКИМИ АКЦИЯМИ

Модернизация современной биржевой инфраструктуры невозможна без развития информационных технологий. В течение последних лет Россия сделала акцент на совершенствование и обновление торговых платформ российскими акциями. В этом направлении специалисты провели огромную работу. В результате был достигнут перевод торговых платформ для всех российских рынков в один центр обработки данных, что позволит в перспективе продолжать качественную торговлю финансовыми активами на базе торговых платформ.

Ключевые слова: биржевая торговля, акции, ценные бумаги, расписки, инвестор, клиринг.

За последнее десятилетие сформировалась устойчивая тенденция к торговле финансовыми активами на базе торговых платформ, созданных крупнейшими инвестиционными банками мира. Концентрация торговой активности позволяет экономить миллиарды долларов на операционных, технологических и юридических расходах, направляемых на обеспечение торгового оборота в 3-4 мировых финансовых центрах. Широко известные программы Европейского

союза — SEPA и Target 2 Securities, поддерживаемые инвестиционными банками, призваны облегчить проведение расчетов по торговым операциям в любой из стран Европы, что в итоге способствует выводу торгового оборота ценных бумаг с национальных рынков.

Несмотря на сопротивление местных инфраструктур, Европейский ЦБ формирует систему управления расчетами по ценным бумагам, не зависимую от суверенного регулирования и суверенных интересов каждой отдельно взятой страны. Члены Евросоюза, несмотря на очевидные потери, которые несут местные инфраструктуры и бюджет, вынуждены поддерживать интеграционные процессы, являющиеся частью европейского «контракта». Де-факто колониальная политика в отношении экспорта торгового оборота ликвидных ценных бумаг является общемировой тенденцией. Если в Европейском союзе, конституцией которого прямо предусмотрена свобода перемещения капитала и ратифицирован пакет законов, стимулирующих создание единого рынка, процесс концентрации торговой активности протекает открыто для регуляторов и местных элит; в третьих странах, к которым относится и Россия, используется механизм экспорта ликвидности через программы глобальных/американских депозитарных расписок.

Депозитарная расписка, по праву США, — ценная бумага, представляющая собой депозитное обязательство эмитента, как правило, американского банка-депозитария, в отношении акций местных эмитентов, основанное на контракте с самим эмитентом (крупнейшими являются The Bank of New York Mellon и JP Morgan Chase Bank, он же — клиринговый агент для всех российских брокеров, торгующих на Лондонской фондовой бирже, за исключением ВТБ). Контракт с эмитентом предусматривает обязательство The Bank of New York Mellon обменивать акции на депозитарные расписки, ограничиваемое фактически только национальным законодательством, как в России. Депозитарные расписки часто применяются как способ скрыть контроль за компанией, так как раскрыть информацию о владельцах не представляется возможным без участия иностранных депозитариев и эмитента расписок. Последние в большинстве случаев не готовы к открытости ни технически, ни по причине отсутствия права требовать этого, поскольку действуют в рамках иностранного регулирования [1].

Для торговли ценными бумагами важен мгновенный доступ к ликвидности, т. е. возможность совершить сделку в день принятия решения. При этом, поскольку портфельные инвесторы склонны диверсифицировать страновые риски в рамках отраслевых портфелей, выбор способа инвестирования — через локальную бумагу или депозитарную расписку — предопределен в пользу последней. Установленный в РФ лимит на размер депозитарной программы несет в себе некую угрозу как для крупных инвесторов, так и для биржевых спекулянтов. Риск заключается в том, что при повышении спроса на бумагу в любой момент времени может сработать ограничение, и потенциальный инвестор не получит нужную депозитарную расписку.

Чтобы нивелировать риск и удовлетворить спрос инвесторов, не желающих выходить напрямую на локальный рынок, при существующих ограничениях на размер программы, иностранным инвесторам и биржам необходимо предоставить возможность приобретать локальные акции через крупный депозитарий - посредник, так как даже при увеличении объема акций, разрешенных к депонированию в рамках депозитарной программы, из-за несогласованных действий инвесторов сохраняется риск приостановки конвертации. Такими депозитариями являются международные Euroclear и Clearstream. Фактически комплементарный к депозитарным распискам способ доступа к локальным бумагам закрепляет, по сути, схему экспорта ликвидности с российского рынка. Статистика относительных объемов торгов российскими ценными бумагами на Лондонской и Московской биржах подтверждает сложившуюся тенденцию.

Интерес к глобализации рынков инкорпорирован в рекомендациях так называемой «группы 30» представителям американских и европейских регуляторов и крупнейших инвестиционных банков, которых до последнего времени придерживается и российская инфраструктура. Созданный после объединения бирж холдинг «Московская Биржа», куда входит центральный депозитарий, успешно реализовал переход фондового рынка на систему с новым циклом расчетов $T + 2$.

Вместе с открытием счетов международным центральным депозитариям эта технология решает проблему иностранных инвесторов и торговцев, позволяя, обнаружив препятствие к приобретению депозитарной расписки, в тот же день купить на локальном рынке нужный актив и за оставшиеся два дня до даты расчетов перевести средства на Московскую Биржу и вывести актив в международный депозитарий. Это было бы нереально при цикле расчетов $T + 0$ [1].

Возможность зачислить приобретенные акции на счет Euroclear или Clearstream крайне важна, если программа депозитарных расписок закрыта для конвертации акций в АДР в силу ее наполнения до величины лимита, предусмотренного нормативным актом ФСФР. Тем не менее депозитарная расписка и базовая ценная бумага — разные инструменты. В цену депозитарной расписки заложена, например, комиссия за конвертацию, корпоративные действия по депозитарной расписке осуществляются при участии эмитента базовой бумаги и эмитента расписки, именно расписки включены в листинг иностранных бирж, и пр. Все эти различия мешают торговле и в итоге сдерживают спрос на базовый актив.

Из сказанного следует вывод: барьеры, ранее установленные для того, чтобы обеспечить выбор инвестора в пользу российского рынка, даже при том, что они приводили к дополнительным издержкам и рискам для инвесторов и эмитентов, стали неэффективными, ненужными и во многом сняты последними инновациями.

Следует отметить, что развитие информационных технологий обусловило важность географического положения торговой платформы для тех спекулянтов и глобальных брокеров, кто зарабатывает на скоростном доступе к торгам

(в среднем они занимают около 50% в торговом обороте биржевого рынка). Такой доступ, а речь идет о миллисекундах, можно обеспечить, только физически максимально приблизив сервер брокера к серверу торговой платформы. Даже при использовании оптоволоконных низкотемпературных технологий в силу ограниченной скорости света сигнал, например, от Лондона до Москвы идет не менее 40 мс, что слишком долго для реализации инвестиционных стратегий активно торгующих фондов. При этом для любого хедж-фонда и активного портфельного инвестора возможность диверсификации странового (и валютного) риска в рамках одной торговой платформы является первостепенным фактором, определяющим предпочтения в отношении места совершения операций. Доказательством этого служат структуры Direct Market Access (прямого доступа на рынок) российских брокерских домов «Открытие», «БКС», «Ренессанс», разместивших эти сервисы в Лондоне.

Поэтому биржа должна инвестировать в привлечение эмитентов и развивать уникальную продуктовую линейку. Поскольку брокер всегда делает выбор в пользу рынка с лучшим предложением и глубиной, он придет на такой рынок.

Можно констатировать, что искусственно введенные лимиты на обращение российских бумаг на иностранных рынках не работают. Итоги размещения и последующей торговли акциями Сбербанка показывают, что без радикальных мер, двигаясь только в русле тенденции, Россия будет терять биржевой рынок акций. Ограничивая, сегментируя предложение российских акций, разделяя рынок национальный с его рисками и барьерами и зарубежный с либеральными условиями и гарантиями со стороны посредников и эмитента (по спонсируемым программам расписок), регулятор сдерживает также и спрос. Эмитенты на протяжении всего периода существования рынка привлечения стремятся размещать бумаги там, где спрос на них выше всего, т. е. за рубежом.

Исходя из того, что любые административные барьеры создают неблагоприятные условия для рынка ценных бумаг и устраняют факторы, определяющие предпочтения инвесторов, притом, что приток иностранных инвестиций на российский рынок является необходимым условием для его развития и проведения приватизации, можно рассмотреть два сценария: 1) «европейский», соответствующий регулированию ЕС, где действует директива о кросс-листинге, позволяющая национальным эмитентам любой страны Евросоюза включать свои бумаги в листинг любой из европейских бирж; 2) «американский», при котором центральным депозитарием по обращаемым на рынке российским акциям становится The Bank of New York.

1. Внебиржевое обращение обеспечивают в числе прочих Euroclear и Clearstream, которые по планам правительства и ЦБ РФ с июня 2014 г. смогут обслуживать и российские акции.

После создания центрального депозитария и признания иностранных номинальных держателей естественным шагом была бы поэтапная отмена депозитарных расписок с их замещением базовыми ценными бумагами. При этом российский центральный депозитарий выполнял бы для инвесторов те же

функции, что и The Bank of New York Mellon. Технически замена расписки акциями могла бы быть проведена как конвертация при участии центрального депозитария в качестве агента и номинального держателя The Bank of New York Mellon (в настоящее время таким агентом является CitiBank). Поскольку для российских ценных бумаг основными рынками являются в первую очередь Лондонская, а затем и Нью-Йоркская фондовая биржи, можно договориться о включении базовых бумаг в листинг этих площадок с выполнением их требований по раскрытию информации и обеспечению прав инвесторов в рамках корпоративных действий российских эмитентов через агента — Центральный депозитарий РФ [2].

Помимо дополнительных гарантий от государства, инвесторы в локальные акции получают значительное удешевление сервиса, так как в настоящее время комиссии The Bank of New York Mellon составляют значительную часть разницы в цене депозитарной расписки и акции.

Кроме того, инвесторы избегают риска нарушения требований существующего законодательства РФ в отношении уведомительного и разрешительного порядка участия в капитале акционерных обществ для одного лица или группы связанных лиц, поскольку на центральный депозитарий может быть возложена функция контроля при сборе реестров и осуществлении корпоративных действий.

Условия для расчетов по сделкам с ценными бумагами в России или за рубежом будут уравнены, поскольку Центральный депозитарий РФ (а за ним и регистратор) будет в этом случае конечным звеном учета прав, т. е. (в европейской терминологии T2S) — «депозитарием эмитента», и не будет альтернативного способа оформления прав на акции и комиссий или условий посредника. Так как НРД в настоящее время является расчетным банком, то может обеспечить также проведение расчетов в разных валютах и по хеджирующим валютным инструментам, что позволит развивать также и биржевые рынки — валютный и производных инструментов. Вместе с функцией депозитария по внебиржевым сделкам это создаст необходимые предпосылки для выбора инвестором и брокером России в качестве места проведения расчетов [1].

В отношении иностранных инвесторов будет обеспечен равный недискриминационный подход, что вряд ли возможно в рамках программ депозитарных расписок (как, например, в памятном случае голосования акциями РАО «ЕЭС», депонированными по программам депозитарных расписок).

Одним из ключевых факторов для увеличения торгового оборота на российском рынке при ликвидации депозитарных расписок станет допуск инвесторов к биржевым торгам через первичных клиринговых агентов. Формирование пула клиринговых агентов из числа наиболее капитализированных финансовых институтов — крупнейших российских и, возможно, иностранных банков — позволит обслуживать гораздо больший торговый оборот по сравнению с текущей системой, при которой Национальный клиринговый центр (банк с обязательствами, многократно превышающими его капитал) выступает контрагентом

для каждого из участников рынка. В сложившейся ситуации дефолт, например, любого из интернет-брокеров приведет к коллапсу рынка, что надолго закрепит тенденцию экспорта ликвидности на зарубежные торговые площадки как наиболее надежные.

Система доступа через крупные банки действует на большинстве торговых площадок и позволяет распределить риск по кругу первичных клиринговых агентов. Такими агентами на Лондонской бирже являются, например, JP MorganChase, BNP Paribas, DeutscheBank, Citibank. Они не только организуют доступ на рынки и расчеты, но и кредитуют клиентов, обеспечивают проведение валютных операций. На российском рынке эти функции по большей части централизованы в рамках Московской Биржи. Создание системы клиринговых агентов из числа крупнейших российских и ведущих мировых финансовых институтов помогло бы развивать торговлю российскими активами на отечественном рынке. Учитывая, что расчеты по депозитарным распискам производятся в иностранных валютах, отмена депозитарных расписок позволит стимулировать расчеты в рублях, в том числе через глобальные финансовые институты, что в итоге будет способствовать конвертируемости рубля и притоку ликвидности за счет взвешенной денежно - кредитной политики.

2. При условии сохранения программ депозитарных расписок и при желании выравнивание ценообразования на бумаги российских эмитентов в России и за рубежом возможно, если будут убраны ограничения на размер программ расписок. Должно быть налажено их обращение на Московской Бирже, произведено рефинансирование держателей при включении депозитарных расписок в перечень бумаг, которые ЦБ РФ принимает в качестве обеспечения. При таком сценарии центральным депозитарием становится фактически The Bank of New York Mellon, в котором уже сосредоточено (если исключить пакеты расписок, выкупленные стратегическими инвесторами при размещении и не обращающиеся на рынке) около 70% объема акций российских компаний, находящихся в свободном обращении.

У Банка России большой политический вес, и он реально может варьировать как предложение, так и спрос. У него есть рычаги влияния на ликвидность, лучший контакт с Минфином по введению налоговых стимулов для инвесторов. Кроме того, ЦБ РФ контролирует вопросы перемещения капитала, валютные и операционные риски платежных систем. Если все это увязать в один проект, направленный на повышение эффективности рынка, можно получить позитивный результат. После нескольких лет стагнации это однозначно необходимо рынку.

Список литературы:

1. Аврамчиков, В. М. Система поддержки принятия решений по торгам на фондовой бирже [Текст] / В.М. Аврамчиков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2013. - № 19 (май). - С. 27-33.
2. Бекасов, Ш. Фондовая биржа и управление инвестиционным портфе-

лем [Текст]: финансовая наука в нашей жизни. Практическая экономика / Ш. Бекасов // Наука и жизнь. - 2012. - №4. - С.48-52.

Дудина Кристина Юрьевна

*студентка 4 курса финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: Kolya.1206@yandex.ru*

Прудникова Ирина Николаевна

*студентка 4 курса финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: bhf061389@yandex.ru*

Научный руководитель:

Конобеева Елена Евгеньевна

*к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: e.lelikon@mail.ru*

УДК 336.14:35

Е.И. Мосина

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

Для развития межбюджетных отношений в России необходимо создание такого механизма бюджетного федерализма, который обеспечит решение комплекса важнейших практических задач. В статье рассмотрен ряд проблем реализации механизма бюджетного федерализма и его воздействия на решение проблем социально-экономического развития регионов в условиях новой системы федеративных отношений в России.

Ключевые слова: бюджетный федерализм, многопартийная система, расходы, гражданское общество, органы власти.

Для разработки конкретных путей, инструментов совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на социально-экономическое развитие регионов России необходимо последовательно сформулировать основные проблемы реализации механизма бюджетного федерализма.

Первая проблема реализации механизма бюджетного федерализма – неадекватное отражение предпочтений населения в системе бюджетных расходов при распределении общественных средств органами государственной власти. Первое направление совершенствования воздействия механизма бюджетного

федерализма в рамках первой проблемы – создание условий для активизации участия граждан в принятии экономических и политических решений через органы общественного самоуправления для удовлетворения предпочтений.

Реализация различных потребностей населения осуществляется через общественные институты, механизмы рынка и представительной демократии (рисунок 1).



Рисунок 1 – Механизм реализации потребности граждан

Удовлетворение различных потребностей и интересов, как показано на схеме, осуществляется через партии, движения, творческие союзы и т.д. Основопологающим условием развития механизмов реализации потребностей является наличие элементов самоорганизации гражданского общества и политической культуры населения. В результате недостаточной степени самоорганизации гражданского общества в России возникла некая форма общественно-политического объединения, которая может быть обозначена как квазипартийное административно-политическое образование.

Для повышения эффективности принятия решений в сферах, где значительны различия в предпочтениях населения, возможно применение ваучерных систем, дающих возможность делать самостоятельный выбор, а также способствующих увеличению конкуренции производителей и потребителей, повышению качества общественных услуг.

Второе направление совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблемы неадекватного отражения предпочтений населения – формирование предпосылок для развития многопартийной системы власти, ориентирующейся на реальные интересы разных групп населения. Многопартийная система, представляющая реальную власть, позволит пропорционально представлять основные группы и интересы населения, будет способствовать объективному представлению и адекватному отражению предпочтений всех граждан Федерации.

Третье направление совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблемы неадекватного отражения предпочтений населения в системе бюджетных расходов – создание системы политического рынка, в рамках которой можно осуществлять текущий анализ депутатской практики, отработать механизм отзыва депутатов.

Функционирование множества различных политических партий, их конкуренция за голоса избирателей в рамках единого политического рынка непосредственно отразятся на повышении результатов депутатской деятельности. Общественные объединения, которые в свою очередь, стремятся привлечь большое количество участников, могут проводить текущий анализ деятельности конкурирующих партий, информировать население о результатах такого контроля.

Таким образом, для совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблемы неадекватного отражения предпочтений населения необходимы следующие преобразования:

- повышение активности граждан в процессе принятия экономических, политических решений посредством самоорганизации гражданского общества, формирования институтов общественного самоуправления;
- создание многопартийной системы плюс общественно-политических институтов в рамках единого политического рынка для улучшения результатов деятельности, повышения ответственности представителей власти за принимаемые решения.

Вторая проблема реализации механизма бюджетного федерализма - неэффективное разграничение полномочий и ответственности между органами государственной власти и управления по вертикали.

Первое направление совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение второй проблемы – совершенствование уже существующего распределения компетенций в части сбалансирования полномочий и ответственности органов государственной власти каждого уровня по всем экономическим и социальным вопросам. Для реализации этого направления необходима законодательная проработка единого подхода к разграничению

компетенций властных структур, позволяющего сбалансировать полномочия и ответственность каждого уровня власти, а также дающего возможность устанавливать равные компетенции органам государственной власти одного уровня.

Учитывая факты усиления положения федеральной власти, централизации общественных средств, вследствие необходимости бюджетного выравнивания, установления равных условий политического, экономического существования всех территорий и граждан, можно заключить, что обоснованно некоторое расширение предметов ответственности федерального центра.

Второе направление совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблемы неэффективного разграничения компетенций органов государственной власти – уменьшение состава предметов, относимых к совместному ведению. Этого можно достигнуть на основе разграничения отдельных вопросов, а также внедрения в российскую практику взаимоотношений федеральной и региональной власти конкурирующих компетенций, как это принято в Германии.

Третье направление совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблемы неэффективного разграничения компетенций – законодательное утверждение предметов ведения муниципальных органов власти в соответствии с единым подходом балансирования полномочий и ответственности органов государственной власти каждого уровня.

Для реализации этого направления можно рекомендовать подход, существующий во многих экономически развитых государствах мира. Для муниципальной власти первоочередным должны стать вопросы жизнеобеспечения, функционирования местной инфраструктуры, соблюдения населением правил общежития, совершенствования микросреды обитания.

Таким образом, для совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблем неэффективного разграничения полномочий и ответственности государственной власти по вертикали в РФ необходимо:

- законодательно проработать единый подход к разделению полномочий и ответственности, обеспечивающий равенство прав и возможностей органов власти одного уровня;
- закрепление ответственности по отдельным четко не разграниченным вопросам по принципу дифференциации потребностей населения и приведения в соответствие с возможностями их реализации соответствующим уровнем государственной власти.

Третья проблема реализации механизма бюджетного федерализма – несбалансированность доходных источников и расходных обязательств соответствующих уровней бюджетной системы.

Первое направление совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение этой проблемы - некоторое увеличение финансовых возможностей территориальных органов власти в сфере формирования доходов для равновесия с расходными обязательствами в пределах допустимой

децентрализации. При этом можно применить особый подход к распределению ресурсов на основе опыта Германии, состоящий в том, чтобы текущие налоговые поступления и доходы от хозяйственной деятельности могли покрывать одинаковую часть расходных обязательств федерации и территорий. Такой подход позволяет реализовать равенство участников межбюджетных отношений в сфере формирования налоговых доходов, в некоторой степени повысить финансовую самостоятельность регионов, необходимую для увеличения собственных доходов бюджетов территориальных органов власти РФ в целях равновесия с объемом ответственности за финансирование общественных благ.

Второе направление совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблемы несбалансированности доходов и расходов бюджетов соответствующих уровней государственной власти – упорядочение механизма межбюджетного субсидирования, согласование действий в процессе оказания финансовой помощи.

Полезен опыт Канады, состоящий в строгом разграничении направлений финансовой помощи из федерального бюджета только в региональные, а из региональных – в местные бюджеты. В Российской Федерации можно применить такой подход, чтобы исключить возможность расходования средств по разным каналам в одном направлении, как это происходило с распределением средств в транспорт и дорожное хозяйство.

Третье направление совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблемы несбалансированности доходов и расходов бюджетов соответствующих уровней – расширение возможностей реализации контроля по вертикали государственной власти за формированием, распределением, использованием общественных средств.

В Российской Федерации на примере Канады в процессе контроля за использованием бюджетных средств можно включить судебную власть, при условии ее максимальной независимости от исполнительной власти. Функции судебной власти можно определить в рамках разрешения споров между уровнями государственной власти по вопросам разграничения сфер ответственности, полномочий по финансированию расходных обязательств, принятия окончательных решений по проблемам рационального, эффективного использования ресурсов.

Итак, для совершенствования воздействия механизма бюджетного федерализма на решение проблемы несбалансированности доходных источников и расходных обязательств соответствующих уровней власти в РФ необходимо:

- увеличить финансовые возможности территориальных органов власти в сфере формирования собственных доходов за счет некоторого распределения налогов между уровнями бюджетной системы, повышения прогрессивности доходного налогообложения, введения местных надбавок;
- упорядочить механизм межбюджетного субсидирования по направлениям, источникам, четко определить последовательность процедуры выравнивания;

- применять на практике различные инструменты для расширения возможностей проведения финансового контроля по вертикали государственной власти.

Список литературы:

1. Барский, А.Д. Бюджетный федерализм: зарубежный опыт [Текст] / А.Д. Барский // ЭКО. – 2010. - №7. – С. 21-26.
2. Галкин, Н. Федерализм и публичная сфера в России [Текст] / Н. Галкин, П. Федосов, С.Д. Валентей, В.Д. Соловей // Полис. – 2001. - №4, С.132-161.
3. Пастухов, В.Б. Власть и общество на поле выборов или игры с нулевой суммой [Текст] / В.Б. Пастухов // Полис. – 2006. - №5. – С.6-16.
4. Пронина, Л.И. О налоговых доходах местных бюджетов во второй части Налогового кодекса РФ [Текст] / Л.И. Пронина // Финансы. – 2011. - №9. – С.22-25.
5. Хурсевич, С.Н. Совершенствование стратегии реформирования межбюджетных отношений [Текст] / С.Н. Хурсевич // Финансы. – 2011. - №4. – С.31-34.

Мосина Екатерина Игоревна

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: caterinamosina@yandex.ru

УДК 336.714

И.И.Лазарева, А.А. Геращенко

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОБЛЕМА НАКОПЛЕНИЯ И
ПРЕУВЕЛИЧЕНИЯ НАКОПЛЕННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

В статье рассмотрены теоретические основы инвестиционной политики граждан. Показаны и раскрыты способы сохранения и преумножения капитала. Исследованы наиболее выгодные предложения российских банков. Рассмотрены варианты вложений в золотые слитки, в традиционные и альтернативные валюты. Предложены советы по сохранению и преумножению капитала.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, банк, депозит, валюта, капитал, денежные средства, оффшорная зона, вклад.

Решение проблемы сохранения и увеличения капитала заключается в том, чтобы рационально распределить денежные средства и преумножить их с минимальными затратами при этом.

Для хранения денежных средств существует много способов: инвестиции в недвижимость, депозиты (суммы денег, внесенных на счета в организации, с

целью их сохранения или получения процентов), покупка драгоценных металлов и камней. С уже привычными, классическими способами хранения денег все шире встречаются на практике современные методики сохранения и приумножения капитала, на сегодняшний день все чаще встречаются люди, которые хранят деньги в офшорной зоне. Оффшорная зона – это территория государства или её часть, в пределах которой для компаний-нерезидентов (юридических, физических лица, осуществляющих деятельность в одном государстве, но постоянно зарегистрированных и проживающих в другом) действует особый льготный режим регистрации. Для обозначения оффшорных зон в разных странах используются также термины «налоговое убежище», «налоговая гавань» или «налоговый рай». Как хранить деньги – каждый решает сам. Для кого-то лучший способ хранить деньги – это способ, обеспечивающий минимум рисков. Кто-то предпочитает рискнуть, увеличивая тем самым свои шансы не только на сохранение, но и на приумножение капитала. Всем известно, что лучше всего хранить деньги в банке и не в любом, а в надежном. Я считаю, что средства лучше всего хранить в Сбербанке. Вот этому объяснение. Одной из наиболее важных причин является компенсация процентами роста инфляции. Например, вы положите на счет в банке 1000 рублей, сроком 1 год, то через этот год вы получите 1100 рублей. При инфляции в 10% вы ничего не теряете, а наоборот – сохраняете, и, даже преумножаете их. Считается, что Сбербанк – это очень надежный банк. Так как доля Сбербанка на рынке частных вкладов – 50,5%, а его кредитный портфель соответствует более 30% всех выданных займов в стране. Выбирать банк вам. Как говорят: «Храните деньги в сберегательной кассе». Существует несколько вариантов, в чем хранить деньги – это может быть золото, либо валюта: евро, доллары и рубли. Если вы все же выбрали в качестве способа хранения средств – хранение в банке, то следующий шаг – выбрать, в чем хранить накопленный капитал. Для этого следует прояснить для себя следующие пункты:

- объем денежных средств;
- срок, на который вы собираетесь открыть вклад;
- оценить степень рисков.

Помимо этого, перед тем как делать инвестиции, необходимо реально оценить возможность досрочного извлечения средств и уровень потерь, которым будет сопровождаться это извлечение.

Один из классических способов хранения денег – инвестиции в драгоценные металлы. Те, кто решил хранить деньги в золоте, могут выбрать один из трех вариантов:

- обезличенные металлические счета (ОМС);
- золотые слитки;
- золотые монеты.

Если вы выбираете, как хранить деньги в течение длительного периода времени, вам стоит обратить внимание на металлические счета. Покупать золото в данном случае не нужно. На ваше имя открывается депозит, на который зачисляется сумма денег, равная стоимости определенного количества граммов

драгметалла. Доходы формируются из процентов и изменения цены на золото.

Одни считают, что ОМС – лучший способ хранения денег. Другие предпочитают приобретать слитки или золотые монеты. Хранить слитки можно дома или в банковской ячейке. Домашнее хранение обходится дешевле, но в этом случае существует опасность, что банк не примет золотой слиток, обнаружив на нем какое-то повреждение. Основные минусы хранения в слитках – необходимость платить НДС и ограничение на продажу (слиток можно продать только кредитным организациям).

Выбирая способ, как лучше сохранить деньги, многие останавливаются на золотых монетах. В среднем в течение года стоимость золотых монет возрастает на 10-15%. Монетам не страшны повреждения – их защищает специальная пластиковая капсула. Из минусов этого способа можно отметить необходимость платить НДС. Некоторые эксперты советуют обратить внимание на альтернативные валюты (отличные от долларов и евро). У таких вложений валюты есть два основных минуса. Во-первых, проценты по таким вкладам минимальны. Средняя ставка в рублях сейчас составляет 7,5%, в долларах и евро – 4,1%, а в альтернативных валютах – всего 2,2%. Во-вторых, очень большая разница между курсами покупки и продажи. Если по стандартным валютам она обычно составляет 2 – 3%, то здесь достигает 8 – 10%. Самые ходовые из альтернативных валют – английский фунт стерлингов, швейцарский франк и японская иена. В последнее время интересом стал пользоваться и китайский юань. Однако проблема в том, что вклады в альтернативных валютах обычно могут открыть лишь довольно состоятельные клиенты. Чтобы открыть депозит в юанях, требуется от полумиллиона долларов. Для состоятельных клиентов это такая же инвестиция, как, например, золото. Многие из них рассчитывают на ослабление курса доллара и евро по отношению к другим валютам.

Тем не менее, совокупная доля вкладов в альтернативных валютах пока минимальна – менее 1%. Но интерес к ним растет. И на то есть свои причины.

Не думаю, что франк и фунт стерлингов могут быть интересны с точки зрения заработка, а вот юань – это достаточно интересный вариант для инвестиций, юань движется медленно, но уверенно. И через несколько лет он точно будет сильнее.

Из этого следует, что: если у вас в наличии находится достаточно большая сумма денег и вы решили открыть банковский счет, то теперь вам необходимо выбрать валюту, в которой вы будете хранить сбережения. Выбор это достаточно не простой, так как мировые экономические кризисы минувших лет только подтвердили, что ни одна из валют, которую ранее считали надежной, не может на 100% гарантировать не то, что преумножения денег, но и даже их сохранения в целости: евро подешевело, доллар уже не считается такой надежной валютой, как прежде, инфляция российского рубля – все это заставляет вкладчика задуматься.

Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев заявляет, что хранить средства нужно в той же валюте, в которой зарабатываете, т.е. в рублях. Однако, как и раньше, рубль не считается наиболее надежной валютой для хранения боль-

шой суммы. Несмотря на высокий процент, который предлагают банки по вкладам в российской валюте, рубль подвержен инфляции, а ее размер во многом зависит от экономической ситуации в стране. Экономика же пока еще не предвещает активного развития и процветания в ближайшем будущем. Напротив, многие аналитики предостерегают вкладчиков высокими темпами инфляции. Ставки по вкладам вряд ли будут расти в ближайшее время. Но инфляция по итогам этого года будет примерно на уровне шести процентов, а в следующем году она планируется не более пяти процентов. В то же время средняя ставка по годовым вкладам в рублях сейчас около 8,4 процента. Депозиты в евро и долларах предлагают меньший усредненный доход (3,7 и 3,8 процента соответственно).

Не исключено, что к праздникам многие банки вновь начнут предлагать и так называемые «сезонные продукты». И этим также надо успеть воспользоваться. Серьезный плюс - депозиты размером до миллиона рублей застрахованы государством. Вместе с тем, по мнению экспертов, если люди планируют провести новогодние каникулы за рубежом, они могут не спешить покупать валюту заранее. За последние годы рубль занял гораздо более надежную позицию, чем в недалеком прошлом, и эту валюту часто выбирают для хранения относительно небольших сумм.

Хранить деньги в рублях выгоднее, когда на горизонте не маячит кризис. В условиях, когда мировые рынки очень нервно реагируют на ситуацию в Европе, пожалуй, стоит обратить внимание на вклады в долларах США. Я бы сегодня порекомендовала вкладывать деньги в рублевые вклады на срок от трех лет. С учетом того, что инфляция в долгосрочной перспективе будет снижаться, этот вид сбережений может предоставить максимальную доходность. Неизменным остается и такое основное правило при открытии вклада, как «открывать депозит в той валюте, в какой планируете тратить по истечении его срока».

Достаточно большое количество вкладчиков предпочитают депозиты в иностранной валюте, чаще всего, - это доллар. Положение доллара — как одной из основных международных валют — зависит от ситуации в мировой экономике. В первую очередь, от ситуации в Соединенных Штатах Америки. Еще недавно некоторые аналитики предсказывали потерю долларом своей роли мировой валюты, что сказывалось и на отношении вкладчиков. Тем не менее, именно в этой валюте сегодня предпочитают хранить деньги крупнейшие мировые инвесторы.

Еще одной распространенной валютой является – евро. Курс евро находится под давлением плохих новостей, и серьезной альтернативы доллару США пока нет. На данный момент ставки по вкладам в долларах в банках немного подросли, они примерно такие же, как ставки по евро-депозитам. Также преимуществом доллара является и хорошая динамика курса. Уже сегодня по сравнению с концом зимы и весной доллар вырос на 3-4 рубля, при этом евро осталось на прежнем уровне. Дальнейшее повышение никто не исключает, поэтому стоит обратить внимание именно на эту валюту. Экономическая ситуа-

ция в Европе продолжает оставаться нестабильной, и евро находится еще в достаточно шатком положении, что, однако, не исключает и хороших перспектив.

Для тех, кто хочет сделать вклад в евро с расчетом на несколько лет вперед, сегодня есть возможности получить прибыль больше, чем с долларовых депозитов. Многие банки предлагают повышенные ставки для тех, кто хочет вложить евро, что, вполне вероятно, может стать очевидным преимуществом. Впрочем, есть в этом и своеобразное предупреждение: банки, как правило, повышают ставки на ту валюту, котировки на которую в дальнейшем могут снизиться. После выбора валюты вкладчику следует определиться с банком, где и будет храниться капитал. Как и с выбором валюты, у вас есть два варианта: наиболее надежный и наиболее выгодный. Те, кто хочет обезопасить себя, могут выбрать один из максимально доходных вкладов в Сбербанке. Банк предлагает не самые высокие процентные ставки по вкладам (не более 8% годовых по вкладам в рублях при максимальных сумме и сроке), но способен сохранить ваши деньги даже в том случае, если в экономике случится какое-либо потрясение. Что ж, хранить деньги в сберегательной кассе — надежно. Но хочется получить более высокий процент... Среди Российских банков выделяются Сбербанк, Россельхозбанк, Банк Москвы, Газпромбанк, ВТБ 24.

По величине активов пятерка лидеров выглядит так:

- 1.Сбербанк России – 9 382 млн. руб.
- 2.Газпромбанк – 1 857 млн. руб.
- 3.Россельхозбанк – 1 213 млн. руб.
- 4.ВТБ 24 – 1 004. млн. руб.
5. Банк Москвы – 917 млн. руб.

По размеру чистой прибыли:

- 1.Сбербанк России – 136 млн. руб.
- 2.Газпромбанк – 15 млн. руб.
- 3.ВТБ 24 – 10 млн.. руб.
- 4.Альфа-Банк – 8 млн. руб.
- 5.Росбанк – 3 млн. руб.

По величине капитала:

- 1.Сбербанк России – 1 379 млн.руб.
- 2.Россельхозбанк – 149 млн. руб.
- 3.Банк Москвы – 129 млн. руб.
- 4.Промсвязьбанк – 51 млн.руб.
- 5.Росбанк – 50 млн.руб.

Депозиты в иностранной валюте также способны принести большой доход, однако следует учесть, что государством страхуются лишь суммы до 700 тысяч рублей (или её эквивалент в иностранной валюте), и, если вы хотите вложить большие деньги, лучше сделать ставку на наиболее надежную финансовую организацию. За выбором банка следует выбор вклада. Наиболее выгодно 100 тысяч рублей на полгода можно вложить в Райффайзен банке, Московском Кредитном банке, Росбанке и Промсвязьбанке. Процент вклада колеблет-

ся от 9 до 10%, доход в месяц – около 800 рублей. 3000\$ на полгода с хорошей прибылью можно доверить также Райффайзен банку, Московскому Кредитному банку и банку Русский стандарт. Доход 52\$-97\$ под 3,5-6,5% соответственно. Самые выгодные вклады в евро на полгода предлагают эти же самые банки, максимальный доход - 97€ при 6% от 2500€.

Наиболее разумный вариант по советам многих экспертов — выбрать мультивалютный вклад и хранить деньги, распределив между тремя валютами (и не только — могут подойти и национальные валюты других стран, и драгоценные металлы). В этом случае вы можете быть уверены в том, что не прогадаете. Однако на данный момент наилучшим вариантом будет распределение средств в определенных долях между долларами и рублями. Рублевый вклад будет способен принести максимальный доход, если инфляция не нарастит свои темпы, а долларовый — обезопасить ваше финансовое положение от потрясений в российской экономике.

Выбрать условия, срок вклада, валюту можно в офисах по телефону и на официальных сайтах банков. Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что если у вас крупная сумма денег, которую нужно сохранить, да сохранить так, чтобы еще и выгоду получить, то лучше использовать несколько различных банков, а также различные способы, хорошо проанализировав и сравнив все условия, предлагаемые ими.

Список литературы.

1. Вышегородцев, М.М. Управление бюджетом [Текст]: курс лекций / М. М. Вышегородцев. - М.: Дело, 2002. - 160 с.
2. Екшембиев, Р.С. Особенности формирования и использования персональных финансов в российской экономике [Текст] / Р.С. Екшембиев // Финансы и кредит. - 2009. - № 17 (май). - С.53-57.
3. Янковский, К. П. Инвестиции [Текст]: учеб. пособие для вузов / К.П. Янковский. - СПб.: Питер, 2008. - 368 с.
4. Бочаров, В.В. Финансы [Текст]: учебник для вузов / В. В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2009. - 400 с.

Лазарева Ирина Ивановна

*к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
телефон: 89200868384*

Геращенко Александра Александровна

*студентка 2 курса факультета бизнеса и рекламы
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
телефон: 89103056982*

И.Н. Прудникова, К.Ю. Дудина

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проводится анализ депозитных операций кредитных организаций РФ для определения возможностей роста объемов кредитования реального сектора экономики за счет наиболее стабильной части банковских ресурсов.

Ключевые слова: депозит; депозитные операции; банковские ресурсы; пассивы кредитных организаций.

Эффективная деятельность отечественных кредитных организаций является важнейшим условием дальнейшего экономического развития страны и во многом предопределяет темпы роста всей российской экономики. Особое значение для достижения долгосрочных целей и устойчивого развития кредитных организаций имеют депозитные операции, в результате проведения которых формируется наиболее стабильная часть ресурсной базы. Стабильность депозитных источников средств определяется знанием срока привлечения и постоянством взаимоотношений банка с вкладчиками (возобновляемым характером данных взаимоотношений). При наличии значительной части стабильных источников средств у банков есть возможности для наращивания объема средне- и долгосрочных операций в сфере кредитования реального сектора экономики и удовлетворения потребностей экономики в инвестиционных ресурсах [2].

В этой связи представляется актуальным проведение анализа привлеченных кредитными организациями РФ депозитов и прочих средств за последние три года с целью выявления их структурных особенностей и потенциальных возможностей использования в сфере кредитования.

Рассмотрим структуру пассивов кредитных организаций РФ. Структура пассивов за анализируемый период не претерпела существенных изменений: основной удельный вес приходится на средства клиентов, которые снизились с 62,4 % на 1 января 2011 г. до 60,8 % на 1 января 2013 г., а также фонды и прибыль кредитных организаций, удельный вес которых снизился с 12,8 % до 11,9 % на аналогичные даты. Наибольший рост демонстрируют кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России (на 1 января 2011 г. — 1 %, на 1 января 2012 г. — 2,9 %, на 1 января 2013 г. — 5,4 %), темп роста которых значительно выше, чем других источников средств и пассивов в целом.

Данная ситуация свидетельствует о том, что кредитные организации на протяжении последних трех лет активно пользовались кредитами ЦБ РФ в рамках системы рефинансирования, испытывая потребность в ликвидных средствах. Возможности рынка межбанковского кредитования были ограничены, что демонстрируют данные, представленные выше, из которых видно, что

удельный вес кредитов, депозитов и прочих привлеченных средств от других кредитных организаций снижается с 11,1 % до 9,6 % в течение анализируемого периода [1].

Таким образом, основными источниками формирования ресурсов кредитных организаций РФ являются средства клиентов, в структуре которых выделяются вклады физических лиц, чей удельный вес остался практически без изменений (на 1 января 2011 г. — 29 %, на 1 января 2012 г. — 28,5 %, на 1 января 2013 г. — 28,8 %), депозиты юридических лиц (удельный вес увеличился с 17,9 % до 19,4 %) и средства организаций на расчетных и прочих счетах (удельный вес снизился с 14,3 % до 11,5 %). Средства юридических лиц на банковских и депозитных счетах в совокупности составляют третью часть всех банковских пассивов, около трети — вклады физических лиц. Поскольку 50 % всех пассивов кредитных организаций составляют депозиты (вклады), рассмотрим их более детально (табл. 1).

Таблица 1 – Структура депозитов (вкладов) привлеченных кредитными организациями (на 1 января 2011–2013 гг.)

Депозиторы и прочие привлечённые средства	2011		2012		2013	
	млрд р	%	млрд р	%	млрд р	%
Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций)	6035,6	30,8	8 367,4	33,7	9619,5	33,6
2.ра Вклады физических лиц	9818,0	50,0	11871,4	47,9	14251,0	49,8
3. м Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные от других кредитных организаций	3754,9	19,2	4 560,2	18,4	4 738,4	16,6
Всего депозитов	19608,5	100,0	24799,0	100,0	28608,9	100,0

В структуре депозитов основной удельный вес приходится на вклады физических лиц. В течение анализируемого периода наблюдается неоднозначная тенденция: сначала удельный вес снижается с 50,0 % до 47,9 %, что связано с более высокими темпами роста депозитов юридических лиц, затем увеличивается до 49,8 % на 1 января 2013 г., что связано с замедлением темпов роста депозитов юридических лиц и кредитных организаций. Депозиты юридических лиц имели тенденцию роста. Так, на 1 января 2011 г. их удельный вес составил 30,8 %, а на 1 января 2013 г. — 33,6 %.

Следует заметить, что от кредитных организаций привлекаются средства, преимущественно, в виде кредитов. Поскольку в официальной статистике, публикуемой Банком России, отдельно не показываются депозиты кредитных организаций, поэтому в табл. 2 по строке 3 показаны все виды привлекаемых кредитными организациями от других кредитных организаций средств: депозиты, кредиты и прочие средства.

Данные таблицы 3 позволяют увидеть, какой валюте отдают предпочтение юридические лица при размещении средств на депозитные счета и какие

сроки депозитов являются для них наиболее приемлемыми. Для юридических лиц характерно открытие депозитов как в рублях, так и в иностранной валюте при преобладании первых. Так, удельный вес депозитов в рублях, в целом, имеет тенденцию роста: на 1 января 2011 г. — 58,7 %, на 1 января 2012 г. — 65,6 %, на 1 января 2013 г. — 63,3 %.

Вместе с этим, интерес юридических лиц к депозитам в иностранной валюте остается очень высоким на уровне 35–40 % в течение анализируемого периода. Значительная часть депозитов юридических лиц (45–50 %) привлекается на срок свыше года. Депозиты на срок от 31 дня до года составляют 34–38 %, а депозиты до востребования и сроком до 30 дней около 16 % [3]. Интересным представляется то, что более короткие депозиты юридические лица предпочитают хранить в рублях, а депозиты на срок свыше года — в иностранной валюте (табл. 2).

Таблица 2 – Структура депозитов организаций (кроме кредитных организаций) по срокам и валюте привлечения (на 1 января 2011–2013 гг.)

Депозиты организаций (кроме кредитных организаций)	2011		2012		2013	
	млрд р.	%	млрд р.	%	млрд р.	%
Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций), всего	6 035,6	100,0	8 367,4	100,0	9619,5	100,0
в рублях	3 541,2	58,7	5 488,0	65,6	6089,7	63,3
в иностранной валюте	2 494,4	41,3	2 879,4	34,4	3529,8	36,7
В том числе:						
До востребования и сроком до 30 дней	955,7	15,8	1 138,5	16, 16,6	1553,4	16,2 16,2
в рублях	826,0		1 191,4		1362,2	
в иностранной валюте	129,7		196,1		191,3	
Сроком от 31 дня до года	2 065,1	34,2	3 183,5	38,0	3321,2	34,5
в рублях	1 597,2		2 728,6		2838,8	
в иностранной валюте	467,8		454,9		482,3	
Сроком свыше года	3 014,8	50,0	3 796,4	45,4	4744,9	49,3
в рублях	1 118,0		1 568,1		1888,7	
в иностранной валюте	1 896,8		2 228,3		2856,2	

Структура вкладов физических лиц, позволяет говорить о значительном преобладании вкладов привлеченных на средне- и долгосрочный периоды. Так, на 1 января 2011 г. удельный вес вкладов сроком свыше года составляет 64,7 %, а на 1 января 2013 г. — 58,9 %, т. е. наблюдается тенденция снижения. Самые высокие темпы роста наблюдаются по вкладам физических лиц сроком от 31 дня до года, что привело к значительному увеличению удельного веса данного вида вкладов с 17,6 % на 1 января 2011 г. до 22 % на 1 января 2013 г.

Аналогичная тенденция прослеживается по вкладам, привлеченным на условиях до востребования и сроком до 30 дней (на 1 января 2011 г. — 17,7 %, на 1 января 2012 г. — 16,6 %, на 1 января 2013 г. — 16,2 %).

на 1 января 2012 г. — 19,2 %, на 1 января 2013 г. — 19,1 %).

В отличие от юридических лиц, физические лица отдают предпочтение рублевым вкладам по всем указанным срокам при незначительном увеличении удельного веса вкладов в иностранной валюте по мере увеличения срока (самый значительный удельный вес вкладов в иностранной валюте отмечен по срокам свыше года — около 21 %).

Далее рассмотрим источники средств кредитных организаций, которые относятся как к привлеченным (ч. 2 гл. 44 ГК РФ «Банковский вклад»), так и к заемным средствам (ч. 2 гл. 42 ГК РФ «Заем»), т. е. действуют разные правовые нормы.

Также представлены средства, привлеченные от кредитных организаций в виде кредитов, депозитов и прочих средств. Динамика данного вида банковских пассивов имеет тенденцию роста: в 2011 г. — 121 %, в 2012 г. — 104 %. На 1 января 2011 г. и 1 января 2012 г. преобладают средства, привлеченные в иностранной валюте — 51 %, а в рублях на 1 января 2013 г. — 53,4 %. Преобладание привлеченных и заемных средств в той или иной валюте зависит от того, кто выступает в качестве контрагента по договорам разных видов (кредитного/депозитного договоров). Так, на первые две даты анализируемого периода основной удельный вес привлеченных (заимствованных) средств приходится на кредитные организации-нерезиденты (54,8 % и 53,4 %), а на 1 января 2013 г. — 52,8 % приходится на средства, привлеченные от кредитных организаций-резидентов.[3]

Основной удельный вес приходится на векселя и банковские акцепты, которые имеют тенденцию к снижению с 58,4 % на 1 января 2011 г. до 47,5 % на 1 января 2013 г. На втором месте находятся выпущенные облигации, которые имеют неоднозначную динамику удельного веса: на 1 января 2011 г. — 39,5 %, на 1 января 2012 г. — 43 %, на 1 января 2013 г. — 42,9 %. Далее следуют депозитные и сберегательные сертификаты. Наблюдается значительное снижение средств, привлеченных посредством выпуска депозитных сертификатов с 15,4 млрд р. до 4,1 млрд р. в течение анализируемого периода, что привело к уменьшению удельного веса данной статьи с 1,1 % до 0,2 %.

Обратную тенденцию демонстрируют сберегательные сертификаты. Так, на 1 января 2011 г. было выпущено сберегательных сертификатов на сумму 14 млрд р., на 1 января 2012 г. — 11,5 млрд р., на 1 января 2013 г. — 228,4 млрд р., темп роста составил 1 631 %. В результате удельный вес увеличился с 1 % до 9,4 % за анализируемый период. Столь значительный рост выпущенных сберегательных сертификатов связан с действиями Сберегательного банка, который в 2012 г. произвел крупномасштабную акцию по выпуску и размещению данных ценных бумаг, и на конец 2012 г. портфель сберегательных сертификатов составил 220 млрд р. По информации директора управления вкладов и инвестпродуктов физических лиц Сберегательного банка России Д. Огуряева, Сбербанк планирует в 2013 г. довести портфель сберегательных вкладов до 0,5 трлн р. Сбербанк в 2013 году планирует увеличить портфель сберегательных сертификатов.

Анализ выпущенных кредитными организациями ценных бумаг по срокам привлечения (заимствования) средств показал, что на долгосрочный период выпускаются облигации, а также определенная часть депозитных и сберегательных сертификатов (преимущественно, на срок от 1 года до 3 лет). Как и следовало ожидать, векселя и банковские акцепты являются краткосрочным инструментом заимствования средств, вместе с тем 40–45 % средств, привлеченных посредством выпуска векселей являются среднесрочными (свыше 1 года).

Итак, анализ депозитов и заемных средств показал, что значительная часть ресурсов кредитных организаций привлекается на срок свыше года, т. е. носит среднесрочный и долгосрочный характер. Остается крайне низкой доля депозитов, привлеченных на срок свыше трех лет: долгосрочные депозиты юридических лиц составляют около 26 %, а физических лиц — 9 %¹. Потенциально возможности расширения объемов кредитования реального сектора экономики будут увеличиваться по мере активизации деятельности банков по привлечению денежных средств физических лиц на более длительные сроки.

Список литературы:

1. Адамова, К.Р. Формирование учетно-расчетной инфраструктуры российского финансового рынка: внутренние интеграционные процессы и место в глобальной фондовой архитектуре [Текст] / К. Р. Адамова // Финансы и кредит. - 2013. - № 15(апрель). - С. 63-80.
2. Людвик, Д. Основные проблемы функционирования и развития депозитарных компаний в Российской Федерации [Текст] / Д. Людвик // Предпринимательство. - 2010. - № 4. - С. 104-107.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации. 2013. № 124 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Прудникова Ирина Николаевна

*студентка 4 курса финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: bhf061389@yandex.ru*

Дудина Кристина Юрьевна

*студентка 4 курса финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: Kolya.1206@yandex.ru*

Научный руководитель:

Конобеева Елена Евгеньевна

*к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: e.lelikon@mail.ru*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 657:637

Т.С. Старцева, ЕА. Тюхова, О.А. Шапорова

**ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ
ЖИВОТНЫХ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ**

Животноводство является одной из крупных отраслей сельского хозяйства, поэтому бухгалтерский учет и правильное оформление хозяйственных операций имеет большое значение как для данной отрасли, так и для экономики в целом. Благодаря грамотной организации и постановке учета, на предприятиях сельского хозяйства осуществляется постоянный контроль за изменениями движения и сохранностью молодняка животных и откормочного поголовья, что является немаловажным при достижении поставленных целей на предприятиях АПК.

Ключевые слова: животные на выращивании и откорме, учет молодняка животных, учет поголовья скота.

В настоящее время большое внимание в нашей стране уделяют ведению бухгалтерского учета в сельском хозяйстве. Это связано с тем, что потребители все большее предпочтение стали отдавать отечественной продукции, и, как следствие, сельскохозяйственные предприятия стали постепенно выходить из сложившейся в последние годы кризисной ситуации. Молодняк животных и животные, находящиеся на откорме, представляют специфическую группу оборотных средств. Процесс их выращивания и откорма сопровождается затратами живого труда, расходом денежных и материальных средств. Для учета движения молодняка животных в бухгалтерском учете предназначен счет 11 «Животные на выращивании и откорме». Направления движения скота на данном счете можно представить в виде рисунка 1.

Немаловажным в бухгалтерском учете является своевременное документальное отражение всех представленных изменений. Одним из основных первичных документов, которым оформляют приплод большинства животных, является акт на оприходование приплода животных (форма СП-39). Он составляется в двух экземплярах работниками фермы с участием зоотехника и ветеринарного врача в день получения приплода отдельно по каждому виду. В данном документе указывают: фамилию, имя, отчество работника, за которым закреплены животные, кличку и номер матки, количество, массу и пол родившихся животных, присвоенные им инвентарные номера, делают отметки об отличительных признаках. Один экземпляр акта остается у материально-ответственного лица, второй передается в бухгалтерию.

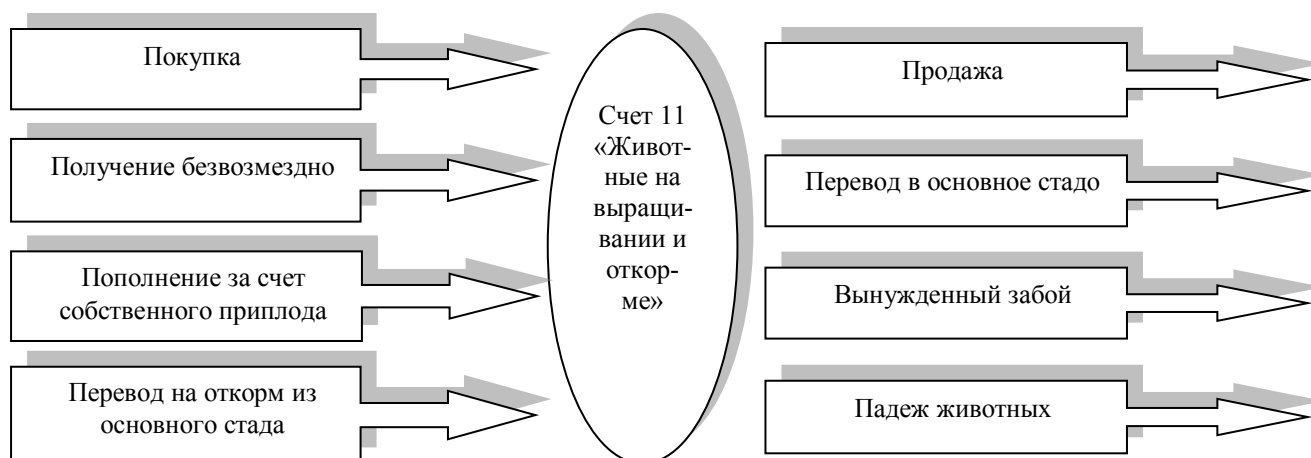


Рисунок 1 – Направления движения молодняка и откормочного поголовья

Покупку молодняка у сторонних организаций оформляют и приходяют счетом-фактурой, а на племенных животных должно быть приложено племенное свидетельство. В случае приобретения скота у населения составляют акт на передачу (продажу), закупку скота и птицы по договорам с гражданами (форма СП-46). Приплод птицы, полученный в инкубаторе хозяйства, оформляют на основе отчета о процессах инкубации (форма СП-29).

При переводе молодняка животных в основное стадо или из одной возрастной группы в другую, а также при переводе скота на откорм вследствие их выбраковки из основного стада составляют акт на перевод животных из группы в группу (форма СП-47). В этом документе фиксируют данные, характеризующие переводимых животных, а также указывают работников, за которыми они были закреплены. Составляет акт животновод при обязательном участии зоотехника и ветеринарного врача.

Отправку молодняка и откормочного поголовья (железнодорожным, автомобильным или иным транспортом) на заготовительные пункты предприятия оформляют товарно-транспортной накладной на отправку животных и птиц (форма СП-32). Этот документ составляют на каждую партию скота и птицы и обязательно прилагают ветеринарное свидетельство. При доставке скота автомобильным транспортом данную накладную выписывают в четырех экземплярах. Схема предназначения и направления в этом случае товарно-транспортной накладной представлена на рисунке 2. При отправке скота железнодорожным транспортом ведут путевой журнал следования скота, отправленного по железной дороге (форма СП-49).

При продаже племенного молодняка сторонним организациям выписывают счет-фактуру и прилагают племенное свидетельство установленной формы. В случае падежа, забоя и ликвидации скота в день выбытия животного составляют акт на выбытие животных и птицы (форма СП-54), в котором приводят характеристику выбывшего животного и указывают причину. На обратной стороне документа перечисляют виды и количество полученной продукции и её

назначение.

Животные, которые находятся на выращивании и откорме, постоянно увеличивают свою массу, а значит, что и стоимость их тоже возрастает. Для того чтобы определить полученный прирост и дооценить скот, необходимо систематически взвешивать животных. Результаты данной процедуры учитывают в ведомости взвешивания животных (форма СП-43).

Все зафиксированные в первичных документах изменения находят своё отражение в книге учета движения животных и птицы, итоги которой переносят в отчет о движении скота и птицы на ферме (форма СП-51).

Счет 11 «Животные на выращивании и откорме», на котором ведут учет соответствующих животных, является активным. По дебету данного счета отражают наличие молодняка и откормочного поголовья, а также их дооценку вследствие прироста живой массы, а по кредиту учитывают уменьшение животных.

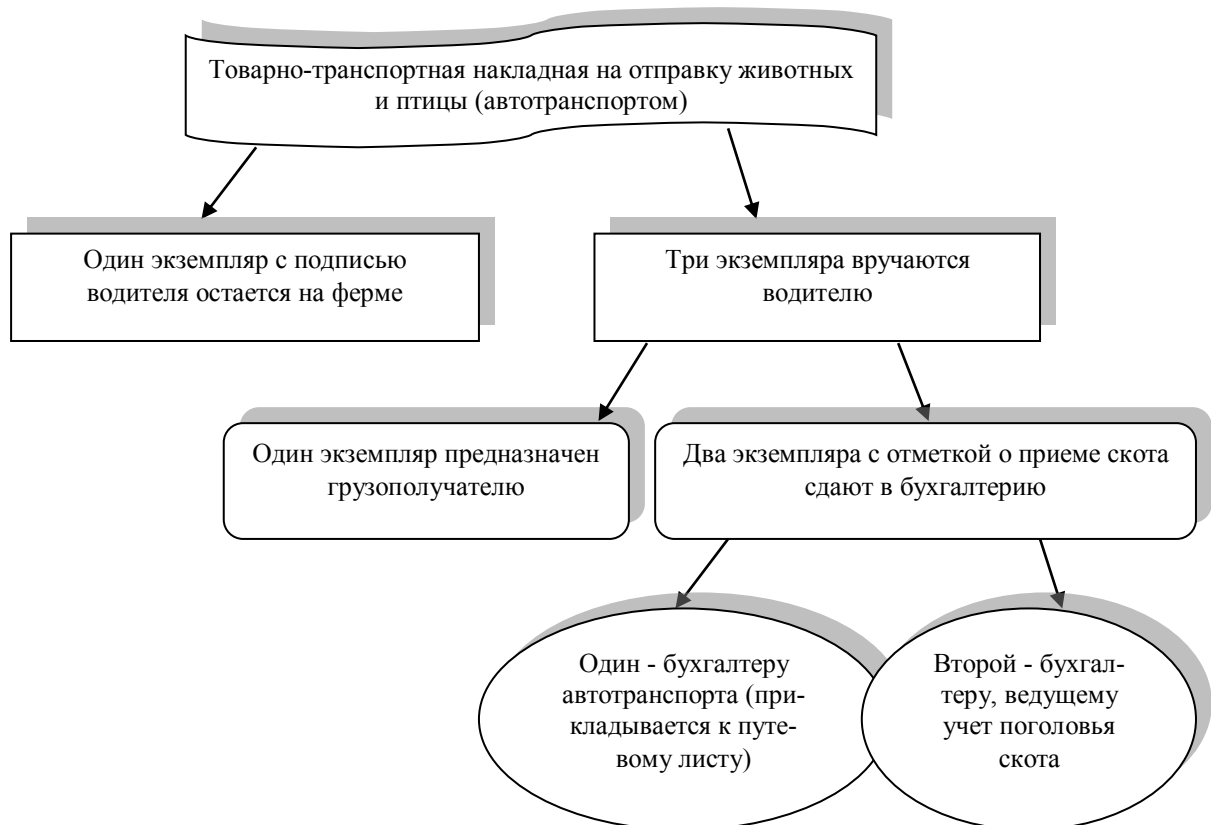


Рисунок 2 – Направления движения товарно-транспортной накладной на отправку животных и птиц

Поступление скота в бухгалтерском учете отражают следующими проводками:

— оприходован приплод крупного рогатого скота:
Дебет 11 «Животные на выращивании и откорме»

Кредит 20 «Основное производство», субсчет «Животноводство»

Аналогичной проводкой оформляют привес живой массы скота.

— принят к учету поступивший от населения молодняк:

Дебет 11 «Животные на выращивании и откорме»

Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

— оприходован скот, приобретенный у сторонней организации:

Дебет 11 «Животные на выращивании и откорме»

Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

На сумму НДС, предъявленной по счет-фактуре делается следующая запись:

Дебет 19 «НДС по приобретенным ценностям»

Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

— принят к учету скот, полученный безвозмездно:

Дебет 11 «Животные на выращивании и откорме»

Кредит 98 «Доходы будущих периодов»

— принято на откорм по первоначальной стоимости, выбракованное из основного стада, животное продуктивного скота:

Дебет 11 «Животные на выращивании и откорме»

Кредит 01 «Основные средства»

— принят на откорм по остаточной стоимости, выбракованный из основного стада, рабочий скот:

Дебет 11 «Животные на выращивании и откорме»

Кредит 91 «Прочие доходы и расходы»

Предварительно должна быть определена остаточная стоимость животного. В бухгалтерском учете это оформляется следующими проводками:

— определена остаточная стоимость животного:

Дебет 02 «Амортизация основных средств»

Кредит 01 «Основные средства»

— списана остаточная стоимость животного:

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы»

Кредит 01 «Основные средства»

Перемещение животных из одной возрастной группы в другую оформляется внутренними проводками по счету 11 «Животные на выращивании и откорме».

При достижении животных определенного возраста их переводят в основное стадо, при этом бухгалтер делает следующие проводки:

— определена остаточная стоимость животного на откорме:

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы»

Кредит 11 «Животные на выращивании и откорме»

— оприходовано животное в составе основного стада:

Дебет 01 «Основные средства»

Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы»

Продажу молодняка и откормочного поголовья оформляют бухгалтерскими записями:

— списана себестоимость выбывшего животного:

Дебет 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»

Кредит 11 «Животные на выращивании и откорме»

— отражена выручка от продажи:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит 90 «Продажи», субсчет «Выручка»

— начислен НДС от реализации:

Дебет 90 «Продажи» субсчет «НДС»

Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Далее определяется финансовый результат от продажи животного. В случае прибыли составляют проводку:

Дебет 90 «Продажи» субсчет «Прибыль/убыток от продаж»

Кредит 99 «Прибыли и убытки»

Если в результате реализации был получен убыток, то на его сумму будет составлена обратная проводка.

Выбытие животных в случае падежа, забоя или стихийных бедствий отражается следующими бухгалтерскими записями:

— отражен падеж скота:

Дебет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

Кредит 11 «Животные на выращивании и откорме»

В случае падежа по вине материально-ответственного лица сумма отраженная ранее по дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» списывается на счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», субсчет «Расчеты по возмещению материального ущерба». Если же лицо виновное в падеже не установлено, то эту сумму списывают по дебету счета 20 «Основное производство». При этом продукция, годная для использования, отражается следующей проводкой:

Дебет 43 «Готовая продукция»

Кредит 20 «Основное производство»

При потере животных в результате эпидемий или стихийных бедствий стоимость может списываться на потери предприятия, а если животное было застраховано, то на страховое возмещение. В бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи:

— стоимость животного списана на убытки:

Дебет 99 «Прибыли и убытки»

Кредит 11 «Животные на выращивании и откорме»

— списана стоимость застрахованного животного:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит 11 «Животные на выращивании и откорме»

Для обеспечения сохранности животных их периодически в установленные на предприятии сроки, а также при смене материально-ответственных лиц пересчитывают в натуральных показателях. Результаты инвентаризации оформляют соответствующими актами и описями и отражают на счетах бухгалтерского учета.

В бухгалтерской отчетности начиная с 2012 года животные на выращивании и откорме отражаются в бухгалтерском балансе по строке 1210 «Запасы» и не выделяются в отдельную строку, в отличие от предыдущей формы, где данный вид активов отражался в составе запасов по отдельной строке 212 «Животные на выращивании и откорме».

Молодняк животных и животные на откорме по своей экономической характеристике относятся к предметам труда и входят в состав оборотных средств. В процессе содержания животных на выращивании и откорме предприятие расходует средства и получает продукцию в виде прироста живой массы. Бухгалтерский учет помогает осуществить контроль над производством продукции животноводства, вскрыть внутренние резервы отрасли.

Немаловажным является обеспечение контроля над сохранностью поголовья скота и его движением, особенно за поступлением приплода в своем хозяйстве и реализацией откормленного поголовья. Бухгалтерский учет должен своевременно представлять достоверные сведения об увеличении живой массы поголовья, о своевременности перевода животных из одной возрастной группы в другую. Он должен объективно отражать оценку животных на выращивании и откорме, поступающих как со стороны других организаций, так и от приплода в своем хозяйстве.

Список литературы:

1. Пизенгольц, М.З. Бухгалтерский учет в с/х [Текст]: учебник. Ч1: Бухгалтерский финансовый учет. 4-е изд., перераб. и доп. / М.З. Пизенгольц. – М.: Финансы и статистика, 2002. - 480с.
2. Постановление Госкомстата РФ от 29 сентября 1997 г. N 68 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету сельскохозяйственной продукции и сырья» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_27937/.
3. Приказ Минсельхоза России от 2 февраля 2004 г. № 73 «Об утверждении методических рекомендаций по учету затрат в животноводстве» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66591/.
4. Учет молодняка животных и животных на выращивании и откорме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.legpromsme.ru/content/document_r_D9F33F0A-DC90-4A2C-ADB2-286EE7160BD8.html.

5. Чечеткин, А.С. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stankewic.narod.ru/Bux_uz/glaw12.html.

Старцева Татьяна Сергеевна

*студентка 4 курса факультета учета и информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: tatyanaSt92@yandex.ru*

Тюхова Елена Анатольевна

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: tuhova1310@mail.ru*

Шاپорова Ольга Александровна

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: shapороva8484@mail.ru*

УДК 657.31

А.А. Акимова, Е.А. Тюхова, О.А. Шапорова

КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время для эффективного функционирования любой организации на рынке необходимо разработать систему рационального использования и управления хозяйственными ресурсами и денежными средствами. Это обуславливает создание процесса управленческого учета на предприятии, который позволяет вести точный учет затрат, контролировать расходы, а также прогнозировать, какую прибыль и какие расходы потерпит предприятие в будущем. В статье рассматривается процесс бюджетирования и классификация бюджетов.

Ключевые слова: бюджетирование, главный бюджет, операционный бюджет, функциональный бюджет, натуральный бюджет, натурально-стоимостной бюджет, статические и гибкие бюджеты.

В настоящее время для любой коммерческой организации, которая хочет быть востребованной на рынке, необходима оптимальная система управления. Данная система предполагает обеспечение информацией руководителей предприятия, что является одной из задач управленческого учета. Необходимость данного учета играет важную роль, так как он позволяет рационально исполь-

зовать ресурсы предприятия, а также принимать оптимальные решения для минимизации затрат и увеличения прибыли. Одним из главных элементов управленческого учета является бюджетирование, которое позволяет принимать оптимальные решения в перспективе на будущий период времени.

Бюджетирование – это процесс построения и исполнения бюджета - согласованного и сбалансированного финансового плана деятельности и развития организации (или ее отдельных подразделений), с помощью которого происходит планирование и учет результатов хозяйственной деятельности. Разработкой бюджетов занимаются квалифицированные специалисты разного профиля: экономисты, финансисты, бухгалтеры, юристы, технологи и другие.

Выделяют следующие этапы разработки бюджетов:

- постановка задачи и сбор необходимой информации;
- изучение и анализ данной информации;
- расчет научно обоснованных показателей деятельности организации;
- формирование бюджета;
- экспертиза и оценка проекта бюджета;
- принятие и утверждение бюджета.

Специалисты воспринимают бюджетирование как бюджет доходов и расходов. Это связано с наиболее важной задачей для руководства - отследить потоки денежных средств предприятия. Таким образом, необходимо составлять бюджеты (планы) и контролировать их исполнение в различных разрезах, которому соответствует свой тип бюджета (рис. 1).

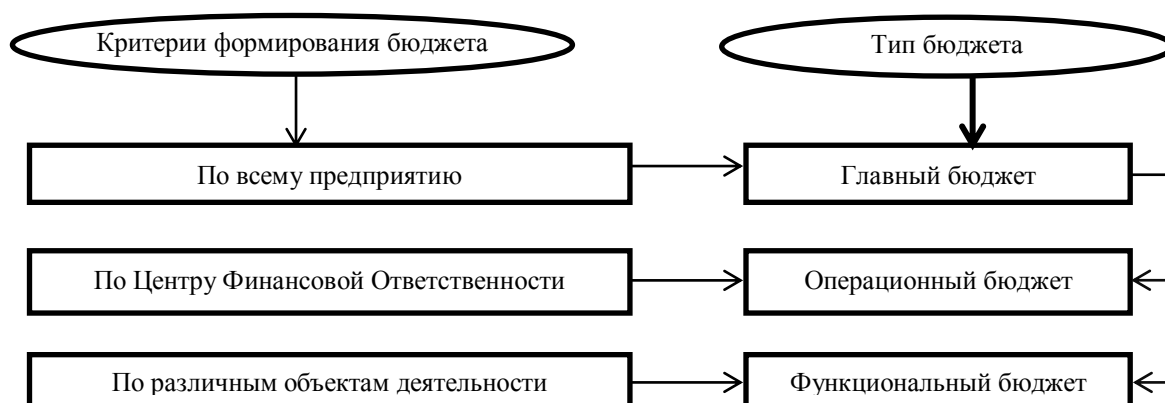


Рисунок 1 – Типы бюджетов по соответствующим критериям

Бюджет, охватывающий общую деятельность предприятия, называется генеральным бюджетом, цель которого - объединить и суммировать планы различных подразделений предприятия, называемые частными бюджетами.

В результате составления генерального бюджета создаются:

- прогнозируемый Бухгалтерский баланс;
- бюджет Прибылей и убытков;
- бюджет Денежных средств.

Главный (генеральный) бюджет любой организации включает в себя операционный и финансовый бюджеты. Они оба состоят из ряда частных бюджетов, которые связаны между собой, взаимозависимы и взаимообусловлены (рис. 2).

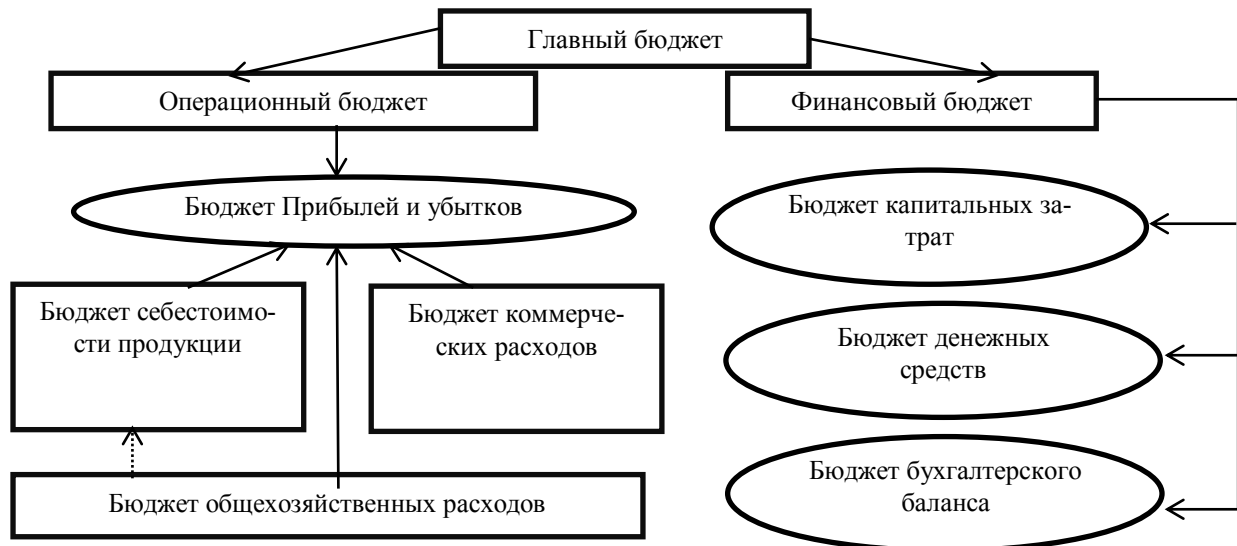


Рисунок 2 – Структура генерального бюджета

Операционный бюджет – бюджет хозяйственных операций обособленных подразделений предприятия - центров ответственности. Конечная цель данного бюджета – составление бюджета Прибылей и убытков, который строится на основе частных бюджетов и включает в себя следующие показатели:

- выручка;
- себестоимость продаж;
- валовая прибыль (убыток);
- коммерческие расходы;
- общехозяйственные расходы;
- прибыль (убыток) от продаж.

Российское законодательство предусматривает и другой вариант формирования прибыли предприятия, при котором общехозяйственные расходы, подобно общепроизводственным, распределяются на себестоимость реализуемой продукции. Руководство предприятия самостоятельно принимает решение о том, каким образом формировать себестоимость продукции, а также реализованные цены и прибыль. Данное решение должно быть отражено в учетной политике организации.

Все количественные оценки доходов и расходов, представленные в операционном бюджете, затем трансформируются в денежные и отражаются в функциональном бюджете. Функциональный (производственный, финансовый) бюджет – это бюджет, отражающий определенную сторону деятельности предприятия. Данный бюджет является основанием для расчета:

- закупки сырья и материалов, необходимых для производства продукции;
- трудовых затрат;
- общепроизводственных расходов.

Итогом данного бюджета является формирование бюджетного баланса активов и пассивов предприятия. Цель данного бюджета – отражение плановых источников поступления финансовых средств и пути их использования. В соответствии с производственным бюджетом готовят бюджеты коммерческих и общехозяйственных расходов.

Еще одной классификацией бюджетов является их деление на статические и гибкие (динамические).

Статический бюджет представляет собой твердый план, в котором доходы и расходы планируются исходя из заданного объема реализации. Исполнение бюджета контролируется по фактическим показателям без каких-либо корректировок. Статический бюджет рассчитан на конкретный уровень деловой активности организации. Все частные бюджеты, входящие в состав генерального, являются статическими. При сравнении статического бюджета с фактически достигнутыми результатами не учитывается реальный уровень деятельности организации, то есть все фактические результаты сравниваются с прогнозируемыми вне зависимости от достигнутого объема реализации. Таким образом, статический бюджет позволяет оценить только абсолютные показатели исполнения бюджета, поэтому провести детальный анализ результатов деятельности предприятия невозможно. Данный вид бюджета используют для внутрихозяйственных служб, в подразделениях, работа которых не зависит от объемов производства или реализации продукции.

Гибкий (динамический) бюджет предусматривает несколько альтернативных вариантов объема реализации и всевозможные корректировки затрат и доходов в зависимости от изменения объемов реализации. Это бюджет, который составляется не для конкретного уровня деловой активности, а для определенного его диапазона. Таким образом, гибкий бюджет представляет собой динамическую базу для сравнения достигнутых результатов с запланированными показателями. По сравнению со статическим бюджетом, гибкий бюджет предоставляет более объективные данные для анализа выполнения плановых заданий. Гибкий бюджет можно использовать для планирования, анализа и оценки различных хозяйственных ситуаций в условиях возможных непредвиденных обстоятельств.

Еще одним важным критерием для процесса бюджетирования является классификация его в зависимости от единиц измерения, в которых он составляется. Выделяют два типа бюджета – стоимостные и стоимостные натуральные (рис.3).

Деление стоимостных бюджетов на собственные и денежные в настоящее время получает все большее распространение. Отличия между ними в том, что стоимостные бюджеты отражают ту или иную стоимость в денежных единицах, не отражая как таковых денег и денежных потоков, в то время как денежные бюджеты соответствуют своему названию в чистом виде.

В отличие от финансовой отчетности, форма бюджета не стандартизирована. Его структура зависит от объекта планирования, размера организации и степени квалификации разработчиков.

1. Стоимостные бюджеты	
Бюджет о Прибылях и убытках	Собственные стоимостные бюджеты
Бюджет Бухгалтерского баланса	
Бюджет Денежных средств	Денежный бюджет
2. Натурально-стоимостные бюджеты	
Продажи	
Остатки готовой продукции на начало и конец периода	
Производство	
Остатки незавершенного производства	
Остатки сырья, материалов и прочего в производстве на начало и конец периода	
Потребности производства	
Закупки	

Рисунок 3 – Классификация бюджетов в зависимости от единиц измерения

Для российских предприятий основной проблемой является отсутствие четкой структуры процесса бюджетирования. Бюджеты должны составляться на всех уровнях и таким образом, чтобы бюджет каждого последующего уровня основывался на бюджете предыдущего, то есть вся система должна представлять собой своеобразную последовательность. Таким образом, бюджетирование должно быть постоянным процессом, создающим благоприятную среду для разработки альтернативных подходов. Оно должно быть гибким, позволяющим вносить поправки в случае возникновения изменений. Главной целью в ходе бюджетного управления должно являться не достижение точности показателей, а поддержка процесса принятия решений. Точность требует времени и затрат, что немаловажно в текущем положении дел большинства предприятий.

Список литературы:

1. Аврова, И. А. Управленческий учет [Текст]: учебно-методическое пособие / И. А. Аврова. – М.: Бератор - Пресс, 2007. – 176с.
2. Едророва, В. Н. Методы коммерческого бюджетирования [Текст]: учеб. пособие. / В. Н. Едророва. – М.: Экономистъ, 2007. – 189с.
3. Попова, Л. В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы [Текст]: учебно-методическое пособие / Л. В. Попова, И. А. Маслова, С. А. Алимов, М. М. Коростелкин. – М.: Дело и Сервис, 2006. - 448с.
4. Бюджетирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.busel.org/texts/cat9un/id5fwhcdx.htm>.

5. Бюджетные системы – инструмент управления качеством [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bplan.ru/what/schepetova.htm>.

Акимова Анна Андреевна

*студентка 4 курса факультета учета и информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: annaakimova@mail.ru*

Тюхова Елена Анатольевна

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: tuhova1310@mail.ru*

Шاپорова Ольга Александровна

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: shapороva8484@mail.ru*

УДК 658.15:633

Т.С. Старцева, О.А. Шапорова, Е.А. Тюхова

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время роль управленческого учета значительно выросла, поскольку информация, предоставляемая им, позволяет руководителям разных уровней измерить эффективность принятия решений, контролировать и оценивать результаты деятельности внутренних структурных подразделений.

Ключевые слова: управленческий учет, регламент управленческого учета, центры ответственности.

Успешность организации управленческого учета на предприятиях определяется, прежде всего, существующей внутренней нормативной базой, устанавливающей порядок учета. Регламентация процесса управленческого учета имеет очень важное значение и выполняет следующие основные функции, представленные на рисунке 1.

Основным внутренним нормативным документом, регламентирующим процесс управленческого учета, является Положение об управленческом учете. Данный документ должен содержать следующие разделы:

1. Общие положения.

2. Нормативные ссылки.
3. Порядок утверждения, внесения изменений и дополнений.
4. Термины.
5. Содержательная часть:
 - а) регламент сбора и ввода информации в систему учета;
 - б) регламент формирования управленческой отчетности;
 - в) ответственность за исполнение регламента.
6. Лист ознакомления с Положением.

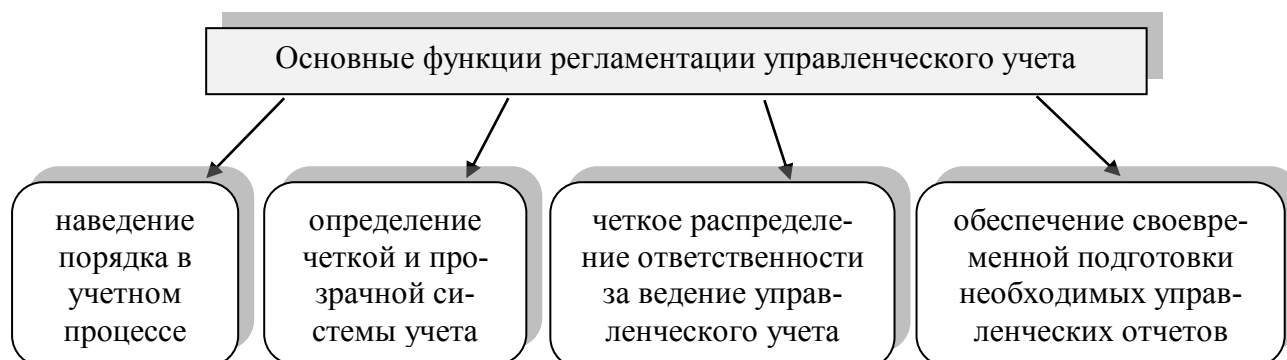


Рисунок 1 – Основные функции регламентации управленческого учета

В первом разделе необходимо указать участников управленческого учета, его технологию, модель взаимосвязи и взаимозависимости с системами предприятия и т.п. В разделе «Нормативные ссылки» перечисляют нормативные документы, которые были использованы при написании данного Положения. В следующем разделе указывается порядок утверждения, внесения изменений и дополнений в данный документ. Здесь может быть указано, кто из работников имеет право выступить с инициативой изменения и дополнения Положения. Необходимо также указать, кем утверждаются и вводятся в действие изменения рассматриваемого документа. Раздел «Термины» представляет собой алфавитный список терминов и определений, которые встречаются в рассматриваемом документе.

В Содержательной части представляют регламент сбора и ввода информации и регламент формирования управленческой отчетности, а также описывается система ответственности за исполнение регламента управленческого учета. Пример регламента сбора и ввода информации представим в таблице 1.

Таблица 1 – Регламент сбора и ввода информации в учетную систему

Операция	Документы	Ответственный за сдачу	Нормативные сроки	Ответственный за проведение	Нормативные сроки
Операции с денежными средствами	ПКО, РКО, банковские вписки, чеки	Все структурные подразделения	Не позднее следующего дня	Бухгалтер по учету денежных средств	В течение дня
...	...	...	...	...	...

В таблице 2 приведен пример регламента формирования управленческой отчетности.

Таблица 2 – Регламент формирования управленческой отчетности

Структурная единица	Наименование отчета	Ответственный за сдачу	Периодичность	Ключевые показатели
1	2	3	4	5
Фермерское хозяйство №1	Отчет о затратах на содержание основных средств	Руководитель структурного подразделения	Ежемесячно	Затраты на ремонт, амортизация
...	...	...	...	...

В пункте «Ответственность за исполнение регламента» определяется ответственность работников за нарушение ими своих должностных обязанностей. Также здесь целесообразно разработать систему штрафов за несоблюдение сроков сдачи документов. В процессе хозяйственной деятельности на предприятии возникает большое количество первичной документации определенного типа. Если отсутствие одного документа незначительно исказит управленческую отчетность, то сумма штрафа должна быть небольшой, и, наоборот, в случае если документ содержит значительные суммы, то его отсутствие может оказать существенной влияния на управленческую отчетность, следовательно, и размер штрафа должен быть в данном случае соответствующим. Следует помнить, что суммы штрафов в той или иной организации могут отличаться, так как это зависит от особенностей предприятия и от размеров заработной платы её сотрудников.

В заключение Положения об управленческом учете необходимо представить лист ознакомления с данным документом. Он может быть составлен в произвольной форме. Пример такого документа представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Лист ознакомления с Положением об управленческом учете

№ п/п	Фамилия, имя, отчество сотрудника	Должность	Подпись	Дата ознакомления
1	2	3	4	5
1	Иванов Иван Иванович	бухгалтер	Иванов	15.02.2013
...	...	...	...	...

Вопросы, связанные с методическими аспектами, можно выделить как отдельные разделы в Положении об управленческом учете, а можно разработать специальный документ, который будет описывать методику управленческого учета. В таком документе необходимо, помимо указанных аспектов, представить план счетов управленческого учета и его взаимодействие со счетами бухгалтерского финансового учета. Такое взаимодействие возможно согласно действующему в настоящее время плану счетов бухгалтерского учета. В Инструкции по его применению, в пояснениях к разделу III «Затраты на производство» сказано, что формирование информации о расходах по обычным видам деятельности, которые и составляют затраты производства, осуществляется ли-

бо на счетах 20-29, либо на счетах 30-39. На рисунке 2 представлены два вида системы построения счетов управленческого учета по степени взаимодействия со счетами финансового учета.

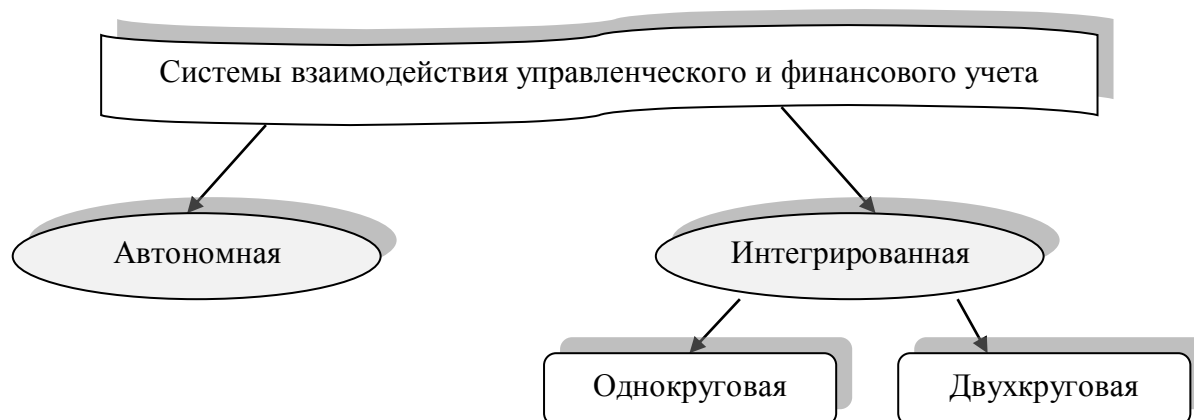


Рисунок 2 – Системы взаимодействия управленческого и финансового учета

Автономная система предполагает изолированное ведение бухгалтерского и управленческого учета. При варианте автономии каждая система учета (финансового и управленческого) является замкнутой. План счетов разрабатывается без какой-либо привязки к счетам финансового учета. Для учета могут использоваться специально разработанные сводные и аналитические документы. Взаимосвязь между финансовым и управленческим учетом осуществляется оперативным путем, т.е. вне системы счетов бухгалтерского учета.

Интегрированная система управленческого учета предполагает использование единой системы бухгалтерского учета (финансового и управленческого) или обособленной системы с применением специализированных бухгалтерских счетов.

При однокруговом варианте интегрированной системы, счета управленческого и финансового учета ведутся в единой системе бухгалтерского учета. При этом для управленческого учета предусмотрены счета с 30-37, где затраты группируются по экономическим элементам. На рисунке 3 представлен однокруговой вариант интегрированной системы.

При двухкруговом варианте интегрированной системы управленческого учета используются две группы счетов. В финансовом учете с 30 по 37, а в управленческом учете счета с 20 по 29. В финансовом учете затраты группируются по экономическим элементам, а в управленческом – по статьям калькуляции. Двухкруговой вариант интегрированной системы представлен на рис.4.

В современных условиях управленческий учет должен соответствовать целям и задачам внутрихозяйственного управления, поэтому особую актуальность приобретает вопрос организации управленческого учета по центрам ответственности.

Центр ответственности - это подразделение организации, выделенное на основе ее организационной структуры, в котором контролируется появление

затрат и получение доходов, а также определяется степень ответственности определенного физического лица за показатели своей работы.

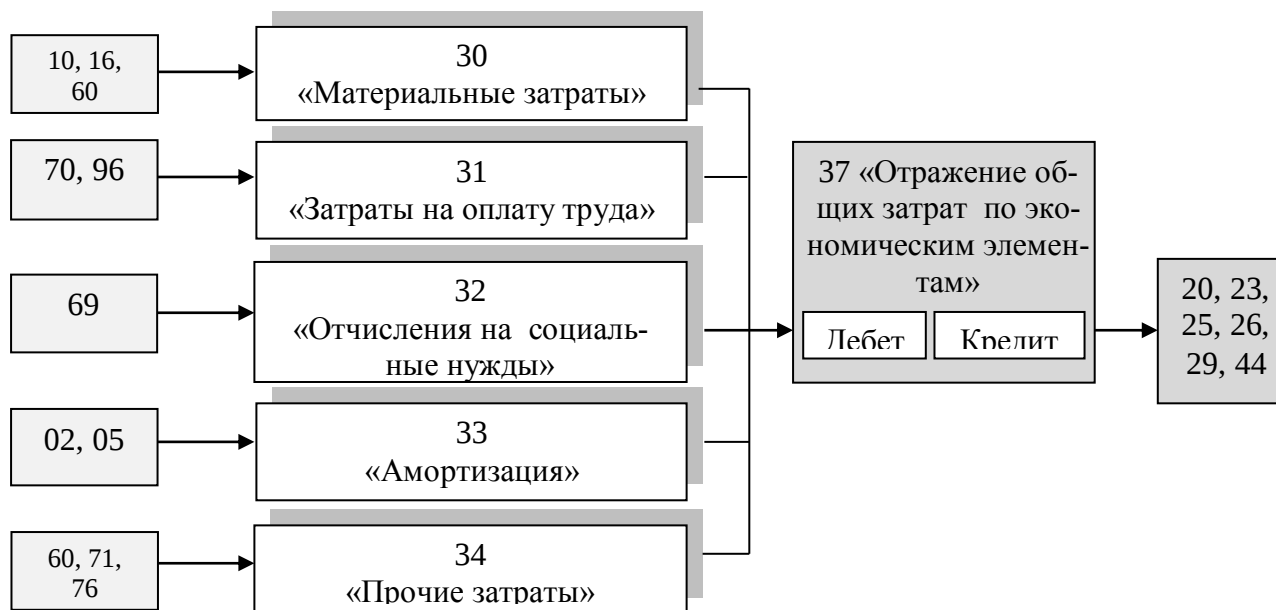


Рисунок 3 – Схема отражения на счетах расходов по экономическим элементам при однокруговом варианте

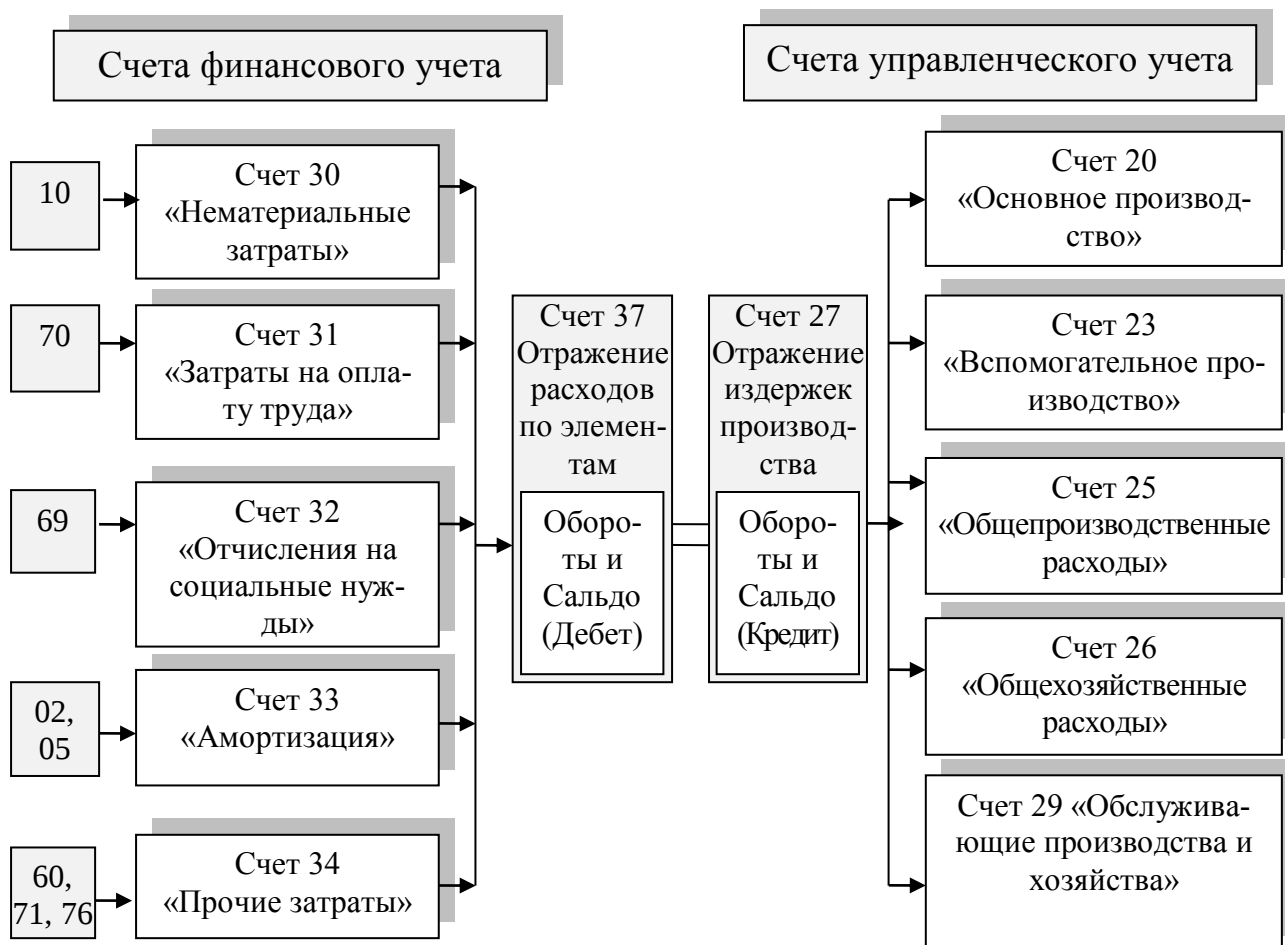


Рисунок 4 – Схема отражения на счетах расходов по элементам и статьям при двухкруговой системе учета

На сегодняшний день становление и внедрение системы управленческого учета является достаточно сложным и длительным процессом, состоящим из нескольких этапов. Общая модель организации управленческого учета представлена на рисунке 5.

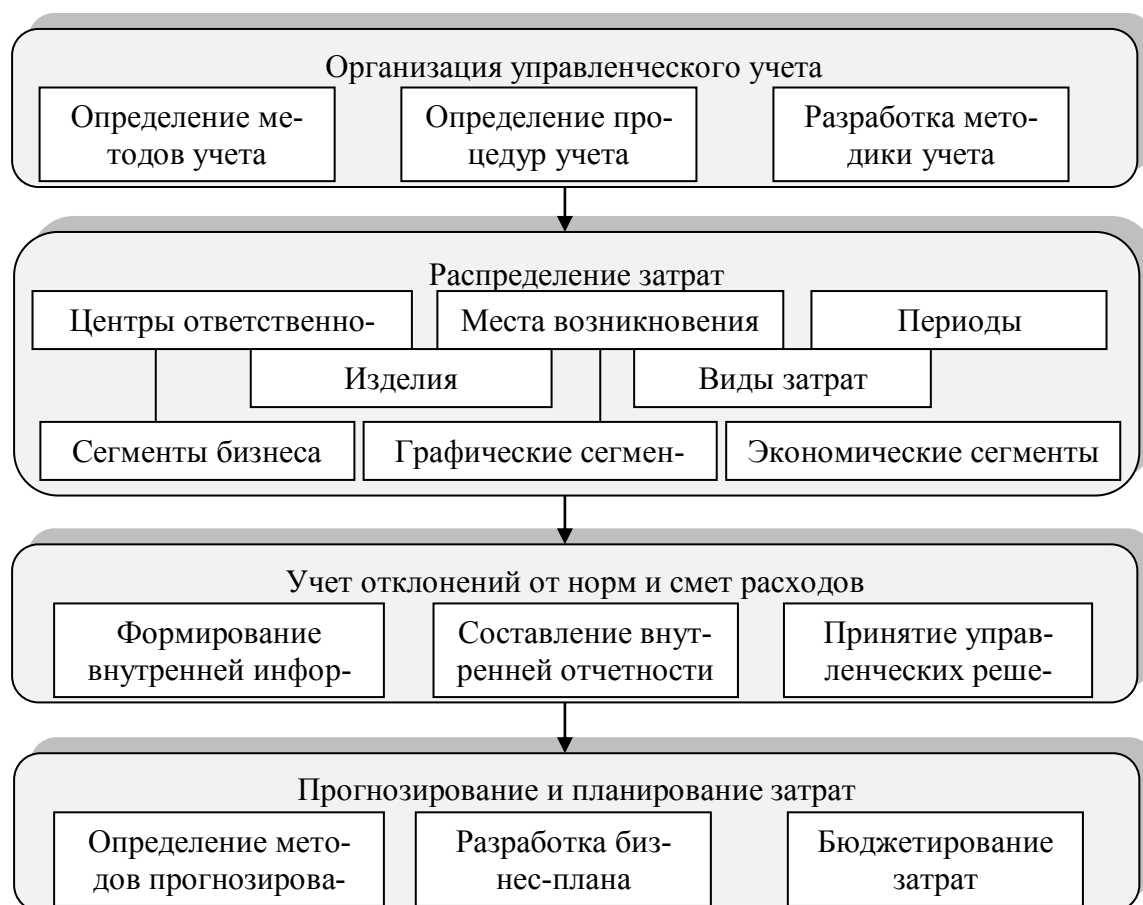


Рисунок 5 – Общая функциональная схема управленческого учета

Целью учета по центрам ответственности является обобщение данных о затратах и результатах по каждому центру для того, чтобы возникающие отклонения от запланированных показателей можно было отнести на конкретное ответственное лицо.

Существует большое разнообразие центров ответственности. Их классификация и виды представлены на рисунке 6.

Рассмотрим более подробно центры ответственности по степени полномочий и обязанностей, а именно: центр затрат, центр продаж, центр прибыли и центр инвестиций.

Центр затрат – это структурное подразделение предприятия, руководитель которого несет ответственность только за затраты, находящиеся под его контролем. К функциям такого центра относят планирование, нормирование и учет затрат факторов производства, а также контроль, анализ и управление процессами их использования. Центры затрат принято делить на две составляющие: центры нормативных и центры произвольных затрат.

Центр нормативных затрат характеризуется тем, что результат его дея-

тельности может быть измерен и можно определить исходные ресурсы, требуемые для выпуска единицы продукции. Руководитель такого центра отвечает за минимизацию затрат на единицу продукции. Контроль за деятельностью центра осуществляется путем сопоставления нормативных затрат с фактическими затратами центра.



Рисунок 6 – Классификация центров ответственности

Центр произвольных затрат – это центры ответственности, в которых результат не может быть измерен в финансовом выражении. Для таких центров не существует оптимального соотношения между затратами и результатами деятельности. Руководитель не может повлиять на величину затрат возглавляемого центра. В данном случае управление сводится к обеспечению соответствия фактических расходов запланированным и к тому, что поставленные перед центром задачи должны быть успешно решены.

Центр продаж – это обслуживающие подразделения маркетингово-сбытовой деятельности, которые отвечают не только за выручку от реализации,

но и за затраты, связанные со сбытом продукции. Данный центр ответственности предоставляет информацию о пользующихся или не пользующихся спросом товарах и услугах и о наиболее конкурентоспособных из них. Такая информация используется для принятия своевременных управленческих решений, как в сфере производства, так и в сфере сбыта. Руководители центра продаж отвечают только за финансовые результаты, получаемые от реализации, следовательно, они не несут ответственность за производство данной продукции. Результаты деятельности такого подразделения оценивают по объему и структуре продаж и величине издержек обращения.

Центр прибыли – это подразделения организации, руководители которых отвечают как за поступления, так и за затраты. Как правило, центр прибыли – это отдельные предприятия в составе объединения, например, фермерское хозяйство, животноводческие фермы и т.д. Данные центры имеют возможность контролировать объемы производства и продаж, себестоимость и цены. Общие расходы и результаты хозяйствования центров прибылей позволяют оценивать их деятельность исходя из эффективности и целесообразности принимаемых ими управленческих решений.

Центр инвестиций – это центры ответственности, руководители которых уполномочены принимать решения по оборотному капиталу и капиталовложениям, а также контролировать создание и расходование средств на эти цели. Руководители таких центров ответственны за управление инвестиционной базой и за получение прибыли. Задачей центра инвестиций является обеспечение максимальной рентабельности вложенного капитала и его быструю окупаемость. Наличие таких центров – это высший уровень автономных действий руководителя. В качестве центра инвестиции может выступать организация в целом или её отдельные подразделения.

При создании системы управленческого учета по центрам ответственности необходимо помнить о том, что она:

- функционирует либо параллельно с обычной системой бухгалтерского учета, либо интегрировано;
- нацелена на удовлетворение информационных потребностей внутреннего управления;
- позволяет контролировать издержки и экономические результаты на различных уровнях ответственности и оценивать работу центров на основе анализа отклонений;
- может решить возможные задачи только при четком определении ответственности руководителей центров и необходимых контролируемых показателей.

Внедрение системы управленческого учета носит положительный характер как для небольших, так и для крупных сельскохозяйственных предприятий, поскольку, имея сложную производственную структуру, такие предприятия остро нуждаются в оперативной экономической и финансовой информации, помогающей оптимизировать затраты и финансовые результаты, принимать обоснованные управленческие решения. Управленческий учет помогает решить

все эти задачи и является одним из факторов успеха в конкурентной среде, сложившейся на сегодняшний день, а разработанные теоретические положения и организационно-методические рекомендации служат основой для его совершенствования.

Список литературы:

1. Савин, В. Управленческий учет по центрам ответственности [Текст] / В. Савин // Предпринимательство. – 2012. – №1. – С.35-38.
2. Карпов. А. Регламент управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bud-tech.ru/reglament_ma.html.
3. Палий. В.Ф. Управленческий учет: организация и функционирование [Текст] // В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. - 2007. - № 23.-С.60-65.
4. Чайковский, Д.В. Управленческий учет затрат по центрам ответственности в производстве хозяйствующих структур [Текст] / Д.В. Чайковский // Управленческий учет. - 2010. - № 11. - С. 13-21.
5. Блаженкова, Н.М. Центры ответственности в системе управленческого учета предприятия [Текст] / Н.М. Блаженкова // Бухгалтерский учет. – 2008. – №5 (февр.). – С.75-79.
6. Валилуева, А.Р. Регламентируем управленческий учет на предприятиях [Текст] / А.Р. Валилуева // Справочник экономиста. – 2008. – №6. – С.33-44.

Старцева Татьяна Сергеевна

*студентка 4курса факультета учета и информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: tatyanaSt92@yandex.ru*

Тюхова Елена Анатольевна

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: tuhova1310@mail.ru*

Шاپорова Ольга Александровна

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: shapороva8484@mail.ru*

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 004:658.14/17

Н.В. Захаркина

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ И ДИАГНОСТИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ

Кризисные ситуации, вызывающие угрозы финансовых потерь и выживание предприятия, как правило, развиваются в течение определенного времени, и их возникновение можно в определенной степени предвидеть. Очевидно, способность противостоять кризисным ситуациям зависит от качества менеджмента и информационного обеспечения финансовых решений.

Ключевые слова: финансовая деятельность, финансовые решения, финансовый кризис, диагностирование финансового кризиса, скоринговый метод.

Для принятия эффективных управленческих решений в условиях неопределенности и динамизма окружающей среды предприятию требуется целесообразная система информационного обеспечения, объективно отражающая сложившуюся экономическую ситуацию. Хорошее информационное обеспечение это не только залог успеха и конкурентоспособности фирмы, но и порой выступает как средство выживания в условиях жесткой конкуренции.

Информационное обеспечение с точки зрения финансового менеджмента - это взаимосвязанная совокупность средств, методов и ресурсов, необходимых для осуществления анализа, планирования и подготовки необходимых управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия. Источниками информационного обеспечения финансового менеджмента любые сведения финансового характера внутреннего и внешнего информационного пространства правильно организованное управление финансовой деятельностью на основе достоверного информационного обеспечения позволит предприятию сократить издержки на производство продукции, усовершенствовать аппарат управления, найти новых поставщиков и покупателей продукции, что приведет к минимизации затрат и максимизации прибыли

Финансовая деятельность предприятия характеризует процессы финансирования хозяйственной деятельности предприятий. Финансовый менеджмент – это совокупность элементов, образующих систему рационального управления процессами финансирования.

В процессе своей деятельности менеджеру по финансам приходится принимать управленческие решения в области:

- прогнозирования финансовых состояний (операций);
- планирования финансовой деятельности;

- регулирования денежного оборота;
- учета затрат и результатов производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- анализа и оценки эффективности использования и вложения капитала;
- контроля за расходованием и поступлением денежных средств на всех этапах производственно-сбытового цикла.

В качестве примеров решений в области финансового менеджмента можно привести принятие решения о привлечении заемных средств, об утверждении финансового плана, об оплате счета поставщика.

Можно выделить следующие особенности финансовых решений:

- достаточно высокая степень ответственности лица, принимающего решения, поскольку такие решения непосредственно затрагивают сферу денежного оборота.
- возможность выразить решения количественно (в денежном эквиваленте);
- существенное влияние, оказываемое на конечный результат деятельности предприятия;
- необходимость учета их правовой законности;
- целевая установка — повышение конкурентоспособности за счет формирования и эффективного использования прибыли.
- необходимость документального оформления;
- хорошая обоснованность (решения не должны носить интуитивного характера);
- возможность автоматизации при расчетах финансовых показателей;
- особое значение временных ограничений;
- большое значение состояния политико-правовой среды [1,3].

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах связана с множеством рисков, степень влияния которых на результаты этой деятельности существенно возрастает в период финансового кризиса. Увеличение степени этого влияния связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений, появлением новых финансовых технологий и инструментов и т.д.

Поскольку каждое решение – это проекция в будущее, а будущее всегда содержит элемент неопределенности, для руководителя важно правильно определить степень риска, с которым сопряжена реализация принимаемых им решений.

Риск-менеджмент - одна из основных составляющих управленческой деятельности. Только правильно оценив возможные потери и выигрыши, разработав программу действий по предотвращению возможных отрицательных последствий, можно принять эффективное управленческое решение. В современных условиях к успеху приводит точный расчет, подкрепленный опытом и интуицией.

В частности, в рамках принятия управленческих решений в отношении выбора средств диагностики финансового кризиса целесообразно для руково-

дителей малых и средних предприятий использовать калькулятор оценки кризисных явлений, разработанный Департаментом развития малого и среднего предпринимательства г. Москвы.

Поскольку в процессе диагностирования финансового кризиса исследуется множество разнообразных показателей, предлагаемая методика включает также расчет интегрального показателя, отражающего влияние всех индикаторов. Поскольку естественного обобщающего показателя по оценке ликвидности (платежеспособности) и финансовой устойчивости предприятия не существует, целесообразно воспользоваться одним из методов расчета синтетических показателей.

В данном случае предлагается воспользоваться скоринговым методом расчета интегрального показателя на основе показателей ликвидности и финансовой устойчивости, играющих роль частных индикаторов финансового кризиса. Применение данного метода вызвано потребностью разбить область значения результативного показателя на классы, чтобы представить пользователю текстовое описание каждого класса.

Для реализации скорингового метода требуется:

1. Определить нормативные значения всех показателей-индикаторов.
2. Разбить область значений показателей на несколько интервалов.
3. Присвоить каждому интервалу определенный (необязательно идентичный) диапазон значений конкретного показателя.
4. Установить правило вычисления количества баллов для заданного значения показателя из диапазона (свое для каждого интервала).

Полученные интервалы принято называть специализированными, поскольку каждый из них имеет собственную шкалу значений.

На основе имеющихся оценок показателей финансового состояния малого предприятия рассчитывается результативный показатель T в баллах, характеризующий степень способности предприятия на конец отчетного периода противостоять кризисным явлениям. Значение показателя T вычисляется как сумма баллов, полученных предприятием по отдельным показателям.

Область значений показателя T разбивается на три характеристических промежутка:

- не менее 80 баллов;
- от 40 (включительно) до 80 баллов;
- менее 40 баллов.

По каждому из заданных промежутков необходимо составить отдельный вывод о степени развития финансового кризиса на предприятии.

Результаты расчетов применительно к предприятию, реализующему комплексные решения в области электроэнергетики ОАО «Трест трансстрой», выглядят следующим образом (табл.1). Таким образом, полученные результаты показывают, что на конец 2012 года велика вероятность кризисных явлений исходного предприятия (14,86 балла), следовательно, необходимо интенсифицировать меры по оптимизации структуры имущества и источников его формирования.

ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

ИСТОРИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА МОСКВЫ

- Первые кооперативы
- ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ
 - Городская программа
 - 2010 - 2012
 - 2007 - 2009
 - 2004 - 2006
 - 2001 - 2003
 - Реализация программы в округах
- СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА
 - Структура
 - Департамент поддержки и развития малого и среднего предпринимательства
 - Общественно-экспертный совет
 - Организации инфраструктуры
- ВИДЫ ФИНАНСОВОЙ И ИМУЩЕСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
 - РЕЕСТР СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
 - Нормативная база
 - Процедура включения в Реестр и регистрационные центры

Финансовый кризис проявляется на предприятии в виде утраты платежеспособности и снижения уровня финансовой устойчивости.

В процессе диагностирования финансового кризиса ключевую роль играют показатели финансового состояния предприятия: объем и динамика оборотных и внеоборотных активов, долгосрочных и краткосрочных обязательств, а также собственного капитала.

Данный калькулятор позволяет оценить вероятность возникновения кризисных явлений на предприятии и предоставляет рекомендации как их избежать. [подробнее...](#)

Показатель	Начало периода	Конец периода
Остаток краткосрочной дебиторской задолженности (строка 240 бухгалтерского баланса):	524811	2206031
Остаток по краткосрочным финансовым вложениям (строка 250 бухгалтерского баланса):	10172	46982
Остаток денежных средств (строка 260 бухгалтерского баланса):	5559	14444
Оборотные средства предприятия (строка 290 бухгалтерского баланса):	907937	3306573
Активы предприятия (строка 300 бухгалтерского баланса):	929055	3322212
Капитал и резервы (строка 490 бухгалтерского баланса):	30065	38568
Остаток долгосрочных обязательств (строка 590 бухгалтерского баланса):	10512	12097

Курсы валют ЦБ РФ на 15.02.2014

USD 35,2559 +0,3948
EUR 48,2618 +0,7705
E/U 1,3689 +0,0066
BVK 41,1086 +0,5639
Все валюты

Москва - территория малого бизнеса

Рисунок 1 – Калькулятор оценки кризисных явлений:
ввод исходных данных

Предлагаемая методика не ограничивается только рассмотрением обобщенного показателя, изучаются также значения показателей-индикаторов, характеризующих ликвидность активов, финансовую устойчивость и платежеспособность малого предприятия, что позволяет полнее разобраться в причинах сложившейся на предприятии ситуации, в деталях рассмотреть динамику его финансового состояния и выбрать направление действий по противодействию финансовому кризису на малом предприятии [2].

Таблица 1 – Результаты диагностики финансового кризиса ОАО «Трест трансстрой» по состоянию на конец 2012 года с помощью калькулятора оценки кризисных явлений (портал Департамента развития малого и среднего предпринимательства г. Москвы)

Показатель	Значение		Заключение/Рекомендации
	На начало года	На конец года	
1	2	3	4
Доля оборотных средств в активах, доли	0,98	-	Структура активов предприятия достаточно ликвидна для поддержания его платежеспособности.

1	2	3	4
Коэффициент текущей ликвидности, ед.	1,02	1,01	Существует реальная угроза платежеспособности предприятия в самом ближайшем будущем! Постарайтесь изменить структуру источников финансирования в пользу долгосрочных.
Коэффициент абсолютной ликвидности, ед.	0,01	-	Предприятию не хватает денежных средств. Могут наступать кассовые разрывы.. Учитывая, что недостаточное количество денежных средств в данном случае не связано напрямую с кризисными явлениями в экономике, необходимо принимать обычные меры по синхронизации движения денежных средств.
Коэффициент быстрой ликвидности, ед.	0,61	0,69	Кризисная ситуация с текущей платежеспособностью на предприятии не связана с ухудшением внешней среды. Поэтому рекомендуется принять обычные меры по увеличению высоколиквидных активов или сокращению краткосрочных обязательств.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, ед.	0,01	0,01	Падение объема собственных оборотных средств до уровня, ниже критического, создает реальную угрозу возникновения кризисной ситуации - приостановки деятельности в связи с нехваткой средств для финансирования закупок и запасов
Коэффициент капитализации, ед.	29,90	85,14	Реальная угроза потери финансовой независимости. В качестве срочной меры может быть осуществлено замещение части краткосрочной задолженности долгосрочными кредитами и займами. В перспективе необходимо увеличивать долю собственного капитала в структуре источников формирования активов предприятия.
Коэффициент финансовой независимости, ед.	0,03	0,01	Исследования степени финансовой независимости подтверждают, что на предприятии сложилась кризисная ситуация с источниками финансирования
Коэффициент финансовой устойчивости, ед.	0,04	0,02	Необходимо сократить привлечение краткосрочных заемных средств, иначе может возникнуть потребность в продаже части имущества и сокращении объемов деятельности
Степень противостояния кризисным явлениям, баллы	13,17	14,86	На предприятии присутствуют кризисные явления, необходимо интенсифицировать меры по оптимизации структуры имущества и источников его формирования

В условиях нестабильности окружающей среды важным моментом в деятельности предприятия является налаживание работы с добросовестными за-

казчиками и клиентами. Как показывает практика, на сегодняшний день важно отслеживать и проверять партнеров.

В связи с этим в целях получения достоверной и полной информации о контрагентах целесообразно использовать профессиональный сервис «Экспресс Проверка» компании «Гарант». Инструмент позволяет пользователю самостоятельно, быстро и удобно определить степень благонадежности контрагента, опираясь на солидный пакет информационных материалов [4]. Ключевые характеристики:

1. Профессиональный сервис для проверки контрагентов в составе информационно-правового обеспечения ГАРАНТ.

2. Информация самого высокого качества от системы профессионального анализа рынков и компаний «СПАРК».

3. Десятки источников информации, включая органы государственной власти и суды.

4. Удобный поиск контрагента по данным руководителя, ИНН, наименованию или адресу.

5. Экономико-математические модели расчетов индекса должной осмотрительности и индекса кредитного риска.

«Экспресс Проверка» предоставляет доступ к информационному банку, содержащему данные о более чем 8 млн. юридических лиц и 11 млн. индивидуальных предпринимателей. Для работы с таким массивом данных сервис предлагает быстрый поиск организации по различным реквизитам: название фирмы, адрес, телефон, Ф. И. О. руководителя, ИНН/ОГРН. Результатом поиска является специальная карточка контрагента, в которой информация о компании компактно сгруппирована по рубрикам, что позволяет в рамках одного окна получить все необходимые сведения. Кроме того, пользователям сервиса «Экспресс Проверка» доступен удобный аналитический инструмент «Индекс риска», позволяющий быстро оценить степень надежности контрагента.

Преимущества автоматизированного сервиса перед «ручной» проверкой контрагента:

1. Можно моментально получить необходимые сведения. Время, потраченное на поиск нужной информации, в конечном счете, может определить успех сделки.

2. Не нужно ставить контрагента перед необходимостью предоставления объемного пакета документов. Процедура их пересылки занимает изрядное количество времени и снижает динамику деловых взаимоотношений.

3. Вы имеете дело с актуальной информацией из официальных источников.

4. Экономия. Размер госпошлины за получение выписки из ЕГРЮЛ или ЕГРИП выше, чем стоимость запроса информации по каждому новому контрагенту через сервис «Экспресс Проверка».

Поясним данное преимущество более подробно. ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр юридических лиц) - это информационный комплекс, содержащий полную и достоверную (правда не всегда) информацию обо всех юридических лицах (ООО, ЗАО, ОАО и т.д.), зарегистрированных (а также уже

ликвидированных) на территории РФ. Все действия требующие регистрации в ЕГРЮЛ также содержатся в этом реестре (например, смена наименования или юридического адреса, увеличение/уменьшение уставного капитала и т.п.).

За предоставление сведений содержащихся в ЕГРЮЛ (за получение выписки) необходимо уплатить госпошлину. Если юридическое лицо запрашивает выписку само на себя, то уплачивать госпошлину не нужно (бесплатно, юридическое лицо может запрашивать выписку не более одного раза в день). Во всех остальных случаях оплатить пошлину придется. Госпошлина за срочную выписку (1 день) составляет 400 рублей, за обычную (5 дней) - 200 рублей. Оплатить госпошлину можно через банк (например, Сбербанк) или в налоговой инспекции через терминал.

Стоимость «Экспресс Проверки» - 44 958 руб. в год за 500 запросов и 59 944 руб. в год за 1000 запросов. Это всего лишь 123 или 165 рублей в день соответственно.

Следовательно, предполагаемая экономия от использования «Экспресс Проверки» составит в среднем 48,6%. Также сервис «Экспресс Проверка» минимизирует риск дебитора, предоставляя своим пользователям доступ к крупнейшему банку арбитражной практики. Благодаря доступу к судебной практике можно узнать, в каких судебных делах участвовал и в каком качестве выступал будущий партнер.

В заключение следует отметить, что, несмотря на многообразие факторов, которые могут привести к кризису на предприятии, в большинстве случаев именно неэффективность управления препятствует эффективному функционированию предприятий в условиях сложившихся рыночных отношений. Главным образом эти проблемы состоят в следующем: неудовлетворительное качество управления; недостаточная слаженность в работе управленческой команды; отсутствие у руководства предприятий четкой стратегии действий; недостаток поддержки действий руководства со стороны трудового коллектива.

Современные разработки в области управления предприятием, как правило, направлены на решение не одной, а целой группы взаимосвязанных задач. Следовательно, для развития системы управления необходим комплексный подход, предусматривающий реализацию мероприятий, относящихся сразу к нескольким предметным областям. Например, внедрение информационных систем управления не только способствует реализации определенных методов управления и соответствующему обмену информацией, но и требует более или менее существенных изменений в организации управления, а также обеспечивает соответствие определенным правилам, нормам и стандартам. Комплексный подход к решению корпоративных задач, основанный на современных методах управления и информационных технологиях, будет определять перспективы развития корпоративного управления в ближайшем будущем.

Следует отметить, что в последнее время риски и угрозы со стороны окружающей среды требуют от менеджеров принятия стратегических решений, т.е. решений, ориентированных на будущее и учитывающих неконтролируемые внешние факторы, воздействующие на предприятие.

Список литературы:

1. Афоничкин, А. И. Управленческие решения в экономических системах [Текст]: учебник для вузов / А.И.Афоничкин. – СПб.: Питер, 2009. – 480 с.
2. Диагностика финансового кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mbm.allmedia.ru/calcs-crysys/diagnos.asp>.
3. Лукичёва, Л.И. Управленческие решения [Текст]: учебник для студ. вузов. – 4-е изд. / под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2009. – 383 с.
4. «Экспресс-Проверка» – это информация о контрагенте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://proverka.gardoc.ru>.

Захаркина Наталья Владимировна

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: natashazaharkina@mail.ru

УДК 338.46:642:004

Л.В. Зимина

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Стремительное внедрение информационных технологий во все сферы жизнедеятельности современного общества наложило свой отпечаток и на работу предприятий общественного питания. Особенности автоматизации процессов в данной области, ИТ-инновации ресторанного бизнеса, прежде всего, связаны с использованием специализированных программных продуктов и технические средств, внедрением комплекса web- и телекоммуникационных решений для взаимодействия с клиентами.

Ключевые слова: автоматизированные информационные системы, информационные технологии в профессиональной деятельности, ИТ-инновации ресторанного бизнеса.

Информационные компьютерные технологии, разработанные специально для предприятий общественного питания, позволяют значительно упростить, оптимизировать и ускорить целый ряд рутинных, специфических для этого бизнеса операций. Современные рестораны, бары, кафе, клубы являются популярными составляющими досуга в современных городах. В силу сложности специфики наполнения и содержания организация подобного процесса требует соблюдения различных санитарных и технологических норм, учета поступления продуктов питания, формирования стоимости блюд и полуфабрикатов, процедур списания продуктов «под ноль» и т.д. Таким образом, требование автоматизации всех этих процессов вытекает, прежде всего, из необходимости

учёта достаточно большого количества деталей.

В свою очередь, увеличение на рынке общественного питания доли сетевых форматов приводит к усложнению организационных структур и функций управления. Соответственно, возникает потребность в сложных информационных системах, требующих учета специфики сферы общественного питания. Например, продукция общепита, в отличие от промышленных предприятий, в большинстве случаев с производства поступает непосредственно на реализацию, минуя такое звено, как склад. Одновременно с этим документальное сопровождение движения сырья и готовой продукции требует затрат времени и трудовых ресурсов. Следовательно, необходимо максимально сократить время движения информации, что требует увеличения скорости ее передачи между операциями.

Применение информационных технологий позволяет повысить эффективность предприятия за счет сокращения времени обслуживания, повышения скорости ответной реакции склада на потребности в сырье производства. В результате - увеличение оборачиваемости мест торгового зала и высокое качество обслуживания.

В настоящее время существуют следующие тенденции в процессе внедрения информационных компьютерных технологий в сферу общественного питания. Во-первых, это огромный рынок программных продуктов, позволяющих автоматизировать данную деятельность. Рассмотрим некоторые из них.

«Кафе-8» - это многофункциональное программное обеспечение, используемое для ведения бухгалтерского и производственного учета в ресторанах, барах, кафе и других предприятиях общественного питания. Особенностью всей линейки программ «Кафе» является их совместимость с программой 1С, т.к. они построены на базе ее конфигураций. Это является неоспоримым достоинством, т.к. большинству бухгалтеров знакома и понятна программная среда 1С, что делает Кафе-8 достаточно привлекательным.

Интерфейс программы разработан по принципу «Все – под рукой», программой удобно пользоваться, а ее освоение занимает у пользователя не более 5-10 минут.

К основным функциональным возможностям программы «Кафе-8» можно отнести следующие:

- автоматическое заполнение калькуляционных карт блюд;
- выпуск продукции на основании заданных калькуляций;
- автоматическое заполнение документов на реализацию готовой продукции;
- автоматическое списание материалов по выпущенной продукции;
- автоматический учет уварки компонентов и т.д.

Кроме этого, в программе имеется возможность печати меню и заборного листа, реестров выпуска продукции, расхода сырья.

Программа «Кафе-8» рассчитана и подходит для любого предприятия общественного питания, а для самых продвинутых и современных кафе предусмотрена возможность использования электронного меню.

Калькуляционная карточка № 0000000001 от 25.11.2008

Наименование блюда: Котлеты летние

Порядковый номер калькуляции и дата утверждения	Норма на 10 порц.	Цена за ед.	Сумма
1. Лук репчатый (кг)	5	0,5	2,5
2. Фарш (кг)	1	80	80
3. Хлеб белый (кг)	0,5	12	6
Выход в готовом виде на одну порцию (гр.)		140	
Выход в готовом виде на 10 порций (кг)		1,4	
Стоимость сырья на одну порцию		8,85	
Общая стоимость сырья на 10 порций		88,5	
Потери в весе на одну порцию (%)		20	
Потери в весе на 10 порций (кг)		0,35	

Рисунок 1 – Рабочая среда программы «Кафе-8»

«Мини кулинария» - это компьютерная программа учёта производства продуктов питания, полуфабрикатов и т.д. Она рассчитана для кондитерских цехов, кулинарий, ресторанов, столовых, кафе.

Основные возможности:

- учет производства продуктов питания;
- для кафе, столовых, кулинарий, кондитерских, баров, ресторанов и т.д.;
- ведение калькуляционных карточек (рецептов);
- составление нарядов-заказов на производство;
- автоматический расчет общего количества сырья;
- печать наряда-заказа в 3 видах (полный, по сырью, по изделиям);
- до 50 компонентов изделий (сырья);
- до 50 наименований готовой продукции (изделий);
- до 25 компонентов на одно изделие;
- количество нарядов-заказов не ограничено.

«Ростбиф. Общепит» - программа для общественного питания, автономна, проста в освоении, много умеет, нетребовательна к ресурсам, имеет малую цену.

Являясь автономной, простой в освоении, недорогой и нетребовательной к ресурсам, «Ростбиф. Общепит» - это одна из немногих программ для общепита, помогающих сделать простым сложный складской учет на базе калькуляций и правильно считающих средневзвешенную цену за ряд периодов. Поэтому она является одним из оптимальных вариантов учета в общепите для кафе и небольших ресторанов.

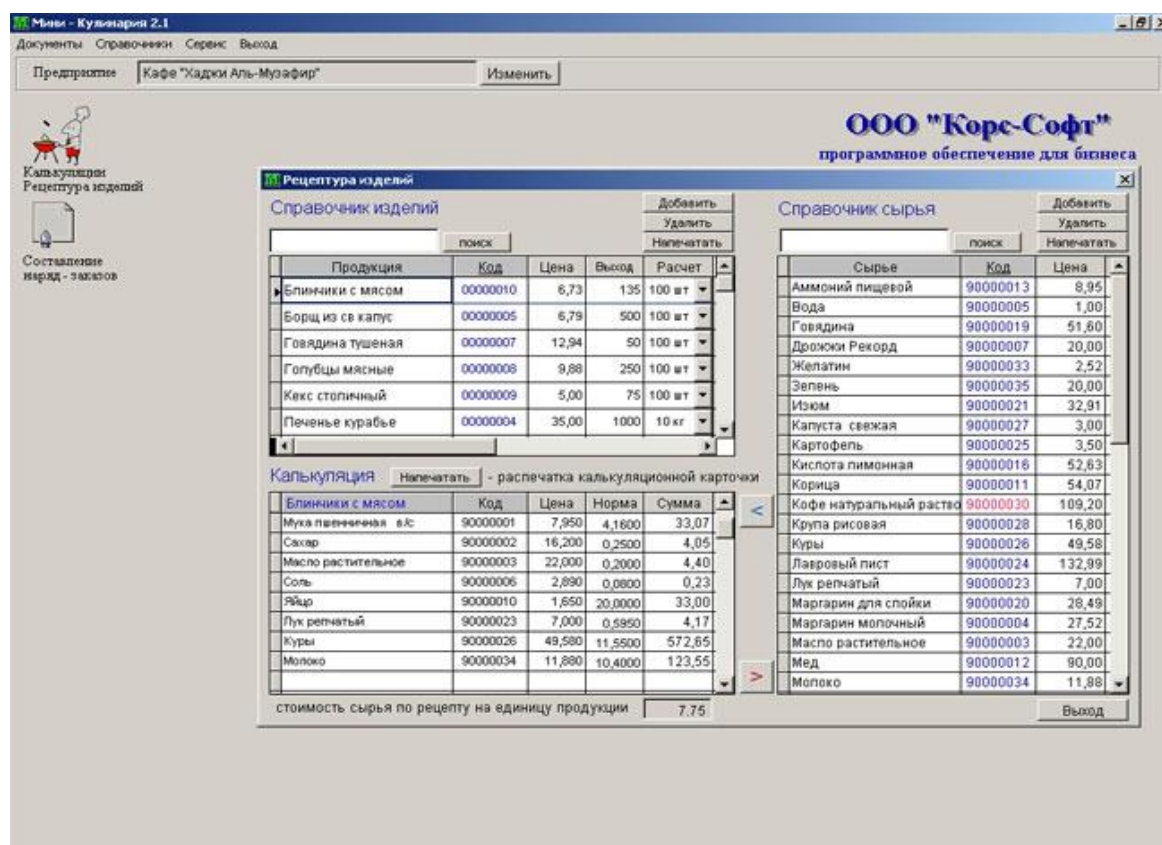


Рисунок 2 – Интерфейс программы «Мини-кулинария»

Помимо особенностей программного обеспечения, в сфере общественного питания используются специализированные технические средства.

TouchScreen мониторы. Использование специальных экранов с чувствительной к касанию поверхностью значительно повышает удобство и быстроту работы персонала. Официант просто касается пальцем нужного места экрана, где изображен столик, и система сразу открывает заказ на этом столике. Технология «TouchScreen» позволяет работать без клавиатуры и мыши – все это заменяет сам экран монитора.

Мобильный официант. Оборудование фирмы ORDEMAN - ручной терминал официанта - позволяет вообще отказаться записи заказов в блокнот. Официант непосредственно у столика принимает заказ, и заказ тут же отправляется на кухню или в бар. Отпадает необходимость не только в блокноте официанта, но и в станции для приема заказов.

Управляющий заведением оперативно вносит коррективы в работу заведения через модуль «Менеджер торгового зала», на лету меняя направления печати, вводя дополнительные скидки или наценки, меняя полномочия персонала при необходимости. Оперативный контроль за работой заведения в реальном времени прямо из кабинета позволяет осуществлять модуль «мониторинг». Часто в теплое время года рядом с самым заведением создаются временные летние площадки - павильоны под открытым небом. Можно перенести одно рабочее место на летнюю площадку, а можно использовать модуль «Мобильный офи-

циант» - и нет необходимости протягивать провода, перетаскивать и убирать на ночь дорогостоящее оборудование.

Наиболее креативными считаются предприятия общепита, использующие и другие IT-технологии. В последнее время многие туристы и жители городов отдадут предпочтение ресторану, бару или кафе, в котором есть бесплатный Wi-Fi: в ожидании заказа можно проверить почту, пообщаться с друзьями, почитать новости или поработать.

Многие известные рестораны привлекают посетителей теплан-шоу, когда на глазах у клиентов теплан-повар создает какое-нибудь фирменное блюдо. Но как бы ни было увлекательным представление, кухонные запахи и вид использованной посуды нравится далеко не всем. Научно-технический прогресс предложил и теплан-инновации ресторанного бизнеса: рядом с рабочим местом повара на кухне устанавливают камеры, а по монитору на столике за его действиями наблюдают лишь те посетители, кому это интересно.

Электронные меню. iPады стали революционной инновацией в ресторанном бизнесе, заменив собой старинные привычные гроссбухи-меню. Причем, выиграли от нововведения и рестораторы, и посетители: интерактивное электронное меню стало каналом связи между ними и позволило администрации быстро редактировать меню и вносить в него новые блюда. Для клиентов посещение ресторана можно сравнить с игрой, позволяющей:

- подобрать из карты вин заведения вино по цене, году, региону, букету, а затем к нему - блюдо из местного меню;
- подсчитать калорийность тех или иных блюд;
- при выборе блюд, сразу же видеть окончательный чек заказа;
- в ожидании заказа поиграть в игры, почитать новости, побродить по Интернету.

Для опытных рестораторов существует специальная программа IikoChain, благодаря которой есть возможность управлять ресторанной сетью в реальном времени, контролировать показатели расходов, цены. Возможно даже в режиме online отслеживать, какие блюда подавались официантом конкретному посетителю. Благодаря использованию этой программы, можно выделить лидеров и аутсайдеров среди филиалов, поощрить передовиков и выяснить, что мешает отстающим поддерживать должный уровень сервиса и обслуживания. Скорость введения новшеств также возрастает в разы, так как распоряжения сразу попадают во все филиалы. Также всегда есть возможность оставаться в курсе всей финансовой и складской информации. Что дает возможность принимать оперативные решения по управлению ресторанной сетью. Главная цель этой программы – ежедневный, детальный контроль за всеми направлениями деятельности, что является существенным конкурентным преимуществом, позволяющим оперативно реагировать на все изменения.

Применение информационных технологий в маркетинговой деятельности предприятий общественного питания, также имеет специфику, заключающуюся в предоставлении услуги конечному потребителю: использование глобальной сети Интернет для оказания услуг по бронированию столов, проведения PR-

кампаний, управления программами лояльности и дисконтными программами, автоматизации инструментов стимулирования сбыта и продвижения.

В управлении логистикой предприятий питания особенность использования информационных технологий заключается в возможности мониторинга в реальном времени состояния запасов и возможности оперативного размещения заказов на поставку сырья. Применение информационных технологий в управлении запасами позволяет сократить затраты на закупку и хранение сырья, что приводит к снижению уровня издержек.

Одной из основных ИТ-инноваций для ресторанного бизнеса является внедрение комплекса web- и телекоммуникационных решений для взаимодействий с клиентами. На многих предприятиях появляются услуги доставки на дом заказов, сделанных по телефону и интернету.

Всемирная глобальная сеть представлена огромным количеством ресторанных путеводителей по городам, странам и ресторанным компаниям. Наличие реально функционирующего Web-сайта конкретного ресторана в интернете является мощным средством создания положительного имиджа компании, автоматически расширяет число его клиентов. Кроме обычных услуг по поиску ресторана и выяснению меню, посетители сайта смогут получить в on-line режиме специальные купоны, дающие скидки во всех ресторанах сети. Цель - найти новые каналы обслуживания своих клиентов.

К сожалению, отечественные рестораторы достаточно скептически относятся к интернет-бизнесу, и лишь мизерная доля из них «достаточно продвинута», чтобы осознавать, насколько эффективна и гибка информация в интернете. Индустрия общественного питания и досуга - одна из наиболее динамично развивающихся областей бизнеса. Использование современных автоматизированных информационных систем и ИТ-инноваций является одним из важнейших механизмов повышения креативности, конкурентоспособности и рентабельности предприятий питания.

Список литературы:

1. Гройлов, А. С. Информационные технологии в сфере общественного питания [Текст] / А. С. Гройлов [и др.] // Молодой ученый. – 2011. – №3. Т.1. – С. 100-102.
2. Ресторанный софт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rembatspb.ru/yupiter.php>
3. БЭСТ-5. Питание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekb.tiu.ru/p1311270-programma-best-pitanie.html>
4. Кафе-8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bizguru.ru/node/890>
5. МиниКулинария [Электронный ресурс]. – / Режим доступа: <http://www.kors-soft.net/freeware.php?id=9>
6. Ростбиф. Общепит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ros.nodred.com/index.htm>
7. Вестник индустрии питания. Программа «IikoChain» [Электронный ре-

сурс]. – Режим доступа: <http://www.pitportal.ru/vestnik/section164/10199.html>

8. ИКТ в ресторанном бизнесе – насущная потребность или опережение времени? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2008/articles/restaurant_3.shtml

9. Федеральный медиа-ресурс, посвященный рынку современных информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.comprice.ru/articles/detail.php?ID=40452>

10. Школа шеф-поваров. Информационные технологии в ресторанном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chef-school.ru/grand-chefs/330-2011-10-12-10-16-16>

Зими́на Ла́риса Влади́мировна

*к.э.н., ст. преподаватель кафедры математики, информатики
и информационных технологий*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: zimalar@mail.ru*

УДК 005.511(083.92):004

А.А. Музалевская

ИНФОРМАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ БИЗНЕС-ПЛАНА

В статье рассматривается роль информационного моделирования экономических объектов в процессе принятия управленческого решения. Особое внимание уделено автоматизации подготовки проекта бизнес-плана в различных программных средах.

Ключевые слова: модель, информационные моделирование, бизнес-планирование, программные продукты.

На сегодняшний день в большинстве стран мира завершается формирование информационного общества, что обуславливает совершенствования управленческой деятельности на основе внедрения прогрессивных методов современной информационной технологии управления (ИТУ), основанной на широком применении персональных компьютеров, телекоммуникаций и новейших программных средств. Моделирование, реализованное с помощью персонального компьютера, позволяет произвести более полное и точное исследование за счет сокращения времени обработки данных, чему способствует не только увеличение скорости вычислений, но и использование готовых программных средств. Компьютеры и информационная революция резко меняют образ мыш-

ления специалистов, переводя его на качественно иной уровень.

Особенно актуальным нам представляется использование информационных технологий управления, основанных на экономико-математическом моделировании ситуации, поскольку принятие управленческих решений предполагает анализ возможных последствий, влияние на исследуемый показатель других факторов, а также оптимизацию ситуации на этапе выработки решения.

Компьютерная модель является разновидностью математической модели. В свою очередь, компьютерная модель может быть представлена в нескольких видах.

Следует заметить, что в литературе не существует единого подхода как к классификации моделей вообще, так и к классификации математических и компьютерных моделей. Мы будем основываться на выделении среди компьютерных моделей модели информационной. Главной задачей компьютерного моделирования выступает построение информационной модели объекта, явления. Компьютерное моделирование включает в себя прогресс реализации информационной модели на компьютере и исследование с помощью этой модели объекта моделирования, то есть проведение вычислительного эксперимента.

В «Большом Экономическом Словаре» содержится следующее определение информационной модели: «Информационная модель - схема потоков информации, используемой в процедуре управления, отображающая различные процедуры выполнения функций управления организацией (предприятием) и показывающая по каждой задаче связь входных и выходных документов и показателей» [1]. Наряду с этим существуют и другие определения, например, информационная модель объекта или набора объектов – это совокупность атрибутов (характеристик) данного объекта (объектов) вместе с числовыми или иными значениями этих атрибутов. Целью создания информационной модели является обработка данных об объектах реального мира с учетом связей между объектами.

На наш взгляд, объяснение «что есть информационная модель» зависит от задач, которые будут решены в процессе моделирования. Если, например, целью построения информационной модели является реинжиниринг бизнес-процессов, целесообразно детально их рассмотреть и найти пути оптимизации функций управления. Если же целью является оптимизация значений некоторого показателя или группы показателей, следует анализировать количественные характеристики объекта в рамках имитационной модели, реализованной в той или иной программной среде.

В рыночной экономике одной из приоритетных задач, стоящих перед любой фирмой является управление финансами. Решение этой задачи требует комплексного подхода и последовательной реализации.

Несмотря на то, что спектр программных продуктов для решения задач финансового анализа достаточно широк, какого-либо универсального средства, способного удовлетворить хотя бы усредненные запросы специалистов, на сегодняшний день не существует. Такое положение обусловлено прежде всего исключительным разнообразием и сложностью возникающих задач.

Инструментарий поддержки финансовых решений включает в себя следующие группы программных средств:

- табличные процессоры (Excel, Lotus, Quattro Pro);
- комплексные системы управления предприятием (BAAN, PLATINUM, «ОЛИПМ», «БОСС» и другие);
- пакеты решения задач технического анализа (наиболее популярная программа этой группы Meta Stock);
- пакеты решения задач фундаментального анализа («Инвестор», «Альт-Инвест», Project Expert);
- системы искусственного интеллекта (Brain Maker Pro, Winnet, Omega);
- статистические и математические пакеты программ (SPSS, MathCAD, Statistica, «Статистик-консультант», и другие)

Остановимся на программах, представляющих группу фундаментального анализа. Они предназначены для автоматизации оценки финансового состояния предприятия, подготовки технико-экономических обоснований (ТЭО) и разработки бизнес-планов инвестиционных проектов.

При составлении бизнес-плана компьютер является незаменимым инструментом. Начинать знакомство с информационной технологией бизнес-планирования, на наш взгляд, следует с использования стандартных офисных программ, таких как Word и Excel. С помощью текстового редактора оформляется текстовая часть, расчетная представляет собой модель в табличном процессоре.

В большинстве случаев реализация проекта требует привлечения денежных средств со стороны, что порой становится трудной задачей. К сожалению, будущие поступления менее ценны, чем современные активы. Особенно ярко этот принцип проявляется в долгосрочных финансовых операциях и при высоких темпах инфляции. Следствием этого принципа является неправомерность суммирования денежных величин, относящихся к различным моментам времени в финансовом анализе, особенно при рассмотрении долгосрочных инвестиционных проектов. Однако на краткосрочных временных промежутках такое суммирование вполне допустимо и широко применяется (например, в бухгалтерском учете при подведении итогов по месяцам, кварталам или за год).

Поэтому при принятии управленческих решений в финансовом менеджменте необходимо сопоставлять между собой экономически эквивалентные денежные суммы, относящиеся к различным моментам времени. Для расчета таких эквивалентов используются финансовые функции.

Важным этапом бизнес-планирования является оценка рисков проекта и сведения их к минимуму. С этой задачей помогает справиться надстройка «Поиск решения», которая позволяет оптимизировать построенную модель. Например, задача о формировании портфеля инвестиций минимального риска полезна для тех, кто собирается вложить свободные деньги в реализацию того или иного бизнес-плана.

Задача создания бизнес-проекта в офисных приложениях достаточно трудоемка. Гораздо быстрее (и, часто, полнее) она решается в рамках специализи-

рованных программ. Такие программы позволяют провести комплексную оценку инвестиционных проектов и расчет набора показателей эффективности и состоятельности, необходимых для подготовки бизнес-плана. В основе большинства этих программ лежит методика оценки инвестиционных проектов, разработанная Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). При этом учитывается специфика российской экономики (особенности бухгалтерского учета, налогообложения и инфляции).

Специализированные программные продукты делятся на открытые и закрытые.

В закрытых системах функции и способы вычислений от пользователя скрыты и не могут быть изменены. Пользователю предлагаются для заполнения на основе бухгалтерской и финансовой отчетности готовые формы, расчет результатов не требует вмешательства (хотя допустимы некоторые настройки при вводе исходных данных, а также адаптация под конкретные запросы путем создания собственных форм отчетности и аналитических таблиц). Такие системы можно рекомендовать для работы начинающим бизнесменам, составляющим бизнес-план впервые. Закрытые программные продукты позволяют легко получить конечный результат, не особенно погружаясь в расчеты и формулы. Невозможность изменений защищает от ошибок, обеспечивает соответствие результатов исходным данным, что сохраняет единство методики при анализе проектов разными специалистами.

Для профессионалов гораздо привлекательнее открытые системы. В них формулы вычислений не скрыты, пользователь сам может проверить их пригодность к своим условиям и при необходимости корректировать. Например, при изменении законодательства, уровня инфляции и т. п. Алгоритм расчета доступен для просмотра, возможно его форматирование, что позволяет свободно ориентироваться в методике расчетов. Адаптацию под конкретные запросы пользователя осуществляют путем создания собственных форм для организации исходных данных и алгоритмов расчетов. При этом необходимы определенные знания: пользователь должен разбираться в сути экономических расчетов и иметь навык работы с электронными таблицами, на базе которых построены открытые системы.

Открытые системы используют специализированную среду электронных таблиц (как правило, это MS Excel). К числу наиболее популярных программ этой группы относится «Альт-Инвест» (фирма «Альт-Инвест»). Этот программный продукт выпускается в нескольких версиях, рассчитанных на разные категории пользователей: «Альт-Инвест Прим» — упрощенный вариант, «Альт-Инвест», «Альт-Инвест Сумм» — расширенная версия.

Программы рассчитаны на подготовленного пользователя, специалиста в области финансового менеджмента, которому не нужно разъяснять подробности оформления плана. Они предоставляют полноценные инструменты для расчетов и составления таблиц, которые потом нужно экспортировать в текстовые документы. Поскольку программы работают в среде MS Excel, которую широко используют в самых разных областях, не требуется дополнительно изучать ин-

терфейс и особенности работы. Все основные стандартные операции, такие как форматирование, сохранение файлов и др., не отличаются от аналогичных при выполнении других работ в Excel. Пользователю не приходится отвлекаться на изучение программы — он полностью занят непосредственным решением задач бизнес-планирования

Программные продукты фирмы «Альт-Инвест» представляют собой рабочую книгу MS Excel, состоящую из нескольких взаимосвязанных листов. В профессиональной программе «Альт-Инвест» это листы «О программе», «Проект», «Анализ», «Отчет».

На листе «О программе» расположена информация справочного и методического характера.

«Проект» — основной рабочий лист, где производят настройку, ввод данных и расчет итоговых показателей. Расчетные формулы в программах открыты. Пользователь может проследить вычисления и проверить, как рассчитываются те или иные значения. Можно также при необходимости изменить формулы расчетов (рис. 1).

The screenshot displays the 'Альт-Инвест Сумм 5.05' Excel spreadsheet. The interface includes the standard Excel menu bar (Файл, Главная, Вставка, Разметка страницы, Формулы, Данные, Рецензирование, Вид, Надстройки) and a ribbon with various toolbars. The spreadsheet itself is divided into several sections:

- Section 1: Project Information** (Rows 1-4). Includes the title 'АЛЬТ-ИНВЕСТ™ Сумм 5.05' and a subtitle 'Суммарные результаты реализации проектов'.
- Section 2: General Data** (Rows 5-10). Contains input fields for 'Включение проектов в суммарные результаты' and 'Включать данные о компании?'.
- Section 3: Taxes and Profit Usage** (Rows 11-46). A detailed table with columns for years (1 кв. 2006, 2 кв. 2006, 3 кв. 2006, 4 кв. 2006, 1 кв. 2007, 2 кв. 2007) and an 'ИТОГО' column. Rows include 'НДС полученный', 'НДС уплаченный', 'Налог на прибыль', 'Дивиденды по консолидированной отчетности', and 'Платежи НДС в бюджет'.
- Section 4: Profit and Loss Statement** (Rows 47-69). Another table with the same column structure, showing 'Выручка (нетто)', 'Себестоимость проданных товаров', 'материалы и комплектующие', 'оплата труда', 'налоги, относимые на текущие затраты', 'производственные расходы', 'начисленные лизинговые платежи', 'амортизация', 'Валовая прибыль', 'Коммерческие расходы', and 'Административные расходы'.

The bottom status bar shows 'Готово' and a zoom level of 100%.

Рисунок 1 – Настройка проекта в программе «Альт-Инвест Сумм»

Лист «Анализ» содержит информацию о зависимости проекта от таких параметров, как уровень цен, объем продаж, стоимость материалов и комплектующих, общие издержки, размер инвестирования и ставка дисконтирования. Для наглядного отображения взаимосвязей расчетных формул используют также стандартную возможность в MS Excel — отслеживание зависимостей. После

выполнения соответствующей команды (способ подачи команды зависит от версии MS Office) стрелками будут указаны зависимости между данными или формулами в ячейках таблицы, что особенно важно в случае, когда алгоритм расчетов далеко не всегда очевиден.

Последний лист предназначен для формирования отчетов о расчетах с выводом на печать или в файл.

Примером закрытой системы, которая не требует для своей работы никаких других приложений, может служить Project Expert, разработанная фирмой Project (рис. 2). Это программная система, предназначенная для разработки и анализа финансовой модели предприятия как нового, так и уже действующего. Программа функционирует по принципу «черного ящика»: на входе подают данные, на выходе получают готовый результат, все расчеты скрыты от пользователя.

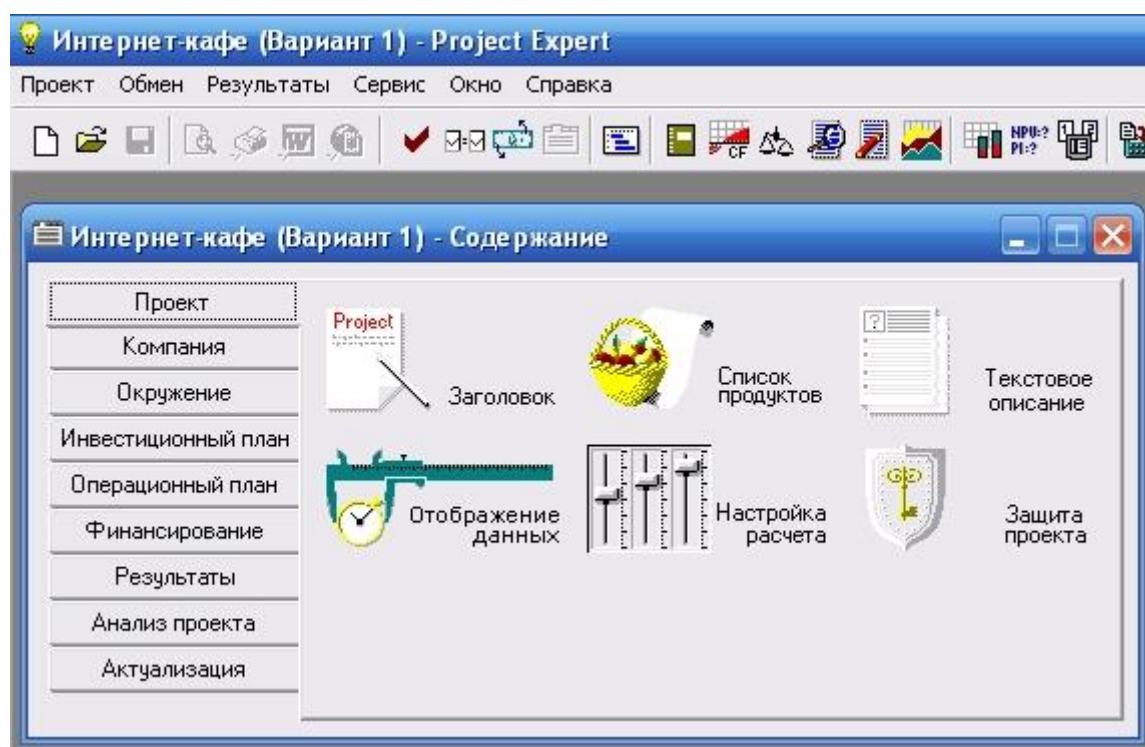


Рисунок 2 – Описание проекта в программе Project Expert

Программная система Project Expert — самостоятельная оболочка для всестороннего анализа как новых проектов или предприятий, так и уже существующих. Планирование производят путем создания математической модели и анализа ее функционирования.

Дружественный интерфейс программы напоминает офисные программы Microsoft. Project Expert, она снабжена развернутой системой помощи. Ввод данных производят в простой доступной форме: программа подсказывает, что и куда вводить.

В то же время формирование законченного бизнес-плана автоматизировано наполовину. Нельзя получить готовый бизнес-план одним нажатием кноп-

ки. В Project Expert реализован механизм динамической связи с другими приложениями Windows (DDE). Поэтому подготовленные отчеты могут быть переданы, например, в Word с сохранением связей. Кроме того, отчеты могут передаваться в формате HTML с сохранением гиперссылок. Закрытость программы не исключает возможности настройки параметров проектов в зависимости от изменившихся условий, законодательства и так далее.

Собственно работа над бизнес-планом в Project Expert предлагает следующий порядок:

- построение модели;
- определение потребностей и разработка стратегии финансирования;
- анализ эффективности проекта;
- формирование отчетов.

Построение модели начинают с описания проекта (заголовок, имя файла и т. д.). Длительность проекта может составлять от двух месяцев до ста лет. Допускается сопровождение описания комментарием, который носит вспомогательный характер и не используется впоследствии при подготовке отчета для бизнес-плана.

Производство продукции или предоставление услуг — это основное содержание любого проекта, поэтому далее составляют список продуктов, подбирают единицы измерения и определяют дату начала продаж каждого продукта. Всю эту информацию заносят в базу данных проекта.

Текстовую часть бизнес-плана готовят с помощью специального модуля. Разделы бизнес-плана представлены в виде дерева: основные разделы делятся на подразделы и т. д. Заполнение ведут в среднем из трех окон, в верхнем приведены наводящие вопросы, а в нижнем — образцы. Структуру дерева можно настраивать под конкретные задачи, то есть удалять или добавлять отдельные разделы плана.

В модуле «Отображение данных» указывают масштаб представления данных и настраивают параметры отображения итоговых таблиц. Все расчеты производят с шагом в один месяц, поквартально или по годам.

Модуль «Настройка расчета» предназначен для задания параметров определения эффективности проекта и степени детализации результатов. В соответствующем окне расположены три вкладки:

- ставка дисконтирования;
- детализация;
- показатели эффективности.

Ставка дисконтирования позволяет корректировать суммы денежных выплат с учетом различной стоимости денег в различные моменты времени (используется при оценке эффективности инвестиций). Здесь можно использовать одну из трех моделей: CAPM, CCM или WACC.

Детализацию производят для подробного рассмотрения каких-либо расчетных данных. Для этого выбирают соответствующие таблицы из списка.

На вкладке «Показатели эффективности» можно установить такие пара-

метры, как учет процентов по кредитам, процент выплат за счет поступлений текущего месяца и период расчета. Эти параметры позволяют получить корректную оценку проекта с учетом особенностей его реализации.

После настройки и заполнения данных целесообразно защитить проект от случайных или несанкционированных изменений. Чтобы выполнить эти действия, нужно нажать кнопку «Защита Проекта» и в открывшемся окне установить пароли трех уровней: автор (полный объем прав доступа), менеджер (с правом ввода актуализированных данных и просмотра), гость (с правом просмотра).

Остальные разделы бизнес-плана заполняют на соответствующих вкладках карточки проекта.

Раздел «Компания» включает описание стартового баланса (новое предприятие или действующее), основных правил учета финансовой деятельности, структуры компании и происхождения издержек.

В разделе «Окружение» задают различные настройки, касающиеся валюты, учетных ставок, инфляции и налогов.

Раздел «Инвестиционный план» служит для составления календарного графика начальных капитальных вложений и подготовительных работ. Здесь определяют этапы работ, ресурсы, необходимые для выполнения этапов, и их стоимость, а также формируют активы предприятия, способы и сроки их амортизации.

Исходные данные о сбыте продукции и об издержках периода производственной деятельности вводят в окнах раздела «Операционный план». Для прогноза объема сбыта здесь указывают необходимые сведения о потребности в материалах, нормировании труда и стоимости ресурсов.

Финансовые отчеты могут быть проиллюстрированы графиками и диаграммами нескольких видов (до пяти).

Программная система, помимо основного приложения Project Expert, включает в себя также несколько отдельных программ, предназначенных для анализа и планирования при различных условиях ведения бизнеса. Все приложения имеют идентичный интерфейс и совместимые форматы данных. Круг решаемых задач во многом повторяет возможности надстроек табличных редакторов, с частности, программа «What-if анализ» аналогична анализу «Что, если...» в пакете MS Excel.

Для работы программы требуется большое количество данных, без которых некоторые расчеты просто не будут произведены. Формулы расчетов скрыты и не могут быть изменены. Впрочем, это компенсируется возможностью введения собственных таблиц и формул пользователя.

Роль моделирования финансовых потоков в планировании деятельности предприятия трудно переоценить. С его помощью аналитик может получить ответы на вопросы: окупят ли планируемые поступления вложенные инвестиции? потребуется ли привлечь для этого дополнительные средства, в каком объеме, на какие сроки и из каких источников? Полученные в результате моделирования прогнозные отчеты позволяют лучше аргументировать для инвесто-

ров эффективность участия в проекте, получить прогноз финансового состояния компании. Варьирование ключевых параметров финансовой модели, оценка ее устойчивости, создание и анализ альтернативных сценариев - все это предполагает быстрое создание модели, внесение изменений и пересчет различных вариантов, оперативную подготовку и обновление итоговой отчетности, что требует применения современных методик и инструментов, снижающих временные затраты, автоматизацию в информационном моделировании. Выбор же конкретного программного продукта, из множества имеющихся на рынке, определяется спецификой решаемой задачи и пристрастиями пользователя.

Список литературы:

1. Большой экономический словарь [Текст] / Под ред. Азрилияна А.Н. - М.: Изд.: «Институт новой экономики», 2010. – 1473 с.
2. Информационные ресурсы и технологии в финансовом менеджменте [Текст]: учебник / Под ред. Г.А. Титоренко и И.Я. Лукасевича. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 271 с.

Музалевская Алла Анатольевна

*к.п.н., доцент кафедры математики, информатики
и информационных технологий*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: maa_orel@mail.ru*

УДК 346:[330:004]

Е.И. Алехин, А.Н. Алексахин

**ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

Информационные технологии проникли во все сферы современного общества. Огромное количество цифровых технологий присутствует в государственном управлении и бизнесе.

Ключевые слова: информационные технологии, экономические системы, правовое обеспечение, информационные системы.

Информационные технологии проникли во все сферы современного общества. Мы с ними постоянно сталкиваемся дома, на улице, на работе. Они для нас стали настолько естественными, что представить себя уже не можем без компьютерной техники, интернета, сотового телефона, программ, позволяющих создавать и передавать электронные документы, общаться с друзьями, про-

смотреть видео, слушать музыку и многое другое. Конечно, огромное количество цифровых технологий присутствует в государственном управлении и бизнесе.

Для рассмотрения правового аспекта взаимоотношений цифровых технологий необходимо очертить область его применения, выделить объекты, определить необходимые категории.

Экономические информационные системы складываются из нескольких составляющих - это:

- информационные технологии, связанные с процессами сбора, обработки, хранения и передачи информации;
- аппаратная платформа, состоящая из электронно-вычислительных средств и периферийного оборудования;
- средства коммуникации для передачи экономической информации на расстояние;
- программное обеспечение, заставляющее электронные компоненты работать и реализовывать информационные технологии;
- персонал, который все это разрабатывает и использует в экономической деятельности.

Зачастую являясь участниками различных процессов, ни мы, ни руководители различных организаций и тем более сотрудники даже не задумываются над правилами пользования цифровых технологиями, установленными государством. Для каждого из этих элементов существуют как и специфические нормативно-правовые акты, так и общее законодательство. Несоблюдение их может привести к серьезным последствиям: как к административной ответственности, так и к уголовной.

Примером серьезности отношений в информационном поле между государствами и потребителями информации могут служить последние события, связанные с незаконном сбором информации США и той ответственности, которая возлагается на лицо, разгласившее о существовании подобных программ. Или к примеру дело физика, директора теплофизического центра Красноярского государственного технического университета Валентина Данилов, который был осужден в 2004 на 14 лет за передачу Китаю информации, содержащей государственную тайну.

Правовое обеспечение экономических информационных систем включает в себя совокупность правовых норм, регулирующих общественные отношения в информационной сфере, связанных с получением, хранением, преобразованием и передачей информации, созданием и эксплуатацией информационных ресурсов, информационных систем для обеспечения безопасного удовлетворения информационных потребностей граждан, организаций, государства и общества.

Правовое обеспечение экономических информационных систем можно разделить на несколько блоков:

1. Законодательство об осуществлении права на поиск, получение и потребление информации пока только формируется и специальных федеральных законах в области реализации права на информацию пока не принято, и основу

на данный момент составляют нормы Федерального закона «Об информации, информатизации и защите информации», а также правила поиска и получения информации регламентируются отдельными нормами «тематических» федеральных актов в других областях информационной деятельности.

Основным, базовым актом в области информационного права является Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» от 27 июля 2006 года N 149-ФЗ. Этот закон определяет основные понятия, такие как информация, информационные технологии, информационная система, информационно-телекоммуникационная сеть, обладатель информации, доступ к информации, конфиденциальность информации, электронное сообщение и др.

Очень важно, как с точки зрения законодательства они представляются, потому что зачастую наш понятийный аппарат сформирован на основе жизненного опыта, и он может не совпадать с приведенными определениями терминов. В нем сформулированы принципы правового регулирования отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации такие как свобода поиска, получения, передачи, производства и распространения информации любым законным способом, установление ограничений доступа к информации только федеральными законами, открытость информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления и свободный доступ к такой информации, кроме случаев, установленных федеральными законами и др. Именно в этом законе информация определяется как объект правовых отношений, выделяется обладатель информации, формулируется право на доступ к информации, распространение информации или предоставление информации, документирование информации. В этом законе поднимается вопрос о защите информации устанавливается ответственность за правонарушения в сфере информации, информационных технологий и защиты информации.

В этот раздел можно отнести Основы законодательства РФ от 9 октября 1992 г. № 3612-1 «О культуре», Федеральный закон от 14 июня 1994 г. № 5-ФЗ «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, Федеральный закон «Об обязательном экземпляре документов», Федеральный закон «Об участии в международном информационном обмене», федеральных законов, актов палат Федерального Собрания Российской Федерации».

2. Законодательство в области создания и применения информационных систем, их сетей, информационных технологий и средств их обеспечения выражено в блоке федеральных законов информационного законодательства и отдельных норм других актов. К нему относятся нормы Федерального закона «Об информации, информатизации и защите информации», нормы из Гражданского кодекса РФ. Закон РФ от 27 декабря 2002 года N 184-ФЗ «О техническом регулировании», определяющий государственные стандарты на разработку и использование информационных систем. Одним из самых важных является Федеральный закон от 16 7 июля 2003 года N 126-ФЗ «О связи», который рассматривает все вопросы, связанные с передачей информации на расстояния.

3. Нормативно-правовые акты об информационной безопасности включают в себя Закон РФ от 28 декабря 2010 года N 390-ФЗ «О безопасности», Закон РФ от 3 апреля 1995 года N 40-ФЗ «О федеральной службе безопасности», нормы Федерального закона «Об информации, информатизации и защите информации», «О техническом регулировании», определяющие требования и стандарты защиты информации компьютерных систем и сетей передачи данных, Федеральный закон 6 апреля 2011 года N 63-ФЗ «Об электронной подписи» и, конечно, Федеральный закон от 27 июля 2006 года N 152-ФЗ «О персональных данных».

4. Авторское право и смежные права отражены в законах РФ от 18 декабря 2006 года N 230-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации» от 28 апреля 2006 г. N 252 «О лицензировании деятельности по изготовлению экземпляров аудиовизуальных произведений, программ для электронных вычислительных машин (программ для ЭВМ), баз данных и фонограмм на любых видах носителей».

5. Законодательство о СМИ включает в свой основной состав Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 «О средствах массовой информации», Федеральные законы «О порядке освещения деятельности органов государственной власти в государственных средствах массовой информации», от 13 марта 2006 года N 38-ФЗ «О рекламе», от 14 июня 1994 года N 5-ФЗ «О порядке опубликования и вступления в силу Федеральных конституционных законов, Федеральных законов, актов палат Федерального Собрания Российской Федерации».

Кроме этого, все перечисленное дополняется нормативными правовыми актами Президента РФ, Правительства РФ, Министерств и ведомств, субъектов Российской Федерации, а также отдельными нормативно-правовыми актами других отраслей законодательства.

Эксплуатируя информационные системы, конечно же, все вышеперечисленное необходимо соблюдать и строго следовать букве закона. Зачастую на практике в организациях, так или иначе, в силу незнания нормативно-правовых актов происходят различные нарушения российского законодательства. Давайте посмотрим, какая может наступить ответственность за подобные нарушения в РФ. Об этом нам расскажут:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. Статья 5.39. Отказ в предоставлении информации.

Неправомерный отказ в предоставлении гражданину и (или) организации информации, предоставление которой предусмотрено Федеральными законами, несвоевременное ее предоставление либо предоставление заведомо недостоверной информации, за исключением случаев, предусмотренных статьей 7.23.1 настоящего Кодекса, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от одной до трех тысяч рублей.

Интересна глава 13. «Административные правонарушения в области связи и информации», подразумевающая ответственность за:

- нарушение эксплуатации средств передачи информации;
- нарушение установленного законом порядка сбора, хранения, использо-

вания или распространения информации о гражданах (персональных данных);

- нарушение правил защиты информации;
- разглашение информации с ограниченным доступом (коммерческая тайна);
- злоупотребление свободой массовой информации;
- воспрепятствование распространению продукции средства массовой информации;
- нарушение порядка представления статистической информации;
- нарушение правил хранения, комплектования, учета или использования архивных документов;
- нарушение порядка представления обязательного экземпляра документов, письменных уведомлений, уставов и договоров;
- нарушение требований законодательства о хранении документов;
- нарушение требований к организации доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления и ее размещению в сети Интернет.

Они влекут предупреждение или наложение административного штрафа от ста до трехсот тысяч с конфискацией окончного оборудования или без таковой.

2. Уголовный кодекс Российской Федерации.

Статья 183. Незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну

1. Собираение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну путем похищения документов, подкупа или угроз, а равно иным незаконным способом - наказывается штрафом в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного до шести месяцев, либо исправительными работами на срок до одного года, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на тот же срок.

2. Незаконное разглашение или использование сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она была доверена или стала известна по службе или работе, наказывается штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо принудительными работами на срок до трех лет, либо лишением свободы на тот же срок.

3. Те же деяния, причинившие крупный ущерб или совершенные из корыстной заинтересованности, наказывается штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет, либо лишением свободы на тот же срок.

4. Деяния, предусмотренные частями второй или третьей настоящей статьи, повлекшие тяжкие последствия, наказываются принудительными работами на срок до пяти лет либо лишением свободы на срок до семи лет.

Глава 28. Преступления в сфере компьютерной информации.

Статья 272. Неправомерный доступ к компьютерной информации

1. Неправомерный доступ к охраняемой законом компьютерной информации, если это деяние повлекло уничтожение, блокирование, модификацию либо копирование компьютерной информации, наказывается штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев либо исправительными работами на срок до одного года, либо ограничением свободы на срок до двух лет, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на тот же срок.

2. То же деяние, причинившее крупный ущерб или совершенное из корыстной заинтересованности, наказывается штрафом в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет либо исправительными работами на срок от одного года до двух лет, либо ограничением свободы на срок до четырех лет, либо принудительными работами на срок до четырех лет, либо арестом на срок до шести месяцев, либо лишением свободы на тот же срок.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, совершенные группой лиц по предварительному сговору или организованной группой либо лицом с использованием своего служебного положения, наказываются штрафом в размере до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет либо ограничением свободы на срок до четырех лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет, либо лишением свободы на тот же срок.

4. Деяния, предусмотренные частями первой, второй или третьей настоящей статьи, если они повлекли тяжкие последствия или создали угрозу их наступления, наказываются лишением свободы на срок до семи лет.

Статья 273. Создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ

1. Создание, распространение или использование компьютерных программ либо иной компьютерной информации, заведомо предназначенных для несанкционированного уничтожения, блокирования, модификации, копирования компьютерной информации или нейтрализации средств защиты компьютерной информации, наказываются ограничением свободы на срок до четырех лет либо принудительными работами на срок до четырех лет, либо лишением свободы на тот же срок со штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы, или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев.

2. Деяния, предусмотренные частью первой настоящей статьи, совершен-

ные группой лиц по предварительному сговору или организованной группой либо лицом с использованием своего служебного положения, а равно причинившие крупный ущерб или совершенные из корыстной заинтересованности, наказываются ограничением свободы на срок до четырех лет либо принудительными работами на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового, либо лишением свободы на срок до пяти лет со штрафом в размере от ста тысяч до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до трех лет или без такового и с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, если они повлекли тяжкие последствия или создали угрозу их наступления, наказываются лишением свободы на срок до семи лет.

Статья 274. Нарушение правил эксплуатации средств хранения, обработки или передачи компьютерной информации и информационно-телекоммуникационных сетей

1. Нарушение правил эксплуатации средств хранения, обработки или передачи охраняемой компьютерной информации либо информационно-телекоммуникационных сетей и окончного оборудования, а также правил доступа к информационно-телекоммуникационным сетям, повлекшее уничтожение, блокирование, модификацию либо копирование компьютерной информации, причинившее крупный ущерб, наказывается штрафом в размере до пяти-сот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев либо исправительными работами на срок от шести месяцев до одного года, либо ограничением свободы на срок до двух лет, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на тот же срок.

2. Деяние, предусмотренное частью первой настоящей статьи, если оно повлекло тяжкие последствия или создало угрозу их наступления, наказывается принудительными работами на срок до пяти лет либо лишением свободы на тот же срок.

Статья 283. Разглашение государственной тайны

1. Разглашение сведений, составляющих государственную тайну, лицом, которому она была доверена или стала известна по службе, работе, учебе или в иных случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, если эти сведения стали достоянием других лиц при отсутствии признаков преступлений, предусмотренных статьями 275 и 276 настоящего Кодекса, наказывается арестом на срок от четырех до шести месяцев либо лишением свободы на срок до четырех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

2. То же деяние, повлекшее по неосторожности тяжкие последствия, наказывается лишением свободы на срок от трех до семи лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельно-

стью на срок до трех лет.

Статья 283.1. Незаконное получение сведений, составляющих государственную тайну

1. Получение сведений, составляющих государственную тайну, путем похищения, обмана, шантажа, принуждения, угрозы применения насилия либо иным незаконным способом (при отсутствии признаков преступлений, предусмотренных статьями 275 и 276 настоящего Кодекса), наказывается штрафом в размере от двухсот тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет, либо лишением свободы на срок до четырех лет.

2. То же деяние, если оно:

- совершено группой лиц;
- совершено с применением насилия;
- повлекло наступление тяжких последствий;
- совершено с использованием специальных и иных технических средств, предназначенных для негласного получения информации;
- сопряжено с распространением сведений, составляющих государственную тайну, либо с перемещением носителей таких сведений за пределы Российской Федерации, наказывается лишением свободы на срок от трех до восьми лет.

Статья 284. Утрата документов, содержащих государственную тайну

Нарушение лицом, имеющим допуск к государственной тайне, установленных правил обращения с содержащими государственную тайну документами, а равно с предметами, сведения о которых составляют государственную тайну, если это повлекло по неосторожности их утрату и наступление тяжких последствий, наказывается ограничением свободы на срок до трех лет либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

С одной стороны, можно сказать, что в некоторых случаях штрафы за невыполнения закона невелики и проще их заплатить, чем выполнять требования закона. Но с другой стороны, нужно помнить, что проверяющая организация вправе потребовать исполнение замечаний в трехдневный срок, что в принципе невозможно в силу технической сложности, а его невыполнение влечет за собой ещё санкции по статьям 19.4, 19.5, 19.6 (невыполнение предписания).

Таким образом, экономические информационные системы необходимо использовать только с учетом законодательства РФ. Это в свою очередь значительно ограничивает их использование, увеличивает расходы на их содержание, требует дополнительной квалификации персонала и, следовательно, отражается на конечном результате в сторону повышения его стоимости.

Список литературы:

1. Андерсон, Э. AdobePhotoshopCS2 [Текст] / Э. Андерсон, С. Джонсон; пер. с англ. Готлиб О.В. – М.: НТ Пресс, 2007. – 512 с.
2. Информационные системы в экономике [Текст]: учебное пособие / Г.Н.

Исаев – М.: Омега - Л, 2006. – 462 с.

3. Информационные технологии в экономике [Текст] / под. ред. Ю.Ф. Си-
мионова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 352 с.

4. Лихачева, Г.Н. Информационные технологии в экономике и управлении
[Текст] / Г.Н. Лихачева. – М.: Изд-во МЭСИ, 2004. – 101 с.

5. Миронов, Д.Ф. Компьютерная графика в дизайне [Текст]: учебник для
вузов / Д.Ф. Миронов – Спб.: Питер, 2004. – 224 с.

6. Мхитарян, С.В. Маркетинговая информационная система [Текст] / С.В.
Мхитарян. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 336 с.

7. Переясллова, И.Г. Информационные технологии в экономике [Текст] /
И.Г. Переясллова, О.Г. Переясллова, А.А. Удовенко. – М.: Дашков и К°, Акаде-
мЦентр, 2008. – 188 с.

8. Попов, А.И. Инновационно-креативный потенциал - основа наукоемкой
экономики [Текст] / А.И. Попов, В.А. Плотников // Известия Санкт-
Петербургского университета экономики и финансов. - 2011. - № 4. - С.134-136.

9. Сергеева, И.И. Информатика [Текст]: учебник / И.И. Сергеева, А.А. Му-
залевская, Н.В. Тарасова. – М.: Форум, 2006. – 336 с.

10. Филинова, О.В. Информационные технологии в рекламе [Текст].
учебник для вузов / О.В. Филинова. – М. : Инфра-М, 2006. – 240 с.

Алехин Евгений Иванович

*к. ф-м. н., доцент кафедры математического и информационного
анализа экономических процессов
Орловского государственного университета
e-mail: aleksakhinan@yandex.ru*

Алексахин Александр Николаевич

*к.п.н., доцент кафедры математического и информационного
анализа экономических процессов
Орловского государственного университета
e-mail: aleksakhinan@yandex.ru*

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.322:339.9

О.В. Рудакова, Л.М. Марченкова, А.И. Мерцалова

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Россия на международном рынке инвестиций выступает как импортер и экспортер капитала. Очевидно, что иностранные капиталы не смогут в полной мере возместить кризисное сокращение внутренних капиталовложений.

Ключевые слова: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, миграция капитала, мировой рынок капитала, инвестиционный климат.

Россия на мировом рынке инвестиций. Трансграничное движение капитала оказывает значительное воздействие на экономическое развитие страны. Россия на международном рынке инвестиций выступает как импортер и экспортер капитала. Очевидно, что иностранные капиталы не смогут в полной мере возместить кризисное сокращение внутренних капиталовложений. Но они смогут повлиять на развитие отдельных ключевых отраслей и производств. В настоящее время перед страной остро стоит проблема утечки капитала. Активы, созданные бизнесом в России, вместо того чтобы быть инвестированными в национальную экономику, перемещаются за рубеж, способствуя экономическому росту других стран. Утечка капитала за рубеж имела место в течение всего постсоветского периода, усиливаясь в периоды финансовых кризисов. Только в 2006-2007 гг. баланс движения капитала был положительным, т.е. приток капитала превысил его отток (рис. 1).

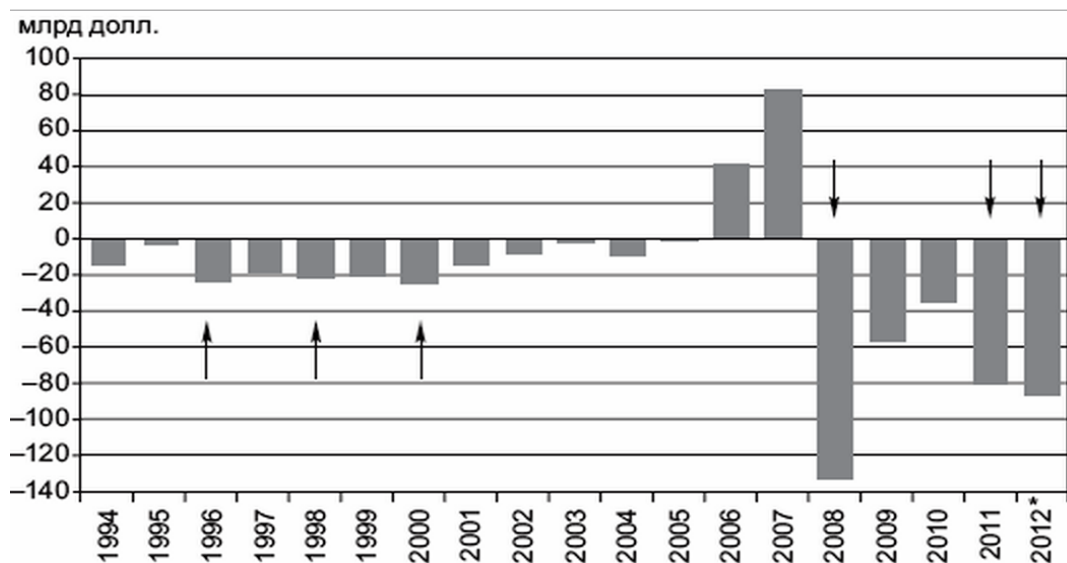


Рисунок 1 – Чистый ввоз/вывоз капитала в России в 1994-2012 гг. [8]

В 2006 г., с целью стимулирования притока иностранных инвестиций, в России были сняты последние ограничения по миграции капитала, что привело к полной либерализации валютного регулирования, характерной для развитых экономик в стабильные периоды их существования. Как следствие, в 2008 г. за рубеж было вывезено более 130 млрд. долл. Всего за последние 4,5 года из России было вывезено около 350 млрд. долл., что сопоставимо с размером годового Федерального бюджета. По итогам 2011 г. отток капитала из России составил 80,5 млрд. долл., в 2012 г. – 56,8 млрд. долл. [12]. Необходимо отметить усиление оттока капитала из страны в моменты ключевых экономических и политических событий. Обращает на себя внимание тот факт, что максимальный объем «бегства» капитала за рубеж был зафиксирован в конце 2008 г., а наибольший спад в российской экономике пришелся на конец 2009 г.

Структура платежного баланса России включает такие статьи по миграции капитала, как прямые инвестиции; портфельные инвестиции; кредиты, ссуды, займы; прочие инвестиции (включающие наличную валюту, сомнительные операции, прочие активы). В таблице 1 приведена структура поступления иностранных инвестиций в Россию в 1995-2012 гг.

Таблица 1 – Структура поступления иностранных инвестиций в РФ по типам в 1995-2012 гг., в % к итогу [10]

Показатели	Годы					
	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Иностранные инвестиции, всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
- прямые инвестиции	67,7	40,4	24,4	12,1	9,7	12,1
из них:						
взносы в капитал	48,8	9,7	19,3	6,7	4,8	6,0
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	11,4	25,0	4,0	4,1	3,9	5,0
прочие прямые инвестиции	7,5	5,7	1,1	1,3	1,0	1,1
- портфельные инвестиции	1,3	1,3	0,8	0,9	0,4	1,2
из них:						
акции и паи	0,4	0,6	0,6	0,3	0,3	1,0
долговые ценные бумаги	0,9	0,6	0,2	0,6	0,1	0,2
- прочие инвестиции	31,0	58,3	74,8	87,0	89,9	86,7
из них:						
торговые кредиты	6,3	14,1	11,2	15,3	14,6	18,1
прочие кредиты	16,5	43,2	62,9	69,0	73,4	63,1
прочее	8,2	1,0	0,7	2,7	1,9	5,5

Как следует из приведенных данных, в 1995 г. на долю прямых инвестиций приходилось 67,7% общего потока иностранных инвестиций в российскую экономику, а в 2012 г. – только 12,1%, наименьшее значение за весь анализируемый период было в 2011 г. – 9,7%). Следует отметить, что доля портфельных инвестиций в Россию была относительно стабильна и в течение рассматриваемого периода и колебалась от 0,8% в 2005 г. до 1,2% в 2012 г. Значительные ко-

лебания демонстрирует динамика прочих инвестиций (торговые кредиты, прочие кредиты). В 1995 г. на долю таких инвестиций приходилось 31,0%, а в 2011 г. уже 89,9% (наибольшее значение за анализируемый период).

В таблице 2 приведена структура инвестиций из России за рубеж в 1995-2012 гг. Как следует из приведенных данных, доля прямых инвестиций в вывозе капитала в 1995 г. составляла 8,6%, а в 2012 г. – 11,6%. Следует отметить, что удельный вес портфельных инвестиций российских предпринимателей за рубеж в 2000 г. составил 0,2%, а в 2012 г. – 4,7%. Ведущие позиции на протяжении всего исследуемого периода принадлежат прочим инвестициям: на них приходится в 1995 г. – 91,4%, а в 2012 г. – 83,7%.

Таблица 2 – Структура российских иностранных инвестиций за рубеж по типам в 1995-2012 г., в % к итогу [10]

Показатели	Годы					
	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Иностранные инвестиции, всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
- прямые инвестиции	8,6	2,5	1,8	10,7	12,6	11,6
из них:						
взносы в капитал	6,3	2,0	1,2	3,1	5,1	5,4
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	-	-	0,3	7,3	7,4	6,2
прочие прямые инвестиции	2,3	0,5	0,3	0,3	0,1	0,0
- портфельные инвестиции	0,0	0,2	1,3	0,8	7,3	4,7
из них:						
акции и паи	0,0	0,0	0,9	0,5	1,0	2,0
долговые ценные бумаги	0,0	0,2	0,4	0,3	6,3	2,7
- прочие инвестиции	91,4	97,3	96,9	88,5	80,1	83,7
из них:						
торговые кредиты	15,8	14,3	39,3	78,0	66,7	69,5
прочие кредиты	0,7	0,1	4,5	9,6	12,6	13,4
банковские вклады	74,1	82,9	52,1	0,8	0,8	0,7
прочее	0,8	0,0	1,0	0,1	0,0	0,1

Как уже отмечалось, зарубежные инвестиции считаются прямыми в том случае, если инвестор владеет десятью и более процентами голосующих акций предприятия. В системе международной миграции капитала первоочередной интерес вызывают прежде всего прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Следует отметить, что экспорт ПИИ не является принципиально новым явлением для российской экономики. Вывоз капитала в такой форме осуществлялся не только в советский период, но даже в царской России. В таблице 3 отражены поступления прямых иностранных инвестиций в РФ в 1995-2012 гг. Как следует из приведенных данных, в течение анализируемого периода отмечается устойчивый рост поступления прямых инвестиций в российскую экономику. По объемам импорта иностранных инвестиций максимального значения Россия достигла наибольшего значения в 2012 г.

Таблица 3 – Структура прямых иностранных инвестиций в РФ в 1995-2012 гг. [11]
млн. долл.

Показатели	Годы					
	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Прямые инвестиции	2020	4429	13072	13810	18415	18666
из них:						
взносы в капитал	1455	1060	10360	7700	9080	9248
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	341	2738	2165	4610	7495	7671
прочие прямые инвестиции	224	631	547	1500	1840	1747

В таблице 4 отражена динамика вывоза прямых инвестиций из российской экономики. Как следует из приведенных данных, в течение анализируемого периода отмечается устойчивый рост российских прямых зарубежных инвестиций.

Таблица 4 – Структура прямых российских инвестиции за рубеж в 1995-2012 гг.[11]
млн. долл.

Показатели	Годы					
	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Прямые инвестиции	20	382	558	10271	19040	17426
из них:						
взносы в капитал	15	301	371	3005	7730	8128
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	-	-	107	6964	11248	9292
прочие прямые инвестиции	5	81	80	302	62	6

По сумме экспорта прямых инвестиций в 2009 г. Россия достигла своего максимума (7-е место) в мировом рейтинге и доле в мировых потоках ПИИ – 4,2%. В 2011 г. масштаб вывоза прямых инвестиций позволил нашей стране занять восьмое место, а ее удельный вес в мировых ПИИ составил 4,0%.

Как следует из приведенных на рисунке 2 данных, в России после кризиса 2008 г. чистый приток прямых иностранных инвестиций начал устойчиво снижаться. Следует отметить, что под чистым притоком прямых иностранных инвестиций понимается разница между ПИИ, поступившими в Россию из-за границы, и ПИИ, направленными Россией за рубеж.

При значительном дефиците инвестиционного капитала в национальной экономике (коэффициент валовых накоплений составляет всего 19% ВВП) отток прямых иностранных инвестиций из России за границу в 2009-2011 гг. имел устойчивую тенденцию к росту.

Следует отметить, что отрицательный показатель прямых иностранных инвестиций имеют экономически развитые страны, на территории которых размещаются головные офисы ведущих транснациональных корпораций, основное производство которых размещено в третьих странах. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой данный показатель, как правило, является величиной положительной.

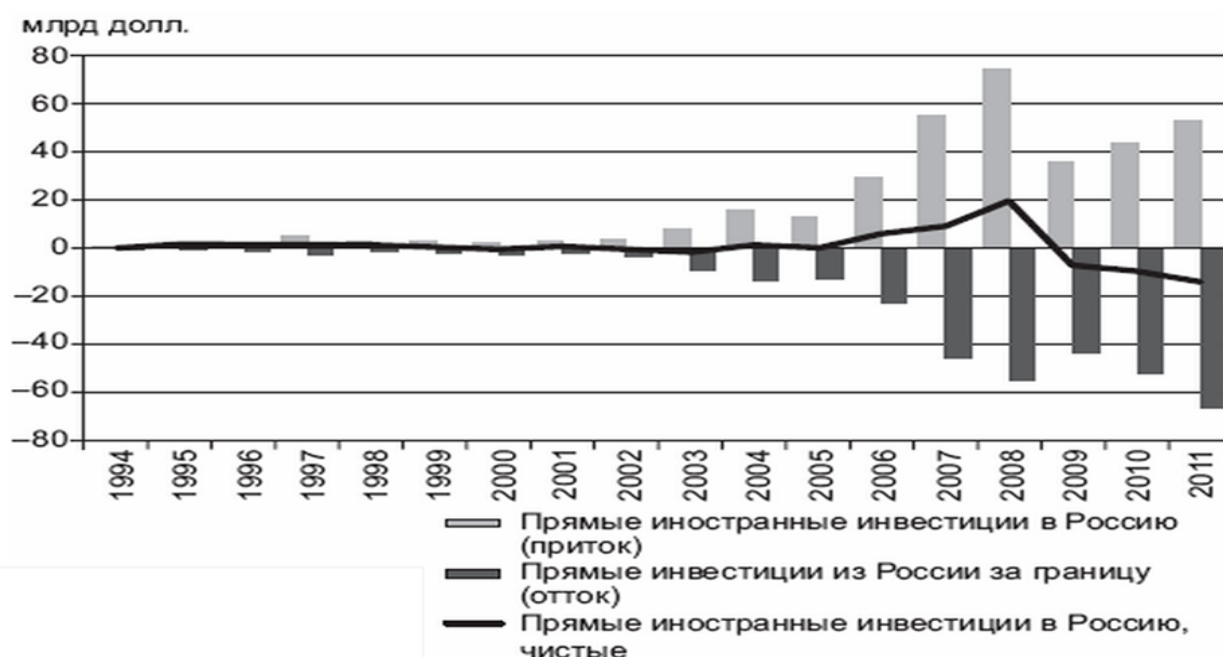


Рисунок 2 – Приток прямых иностранных инвестиций в Россию и их отток из России в 1994-2011 гг. [8]

Согласно методике ООН, Россия является страной с переходной экономикой и попадает в группу развивающихся стран. Однако показатель прямых иностранных инвестиций для российской экономики кризиса 2008 г. остается величиной отрицательной, в отличие от стран мира данного типа (рис. 3).

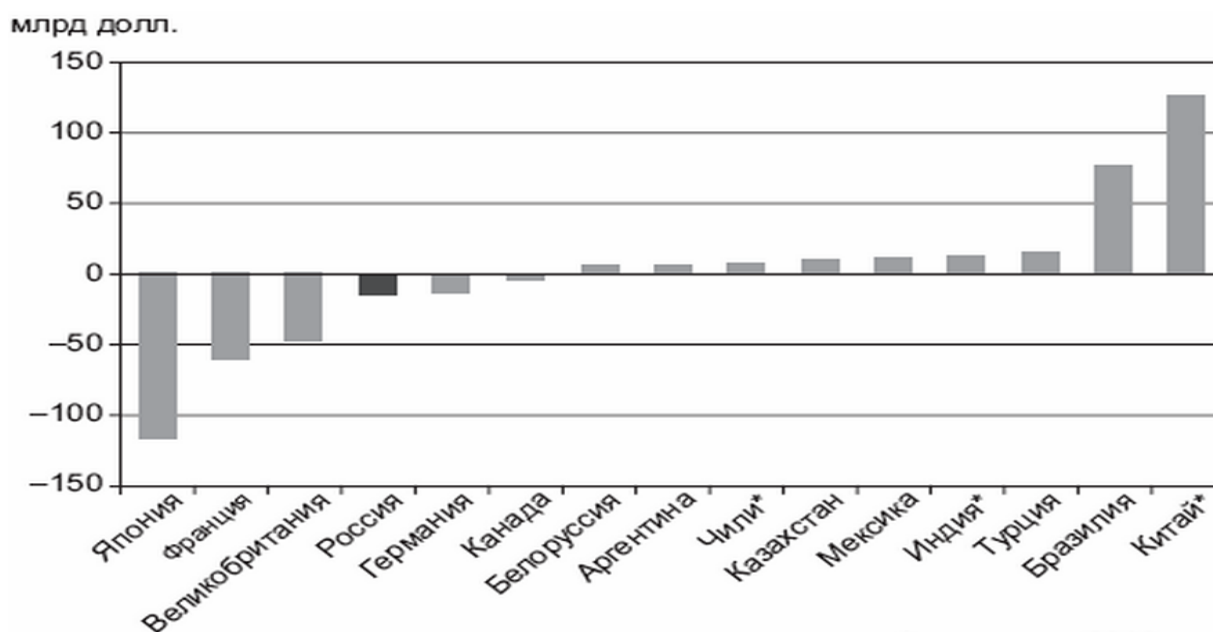


Рисунок 3 – Баланс прямых иностранных инвестиций для развивающихся и развитых стран в 2011 г. [8]

На основании представленных данных можно сделать вывод об аномальном состоянии рынка российского рынка прямых иностранных инвестиций.

Подобное положение дел было бы объяснимым, если бы в нашей стране с целью защиты отечественных предприятий от иностранного управления намеренно ограничивалось бы движение прямых иностранных инвестиций. Однако в действительности наблюдается обратная ситуация: полная либерализация движения капитала, российские предприятия, функционирующие даже в стратегически важных отраслях, проводят IPO.

Аномальность российского рынка капитала подчеркивается также динамикой чистого показателя прямых иностранных инвестиций относительно ВВП (рис. 4). Снижение чистого притока прямых инвестиций в кризисные 2008-2009 гг. отмечалось во многих развивающихся странах, однако в 2010-2011 гг. ряд стран, в том числе сопоставимых с Россией по экономическим параметрам, смог его преодолеть. Значительное улучшение ситуации произошло в странах Таможенного союза — Казахстане и Белоруссии. В России же в 2011 г. по-прежнему наблюдается спад. В этой связи не приходится говорить о преодолении последствий кризиса 2008 г. На наш взгляд, объяснение может заключаться в действии таких факторов, как десуверенизация финансового оборота в стране и антироссийской геополитической мотивации транснационального капитала.



Рисунок 4 – Отношение объема прямых иностранных инвестиций к ВВП в развивающихся странах в 2000-2012 гг. [8]

На основании проведенных сопоставлений можно сделать вывод о наличии в российской экономике жесткой корреляции между динамикой показателей национального ВВП и вывоза товаров. Данная зависимость, являясь отражением традиционной экспортно-сырьевой модели экономики страны, особенно четко проявилась во время кризиса и в последующий период. Отмеченная прямая зависимость занимаемых страной позиций в мире по масштабам и доле в глобальном ВВП и экспорте в очередной раз подтверждает зависимость экономического роста в национальной экономики от масштабов вывоза прежде всего энергетических товаров.

Динамика доли Российской Федерации в мировой экономике по ВВП, экспорту товаров, услуг и ПИИ представлена на рисунке 5.

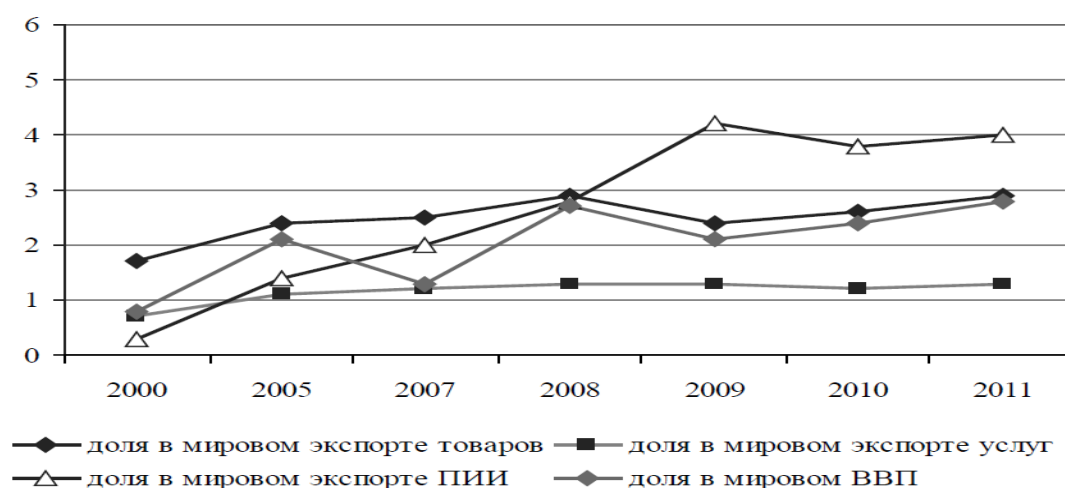


Рисунок 5 – Динамика удельного веса Российской Федерации в мировой экономике по ВВП, экспорту товаров, услуг и ПИИ [8]

Интересной является и структура инвестиций, поступающих в Россию (рис. 6). Рост масштабов вывоза капитала из страны сопровождался изменением функциональной структуры инвестиций. Как следует из данных рисунка 14, сокращение объема прямых и портфельных инвестиций сопровождается ростом величины кредитов, постепенно становящихся основным видом иностранных инвестиций. В 2011 г. доля кредитов в структуре иностранных инвестиций в течение анализируемого периода достигает своего максимального значения - 88%, а доля прямых иностранных инвестиций своей минимальной величины - 10%. Необходимо отметить снижение в 2000-х гг. объема государственных инвестиций. Рыночный, т.е. банковский, механизм кредитования развития также подавлен, собственные средства предприятий составляют около 50% инвестиций в основной капитал. В этой связи, российские предприятия вынуждены брать кредиты за рубежом, наращивая внешний долг корпораций.

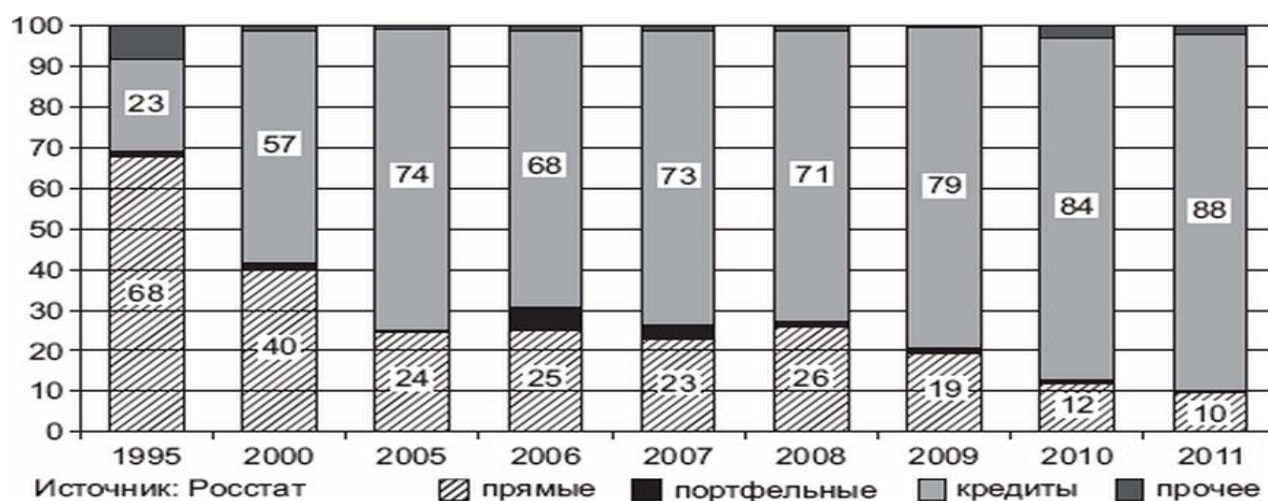


Рисунок 6 – Отношение объема прямых иностранных инвестиций к ВВП в развивающихся странах в 1995-2011 гг. [8]

Необходимо отметить, что большую часть (порядка 43,6% всего притока ПИИ в 2011 г.), по расчетам Центра развития НИУ ВШЭ, составляют реинвестированные доходы. Реинвестированные средства представляют собой доходы, заработанные в России предприятиями с иностранными инвестициями, которые не были израсходованы и конвертированы в капиталовложения. Иными словами, данная часть прироста ПИИ по своей сути является не столько притоком инвестиций, сколько результатом деятельности самого иностранного капитала в нашей стране. Примерно столько же (38,1%) из общего объема ПИИ составляют так называемые прочие прямые инвестиции. Согласно методологии ЦБ РФ, это привлечение займов и кредитов (включая долговые ценные бумаги и торговые кредиты), т.е. средства, которые российские «дочки» взяли в долг у своих материнских компаний за рубежом. Поэтому в данном случае речь идет о возвратных ресурсах, которые не ориентированы на долгосрочную перспективу.

В целом по итогам 2009-2011 гг. (рис. 7) на долю реинвестированных доходов пришлось 40,8% (54,1 млрд. долл.) всех полученных ПИИ, на долю прочих вложений – 38,3% (50,6 млрд. долл.), а на участие в капитале – 20,9% (27,3 млрд. долл.). Другими словами, приток прямых иностранных инвестиций в российскую экономику на 75–80% обусловлен кредитной активностью иностранных владельцев и результатами деятельности самих предприятий (либо экономики в целом и ее отраслей). Для сравнения: в предкризисный период (2007–2008 гг.) удельный вес «участия в капитале» в общем притоке ПИИ достигал 48%. Отчасти эту понижающую тенденцию можно объяснить уменьшением доли реального притока иностранных капиталов в поступающих ПИИ и ростом потоков реинвестированных средств из-за рубежа российским бизнесом.

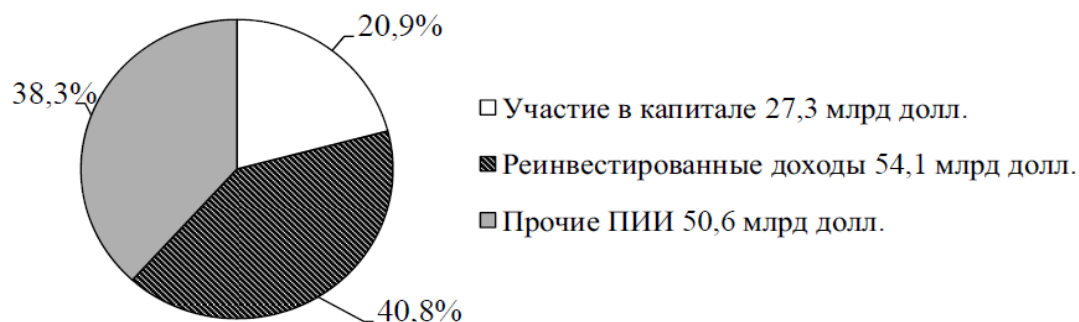


Рисунок 7 – Структура прямых иностранных инвестиций, поступивших в экономику России в 2009-2011 гг. [9,161]

Как следствие, прямые иностранные инвестиции в Россию по своей природе формируются прежде всего за счет финансовых средств, но не за счет миграции технологий и ноу-хау. Эту тенденцию отражает рейтинг Всемирного экономического форума (ВЭФ), в котором Россия по показателю взаимосвязи получаемых ПИИ и новых технологий занимает только 129-е место среди 142 государств. Отсутствие действующего механизма финансирования развития вынуждает российские предприятия выводить капитал из-под отечественной

юрисдикции в офшоры. Часть вывезенных средств затем реинвестируется в российские предприятия уже под видом иностранных инвестиций. Такой вывод позволяет сделать сопоставление стран, из которых капитал поступает в Россию, и стран, в которые вывозится российский капитал. Это в основном одни и те же страны, которые вовсе не являются лидерами мировой экономики.

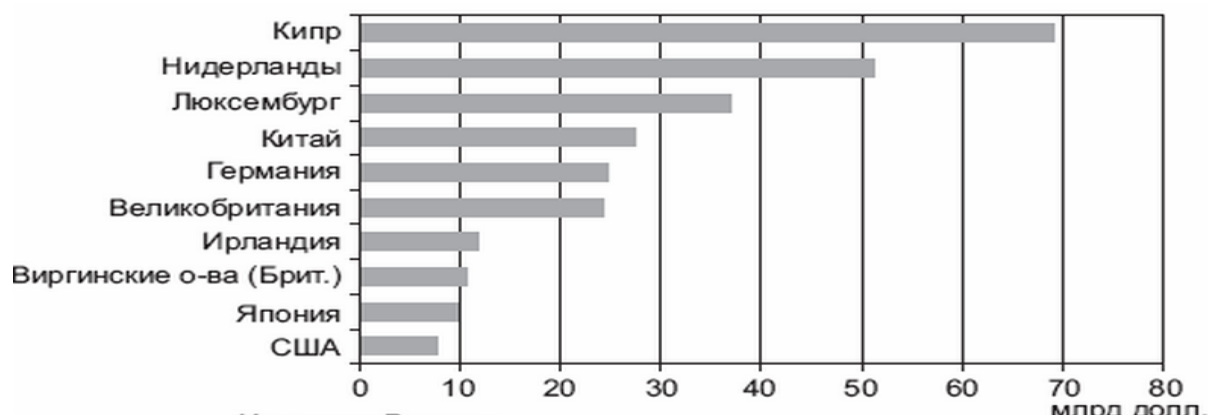


Рисунок 8 – Объем накопленных в России иностранных инвестиций по странам-источникам капитала в 2012 г., млрд.долл. [8]

Если ознакомиться с данными Росстата по объему инвестиций из России, накопленных за рубежом за 2012 г., то крупнейшими получателями инвестиций являются Нидерланды, Кипр, Швейцария, США, Великобритания, Люксембург, Беларусь, Сент-Китс и Невис, Британские Виргинские острова и Австрия. На десять стран, представленных на рисунке 9, приходится 86,7% инвестиций, поступивших из России за рубеж в 2012 г. Следует отметить тот факт, что в составе акционеров многих российских компаний присутствуют оффшорные компании, представляющие интересы российских владельцев. Крупнейшими инвесторами России являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Китай, Великобритания, Германия, Британские Виргинские острова, Ирландия, Япония и Франция. Из десяти стран, указанных на данном рисунке, в 2012 г. Россию поступило 84,6% всех иностранных инвестиций.

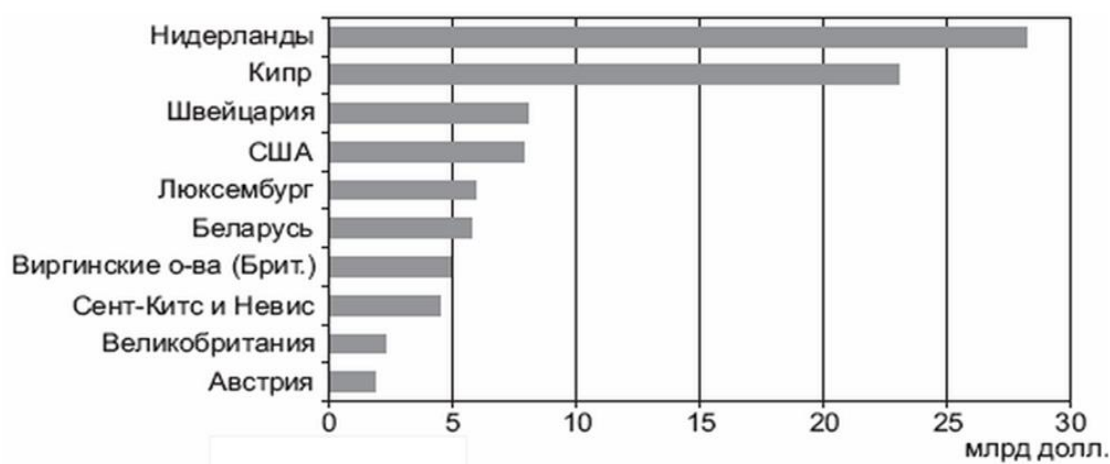


Рисунок 9 – Объем российских инвестиций в странах мира в 2012 г. [8]

Основные проблемы инвестиционного процесса в России. Инвестирование денежных средств в экономику развивающейся страны является довольно рискованным предприятием. Но многие инвесторы, желающие получить большую прибыль, готовы рискнуть частью своего капитала и вложить свои деньги в развитие иностранного бизнеса, где отсутствует надежная законодательная база, гарантирующая безопасность вложений. Иностранные инвестиции в Российской Федерации, по мнению многих аналитиков, должны дать дополнительный толчок в развитии экономики. Однако согласно исследованиям, текущее состояние инвестиционного климата в России оценивается как не вполне удовлетворительное.

В рыночной экономике под инвестиционным климатом принято понимать совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране, привлекающих и отталкивающих инвесторов. В 2010 г. улучшение инвестиционного климата было определено в качестве самостоятельного направления деятельности Минэкономразвития России.

В последующие годы в этом направлении был сделан ряд серьезных шагов: упрощены процедуры в сфере строительства и миграционной политики, существенно снижены стоимость подключения новых инвестиционных проектов к электросетям и инженерно-коммуникационной инфраструктуре, приняты законы направленные на совершенствование таможенного администрирования и либерализацию контроля за иностранными инвестициями, налажен механизм уполномоченных по инвестициям на федеральном и региональном уровнях и многое другое.

Только за счёт реализации мер 2010-2011 гг. в международном рейтинге «Doing Business» Россия поднялась на 4 позиции (со 124 места до 120) и вошла в число 25 стран по прогрессу в улучшении инвестиционного климата. По данным опроса «Merril Lynch», проведенного среди международных управляющих инвестиционных фондов, Россия заняла первое место по инвестиционной привлекательности среди стран БРИКС. В рейтинге самых дешевых стран для ведения бизнеса Россия в 2012 г. заняла четвертое место из 19 развитых и развивающихся стран, уступая лишь Индии, Китаю и Мексике по версии KPMG. Наряду с этим, Россия занимает 60 место среди 187 исследуемых стран в рейтинге страновых инвестиционных рисков, присвоенных журналом «Euromoney» в 2012 г. [6].

Рассмотрим проблемы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, опираясь на доклад Консультативного совета по иностранным инвестициям (КСИИ).

Основными факторами, влияющими на принятие инвестиционных решений, по мнению экспертов, являются прибыльность инвестиций, потребительский рынок и природные ресурсы. Хотя сами факторы, наиболее важные для инвесторов, принимающих решение о капиталовложениях в Россию, не изменились с 2007 г. (прибыльность инвестиций, потребительский рынок и ресурсы), поменялась их приоритетность (рис. 10).



Рисунок 10 – Инвесторы: ведущие факторы, способствующие привлечению иностранных инвестиций в Россию в 2007 г. и 2012 г. [4]

В 2007 г. наиболее привлекательным фактором для инвесторов была прибыльность инвестиций в российскую экономику. В настоящее время сильнее всего инвесторов привлекает потребительский рынок 40% (по сравнению с 27% в 2007 г.). Изменения коснулись также двух других из трех основных факторов: потенциальной прибыльности инвестиций в России (29% в настоящее время по сравнению с 40% в 2007 г.), а также российских энергетических и природных ресурсов (10% в настоящее время, 12% в 2007 г.). Все прочие аспекты привлекают меньше внимания.

С 2007 г. увеличилась доля инвесторов, которые считают, что российская экономическая политика и законодательство развиваются в верном направлении, способствующем притоку иностранных инвестиций (рис. 11). По сравнению с 47% респондентов в 2007 г. подобного мнения сейчас придерживаются почти три четверти (72%) действующих инвесторов. Важно отметить, что доводы инвесторов в 2007 г. были столь же вескими, если учесть соотношение два к одному положительных (47%) и отрицательных (25%) ответов на вопрос, движутся ли экономическая политика и законодательство России в правильном направлении.

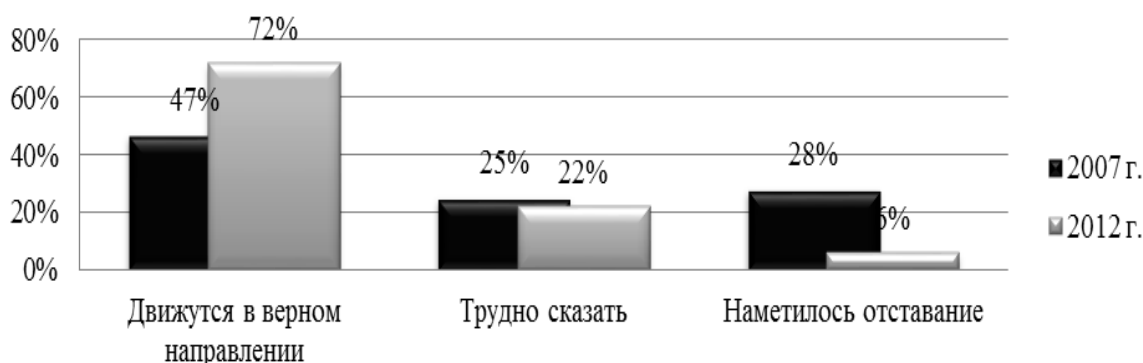


Рисунок 11 – Инвесторы: направления развития экономической политики и законодательства России как фактор, влияющий на принятие инвестиционных решений в 2007 и 2012 г. [4]

Компании, инвестирующие в Россию, весьма удовлетворены результатами. Они почувствовали улучшение инвестиционного климата по сравнению с 2007 г. (рис. 20). Участники исследования признают наличие таких проблем, как бюрократия, волокита и коррупция. Но это не влияет на их намерения продолжать инвестирование. Своим решением осуществлять инвестиции в России очень довольны большинство респондентов (71%). Неудовлетворение высказывают лишь немногие (2%). Поскольку треть (34%) респондентов в 2011 г. осуществляла капиталовложения в России в большем объеме, чем в 2010 г., действующие инвесторы весьма удовлетворены своими результатами и заинтересованы в увеличении инвестиций. Текущие инвесторы чувствуют себя более уверенно, так как понимают рынок и могут максимально эффективно использовать потребительский спрос, богатые природные ресурсы, квалифицированный персонал, удобное географическое положение и многочисленные возможности, возникающие в результате вступления России в ВТО.

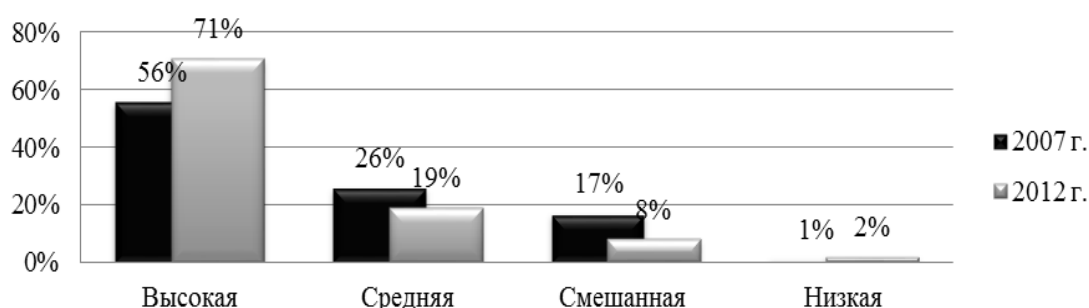


Рисунок 12 – Удовлетворенность иностранных инвесторов российским инвестиционным климатом в 2007 г. и 2012 г. [4]

В 2007 г., независимо от того, какие усилия прилагало российское правительство для привлечения иностранных инвестиций, две трети инвесторов не считали их эффективными. В 2007 г. лишь 8% инвесторов полагали, что Россия принимает все возможные меры для привлечения иностранных инвестиций (рис. 13).



Рисунок 13 – Позиции иностранных инвесторов относительно российского инвестиционного климата в 2007 г. и 2012 г. [4]

Некоторые из главных препятствий на пути создания благоприятного инвестиционного климата в России инвесторы связывают с деятельностью государственных учреждений (рис. 14). К факторам, оказывающим наиболее негативное влияние на инвестиционный климат, большинство респондентов отнесли бюрократию и волокиту (75%), коррупцию (64%) и недостаточно развитую инфраструктуру (37%). Рассматривая Россию отдельно или в сравнении с другими странами, инвесторы в своих ответах на различные вопросы постоянно выражали серьезную озабоченность по поводу уровня коррупции в обществе, бюрократии и волокиты, недостаточной прозрачности толкования и применения законов и защиты прав собственности. Высокий уровень коррупции и «оригинальность» работы многих государственных и муниципальных органов приводит к постепенному сокращению инвестиций в российскую экономику. Сейчас, как никогда раньше, России необходимо принять последовательные и взвешенные меры для борьбы с коррупцией и бюрократией, а также для повышения эффективности законодательства в целях создания устойчивого, конкурентоспособного и привлекательного инвестиционного климата на длительный срок. Кроме того, количество законопроектов, которые регулируют экономическую деятельность на территории Российской Федерации, постоянно растет, а срок действия многих постановлений составляет несколько лет, что значительно повышает инвестиционные риски как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов.

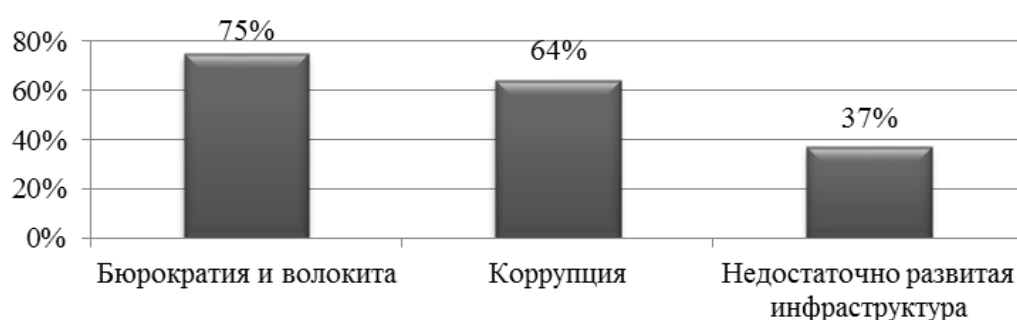


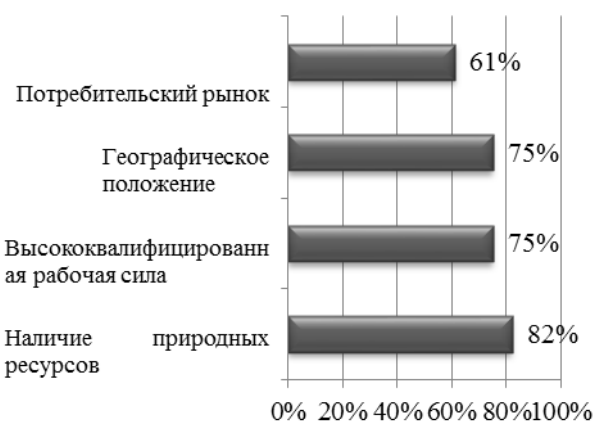
Рисунок 14 – Инвесторы: ведущие негативные факторы, препятствующие привлечению инвестиций в российскую экономику в 2012 г. [4]

Как уже отмечалось, Германия входит в пятерку государств, являющихся основными инвесторами российской экономики. В декабре 2011 г. «Восточным комитетом германской экономики» и Российско-Германской внешнеторговой палатой был проведен 9-ый по счету опрос среди компаний-участников. Как следует из полученных данных, по условиям для инвестиций Россия продолжает занимать последние места в крупных международных рейтингах. С подобной оценкой согласны и немецкие компании. В качестве основных проблем фирмы из Германии называют бюрократию и коррупцию в России. Кроме этого, немецкие компании ждут дальнейших реформ, в первую очередь, в отношении таможенных процедур, сертификации, визовых вопросов, выдачи согласований и технического регулирования (рис. 15).



Рисунок 15 – Инвесторы: необходимость реформ в России [3]

Россия по ряду направлений схожа с другими динамично развивающимися рынками, но сможет выделиться на их фоне, если сосредоточит усилия на своих преимуществах и устранит недостатки. Четыре направления, по которым, согласно мнению инвесторов, Россия намного опережает другие развивающиеся рынки, представлены на рисунке 16а. Основные направления, по которым Россия отстает от других развивающихся рынков, представлены на рисунке 16б.



а) опережает другие развивающиеся рынки



б) отстает от других развивающихся рынков

Рисунок 16 – Инвестиционный климат в России [5]

В качестве основного фактора, ухудшающего инвестиционную привлекательность России, многие специалисты называют замедление темпов восстановления экономики после финансового кризиса, что также крайне негативно

влияет на инвестиционный климат (табл. 5).

Таблица 5 – Динамика ключевых показателей экономики России, % [4]

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013г.*	2014г.*
Частное потребление	-5,1	5,1	6,8	6,0	4,5	3,5
Государственное потребление	-0,6	-1,4	1,5	2,0	0,5	0,5
Инвестиции в основной капитал	-14,4	5,8	8,0	6,0	4,5	3,5
ВВП	-7,8	4,3	4,3	3,4	2,5	2,0
Экспорт	-4,7	7,0	0,4	-0,3	2,0	2,0
Импорт	-30,4	26,1	20,3	5,4	2,2	3,2
Промышленное производство	-10,3	10,3	4,1	2,7	1,8	1,8
Уровень безработицы	8,2	7,2	6,1	5,6	5,4	5,3
Потребительские цены	11,7	6,8	8,5	5,1	6,7	5,5
Бюджетный баланс (% ВВП)	-6,0	-4,0	0,8	0,4	-0,9	-0,7
Государственный долг (% ВВП)	10,2	11,6	11,6	11,9	12,7	13,0
Текущий счет (% ВВП)	4,0	4,8	5,3	4,4	2,6	1,9
Внешний долг (% ВВП)	29,9	25,7	23,3	25,0	27,7	29,5

* прогнозное значение

Экономика страны продемонстрировала существенный рост после рецессии в 2008 г., однако затем темпы подъема вновь ослабли. Рост цен на нефть практически прекратился в 2012 г., обернувшись падением темпов роста российской экономики, по разным оценкам, до уровня 2-3%. Это далеко от показателя 7% роста ВВП России в докризисное десятилетие и даже ниже уровня 4,3% - на начальном этапе восстановления в 2010-11 гг. Замедление темпов экономического роста было вызвано, во-первых, неурожаем, что привело к прямому падению ВВП. Во-вторых, снижением спроса на российские энергоносители как на внутреннем, так и на мировом рынках. В-третьих, падением темпов роста реальной заработной платы, приведшему к замедлению роста в розничной торговле. В-четвертых, ростом процентных ставок по долгосрочным кредитам. В этой связи, прогноз роста ВВП на 2013 г. был пересмотрен с 3,7% до 3,6%, продолжение тенденции к торможению роста может понизить оценку ВВП до 3,0-3,2% [7].

В заключение хочется добавить, что процесс привлечения инвестиций всего лишь ступенька к другой важной цели – оживлению отечественной экономики, развитию ее реального сектора, созданию конкурентоспособной продукции, новых рабочих мест.

Список литературы:

1. Ветлугин, С.Ю. Международные рейтинги, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности экономики [Электронный ресурс] / С.Ю. Ветлугин // Проблемы современной экономики. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=681>.
2. Головкин, Ю.В. Инвестиционные возможности в России (спрос и предложение) [Текст] / Ю.В. Головкин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. - № 4. – С. 93-104.

3. Деловой климат в России в 2011-2012 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Российско-германской внешнеторговой палаты. – Режим доступа: <http://russland.ahk.de/>.
4. Инвестиционный климат в России: локальное потепление? [Электронный ресурс] // ФИНАМ. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts01379/default.asp>.
5. Инвестиционный климат в России: опрос существующих и потенциальных инвесторов [Электронный ресурс] // Официальный сайт Консультативного совета по иностранным инвестициям. – Режим доступа: <http://www.fias.ru/>.
6. Кузнецов, А. Российские транснациональные корпорации в сфере услуг [Текст] / А. Кузнецов // МЭ и МО. – 2011. - № 7. – С. 71-81.
7. Минэкономразвития: рост ВВП России замедляется [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/21362>.
8. Отток капитала из России: постановка проблемы [Электронный ресурс] // Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. – Режим доступа: <http://rusrand.ru/opinions/Project/>.
9. Пахомов, А. Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики [Текст] М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 368 с.
10. Поступление прямых иностранных инвестиций [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/inv-tb1.htm.
11. Прямые инвестиции из России за рубеж [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/in-tab1.htm.
12. Чистый отток капитала из России в 2012 г. [Электронный ресурс] // РИА новости. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20130111/917779805.html>.
13. The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index - 2011 annual [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – Режим доступа: <http://www.eu.com>.

Рудакова Ольга Викторовна

*д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
телефон: 8 910 201 0007*

Марченкова Лилия Михайловна

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
телефон: 8 953 625 9542*

Мерцалова Алла Ивановна

*к.э.н., доцент кафедры общепрофессиональных дисциплин
Воронежского экономико-правового института (Орловский филиал)
телефон: 8 910 205 3071*

А.А. Лавриненко, Е.Е. Конобеева

МИРОВОЙ ОПЫТ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В данной статье рассматривается широкий круг вопросов в отношении значительного усиления конкуренции качество товаров и услуг на современном этапе экономического развития. Кроме того, особое внимание уделяется кластерной модели развития, при использовании которой достижение конкурентных преимуществ может быть достигнуто. Как показывает мировая практика, эффективность функционирования региональных кластеров крайне высока.

Ключевые слова: кластерный подход, кластер, модель, региональная экономика, конкуренция.

Последнее время политика экономического развития зарубежных стран стала проявлять пристальный интерес к процессу создания, развития и совершенствования кластеров. Это связано с тем, что кластерный подход - это один из наиболее эффективных методов повышения конкурентоспособности экономического развития регионов. Данный метод получил достаточное широкое распространение в развитых странах мира, что объясняется широкомасштабным положительным опытом внедрения кластеров в экономику. Он смог доказать свою эффективность и значительно повысить конкурентоспособность экономик не только отдельных регионов, но и стран в целом. Кластерные инициативы становятся базовой составляющей повышения конкурентоспособности большинства стран.

Проведённый анализ кластерных инициатив в различных странах мира, показал, что достаточно высокая конкурентоспособность данных стран в первую очередь основана на сильных позициях отдельных кластеров, которые оптимизируют управление национальной экономикой и усиливают её конкурентоспособность. По общепринятому мнению, первопроходцами в использовании кластерного подхода является США, а именно учёные Кремниевой долины. В рамках данной территории расположено около 87000 компаний, несколько крупных университетов и порядка десятков исследовательских центров. Кремниевая долина - это яркий пример продуктивного взаимодействия бизнеса и академической среды, а так же кадрового обмена между бизнес сектором и научными центрами. На территории Кремниевой долины действуют около 700 банков и примерно 180 венчурных фирм, которые осуществляют финансирование деятельности отдельных компаний.

На территории Европейского Союза действует свыше 2000 кластеров, при этом в них занято свыше 38% рабочей силы [2]. Полностью охвачены кластеризацией шведская, финская, датская и норвежская промышленность. К примеру,

Финляндия уже на протяжении нескольких лет занимает ведущие позиции в мировых рейтингах конкурентоспособности, такой успех был достигнут благодаря политике кластеризации экономики.

Наиболее существенный интерес для РФ в отношении создания комплексных региональных кластеров, которые включают в себя ряд промышленных кластеров, вызывает опыт Канады. В этой стране на всех уровнях власти (муниципальном, региональном, федеральном) оказывают ощутимую помощь кластерным инициативам. Реализации кластерных инициатив в Канаде проходит в следующих направлениях

- пищевой промышленности;
- мультимедийном;
- высоких технологий;
- информационно-телекоммуникационном;
- винодельческом;
- биотехнологическом.

В стране классического малого бизнеса Италии достаточно большую популярность приобрели так называемые прототипы кластеров «индустриальные округа», которых сегодняшний момент насчитывается более 200. В таких «индустриальных округах» успешно функционирует свыше 1 млн. средних и малых предприятий, которые обеспечивают работу около 6 млн. людей. При этом большая часть таких «индустриальных округов» смогла добиться мирового лидерства на соответствующих узкоспециализированных рынках и увеличить свою долю на них до 50 - 80% [4]. Кроме того, кластерные структуры имеют успех во Франции (производство косметики, продуктов питания) и Германии (машиностроение и химия).

Опыт формирования региональных кластеров применяют не только в Западных странах, но и на Востоке. На сегодняшний день можно смело говорить об активном формировании кластеров в Китае и Юго-Восточной Азии, например, в Сингапуре идёт активная кластеризация нефтехимии. Ведущие предприятия в «Шанхайской зоне» Китайской Народной республики осуществляют свою деятельность по специальной модели производства, при которой предприятия кластера расположены в одном регионе, но при этом в максимальной степени используют интеграционный, кадровый и природный потенциалы соседних регионов.

Механизм политики государства в области создания и совершенствования кластеров, как правило, определяется национальными особенностями. Они могут быть достаточно разнообразными и выступать в виде:

- политики, которая является составляющей других стратегий экономического развития;
- политики, направленной на отдельные аспекты развития кластеров, к примеру, на взаимодействия между государством и бизнесом или исследовательскими организациями и бизнесом;
- конкретной политики с выделенным бюджетом и четко установленной стратегией.

В зависимости от проводимой политики определяются формы государственной поддержки кластеров и направления их развития, к ним можно отнести:

- снижение налогов на научно - исследовательские работы;
- обеспечение передачи информации;
- финансовую поддержку проектов;
- организацию публичных мероприятий (торговые миссии, ярмарки).

Мировой опыт свидетельствует об огромном разнообразии правительственных организаций, которые осуществляют поддержку кластеров. В большинстве случаев реализация кластерных стратегий происходит по средствам грантообразующих фондов (агентств, институтов), созданных для поддержания кластерные инициативы:

- Национальный совет по конкурентоспособности (США);
- Информационная система классификации и поиска кластеров CASSIS (Люксембург);
- Программа кооперации LINK (Великобритания);
- Национальное агентство планирования DATAR (Франция) [6].

Более того, организуются специальные институты, которые выполняют функции по построению и интернационализации сетевых структур, а также по их развитию. К ним можно отнести: агентства и институты, которые входят в кластерные инициативы (Мюнхенский технический университет), центры превосходства (США), центры экспертизы (Финляндия), брендинговые, маркетингово-аналитические и консалтинговые компании (Economic Competitiveness Group (США).

Создание особых экономических зон, технопарков и бизнес-инкубаторов является неотъемлемой частью инфраструктурного обеспечения кластерных стратегий. По сути дела, такие структуры есть не что иное, как катализаторы образования региональных кластеров.

Вступление компании в кластер способствует повышенному вниманию к ней финансовых агентств, благоприятствует популярности торговой марки и росту международной репутации данной компании, привлекает в регион дополнительное количество ресурсов, повышает статус компании. С другой стороны, наличие в регионе кластера ускоряет решение социальных проблем, повышает роль региональных администраций, так как укрепляет и развивает экономику их региона, стимулирует экономический рост, поскольку создает благоприятные условия для успешного развития отсталых территорий.

Компаративный анализ опыта кластеризации региональной экономики зарубежных стран показал, что существуют не только общие методы формирования кластеров, но и в каждой отдельно взятой стране есть своя специфика, а, следовательно, ряд особенностей формирования кластеров. К числу таких особенностей можно отнести определение качества природно-ресурсного потенциала региона, и соответствующая расстановка приоритетов поддержки той или иной отрасли. Такой анализ позволит дать грамотную оценку необходимости использования конкретной модели формирования региональных кластеров в условиях экономики РФ. (Таблица 1)

Принято выделять две основные модели формирования и реализации региональных кластерной политики - дирижистская и либеральная.

Таблица 1 – Компаративный анализ международной практики создания региональных кластеров

Страна	Приоритетные Направления	Формы реализации/ поддержки	Модель кластерной политики
Франция	Текстиль Производство продуктов питания и косметики Деревообработка Машиностроение	Национально агентство планирования, Орган по управлению развитием территорий	Дирижистская
Великобритания	Деловые услуги Электроника Химикаты Текстиль Автомобилестроение	Прогнозная технологическая программа	Либеральная
Италия	Телекоммуникации Обувь Машиностроение Текстиль	Промышленные округа	Либеральная
США	Аэрокосмическая промышленность Электротехника Автомобилестроение	Программа стратегического партнерства для экономического развития, Институты сотрудничества, Национальный совет по конкурентоспособности	Либеральная
Германия	Биотехнологии Автомобилестроение	Федеральные программы	Дирижистская
Канада	Виноделие Телекоммуникации Пищевая промышленность Биотехнологии	Агентства регионального развития (Кластерная стратегия), Национальный исследовательский совет	Либеральная
Финляндия	Здравоохранение Цветная металлургия Телекоммуникации Энергетика Лесное хозяйство Строительство	Национальная промышленная стратегия	Дирижистская
Австрия	Образование Промышленность Автомобилестроение Сфера услуг	Инновационно-исследовательская программа (TIP)	Дирижистская
Китай	Биологические науки Микроэлектроника Информационные технологии Новые материалы	Комиссия по национальному развитию и реформам	Дирижистская

Страна	Приоритетные Направления	Формы реализации/ под-держки	Модель кластерной политики
Япония	Автомобилестроение	Центральная организация по обеспечению устойчивого развития и стимулированию развития промышленных кластеров	Дирижистская
Индия	Фармацевтика Информационные и коммуникационные технологии Электронная промышленность Программирование	Национальная программа научно-технического развития	Дирижистская

Основной принцип дирижистской политики заключается в активном вмешательстве государства в процесс формирования кластеров. Такая политика включает в себя широкий спектр мер – от выбора финансирования программ и приоритетных направлений по развитию региональных кластеров до целенаправленного создания основных факторов их успешного развития. То есть страны дирижистского направления развития кластеров самостоятельно выбирают регион, в котором будет создаваться кластер, целенаправленно создают определённую инфраструктуру для приоритетных кластеров и кроме того определяют объем его финансирования.

Главный принцип либеральной модели заключается в том, что кластер представляет собой рыночный организм, в котором роль государства минимальна, и, как правило, сводится лишь к устранению препятствий для естественного развития кластера, кроме того прямого государственного вмешательства не предполагается.

Характеристика дирижистской и либеральной моделей кластерной политики отдельных стран мировой экономики представлена в Таблице 2.

Следует особо отметить, что либеральная кластерная стратегия, как правило, характерна для стран с традиционно либеральной экономической политикой. Дирижистскую кластерную политику, соответственно, осуществляют страны, власти которых активно вовлечены в экономическую жизнь страны.

Таблица 2 – Модели кластерной политики

Модель	Страны	Характеристика
Либеральная	Канада, Австралия, Великобритания, США	Кластер рассматривается как самостоятельный рыночный организм, а роль государства заключается лишь в снятии барьеров для его естественного развития
Дирижистская	Финляндия, Сингапур, Франция, Словения, Швеция, Республика Корея, Япония	Большую роль в создании и развитии кластеров играет активная государственная политика

Рассмотрим базовые отличия либеральной и дирижистской модели кластерной политики:

1. Выбор региона для создания кластера. Либералы создают стимулы для региональных властей, на которых полностью ложится ответственность за создание и развитие кластеров. Власти - дирижисты же напротив самостоятельно определяют объем финансирования и выбирают регион для создания кластера.

2. Развитие инфраструктуры. В странах с либеральной кластерной политикой правительства очень редко участвуют в создании и развитии инфраструктуры для кластеров. Дирижисты, напротив, целенаправленно создают инфраструктуру для кластеров: научно-исследовательские институты, университеты, дороги, аэропорты.

3. Выбор приоритетов. В либеральной кластерной политике выращиваются кластеры, которые изначально сформировались рынком. Дирижисты же на государственном уровне осуществляют отбор региональных и отраслевых приоритетов, а так же кластеры, которые намерены развивать [8].

Анализ международного опыта использования кластерного подхода в отношении экономической политики демонстрирует применимость значительной части этого опыта и в российских условиях, естественно при определенной доли адаптации.

Формирующаяся в РФ государственная кластерная политика сочетает в себе инструменты как дирижистской, так и либеральной модели. Наиболее яркий пример Инновационный центр «Сколково» (Московская область).

Именно «смешанная» модель реализации кластерной политики является наиболее эффективной для России, поскольку предполагает с одной стороны поддержку кластерных инициатив федеральными органами власти, с другой - активную роль самих регионов. Ведь российские регионы имеют различную степень диверсификации, а, следовательно, нуждаются в различной степени государственной поддержки.

Формирование и развитие региональных кластеров в каждом конкретном случае - это процесс поиска компромисса интересов всех его участников, который можно представить следующим образом «бизнес-государство-наука».

Именно поэтому государству необходимо сосредоточиться на создании условий, поддерживающих и инициирующих кластерные процессы, при этом особо стоит отметить, что меры государства должны носить рекомендательный характер. Поскольку образование кластеров – это эволюционный процесс, а чисто искусственное ускорение не приведёт к желаемым результатам, а созданные искусственным путем «сверху» кластеры, не обладающие внутренними причинами и движущим механизмом, окажутся нежизнеспособными.

Список литературы:

1. Трофимова, О.М. К вопросу формирования инновационных кластеров в региональной экономике [Текст] / О.М. Трофимова // Экономика и управление. – 2012. - № 11. – С. 67-73.
2. Куркудинова, Э.И. Мировой опыт кластерной модели развития [Текст]

/ Э.И. Куркудинова // Региональная экономика. – 2013. - № 2. – С. 6-10.

3. Агеев, Е.В. Проблемы реализации кластерной политики в России [Текст] / Е. В. Агеев // Таможенное дело России. – 2012. - № 12. – С. 19-25.

4. Филиппов, П.Н. Кластеры конкурентоспособности [Электронный ресурс] / П.Н. Филиппов. – Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2003/43/42nosanal/>.

5. Дворцов, В.И. Пространственное развитие территории на основе кластерных технологий [Текст] / В.И. Дворцов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. - № 1. – С. 45-48.

6. Грановеттер, М. Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе [Электронный ресурс] / М. Грановеттер. – Режим доступа: <http://newtimes.ru/articles/detail/1884>.

7. Захарченко, В.И. Разработка кластерной политики для малого бизнеса в промышленности [Электронный ресурс] / В.И. Захарченко, Л.Д. Глущенко. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/4_SND_2011/Economics/10_78442.doc.htm.

8. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// institutiones.com/contact.html](http://institutiones.com/contact.html).

9. Эффективная реализация кластерной политики, опыт Баварии (Германии) и РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yarsk.ru>.

Лавриненко Анастасия Александровна

студентка 4 курса финансово-экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: anastasia.713@mail.ru

Конобеева Елена Евгеньевна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: g e.lelikon@mail.ru

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ

Журнал «Экономическая среда» выпускается с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. 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.

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.

К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10000-40000 знаков).

Статьи студентов, магистрантов, соискателей и аспирантов должны сопровождаться рекомендацией за подписью научного руководителя (преподавателя) или заведующего кафедрой.

Представляя текст работы для публикации в журнале, автор гарантирует правильность всех сведений о себе, отсутствие плагиата и других форм неправомерного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований текста, таблиц, схем, иллюстраций. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений.

Редакция не несет ответственность за достоверность информации, приводимой авторами. Автор, направляя рукопись в редакцию, принимает личную ответственность за оригинальность исследования, поручает редакции обнародовать произведение посредством его опубликования в печати.

Плагиатом считается умышленное присвоение авторства чужого произведения науки, мыслей, искусства или изобретения. Плагиат может быть нарушением авторско-правового законодательства и патентного законодательства и в качестве таковых может повлечь за собой юридическую ответственность автора. Автор гарантирует наличие у него исключительных прав на использование переданного редакции материала.

В случае нарушения данной гарантии и предъявления в связи с этим пре-

тензий к редакции Автор самостоятельно и за свой счет обязуется урегулировать все претензии. Редакция не несет ответственности перед третьими лицами за нарушение данных автором гарантий.

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.

Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с приведенными выше требованиями.

Редакция принимает материалы только в электронном виде (по электронной почте: ecomicsreda@mail.ru).

Требования к оформлению статей приведены на сайте ВУЗа:

1. Материал должен быть набран в текстовом редакторе MicrosoftWord в форматах doc, docx или rtf. Формат страницы – А4, ориентация страницы – книжная. Межстрочный интервал - одинарный; абзацный отступ – 1,25 см.; все поля – по 20 мм. Текст должен быть выровнен по ширине. Обязателен автоматический перенос слов. Шрифт TimesNewRoman - 14 пт., обычный. Текст не должен содержать подчеркиваний, выделения курсивом или полужирным шрифтом, за исключением случаев, оговоренных в пп.2, 3. Не допускается вставка разрыва страниц, разрыва разделов, деление текста на колонки и иное дополнительное форматирование. Обязательны ссылки на рисунки, таблицы и использованные источники в тексте.

2. Статья должна содержать Ф.И.О. автора (авторов), наименование (заголовки), аннотацию, ключевые слова, текст статьи, список литературы, контактные данные автора (авторов). Пример оформления:

УДК (по левому краю, полужирным)

«пустая строка»

И.О. Фамилия (по центру, полужирным)

«пустая строка»

НАЗВАНИЕ СТАТЬИ (по центру, полужирным, все прописные, без переносов) НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ СЛИШКОМ ДЛИННЫМ, НО ПОЛНОСТЬЮ ДОЛЖНО ОТВЕЧАТЬ СОДЕРЖАНИЮ СТАТЬИ

«пустая строка»

Аннотация, до 500 знаков с пробелами (по ширине, с абзаца, курсивом)

«пустая строка»

Ключевые слова: 5-15 ключевых слов (по ширине, с абзаца, курсивом)

«пустая строка»

Материалы статьи (по ширине, с абзаца, включают авторский текст, цитаты, формулы, таблицы, рисунки, и т.п.)

«пустая строка»

Список литературы: (по центру).

Далее с абзаца приводится в алфавитном порядке нумерованный список использованных источников литературы.

«пустая строка»

Фамилия Имя Отчество (по правому краю, полужирным курсивом)

ученое звание, должность, название кафедры – для преподавателей

или курс и факультет – для студентов (по правому краю, курсивом)

наименование ВУЗа (по правому краю, курсивом)

e-mail, контактный телефон (по правому краю, курсивом)

Если авторов двое и более, приводятся контактные данные всех авторов в том же порядке, в котором авторы указаны в заголовке статьи.

Если статья написана студентом, магистрантом, соискателем или аспирантом под руководством преподавателя (не в соавторстве), то после сведений об авторе (авторах) через пустую строку приводятся контактные данные научного руководителя:

«пустая строка»

Научный руководитель:

Фамилия Имя Отчество (по правому краю, полужирным курсивом)

ученое звание, должность, название кафедры (по правому краю, курсивом)

наименование ВУЗа (по правому краю, курсивом)

e-mail, контактный телефон (по правому краю, курсивом)

3. При вставке формул необходимо использовать MicrosoftEquation 3. Формулы выполняются курсивом (основной размер символа 12-14 pt), размещаются по центру строки, нумерация справа в круглых скобках. В формулах в качестве символов следует применять обозначения, установленные соответствующими государственными стандартами. Пояснение значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле. Значение каждого символа и числового коэффициента следует давать с новой строки. Первую строку пояснения начинают со слова «где» без двоеточия. Если уравнение не умещается в одну строку, оно должно быть перенесено после знака равенства «=», или после знака «+», или после других математических знаков с их обязательным повторением в новой строке. Пример оформления:

Рентабельность основных фондов R_{OF} рассчитывается по формуле (1):

$$R_{OF} = \Pi / OF \quad (1)$$

где Π — прибыль предприятия за отчетный период, руб.;

OF — среднегодовая остаточная стоимость основных фондов за отчетный период, руб.

4. Рисунки должны быть черно-белыми, без полутонов, толщина линий не менее 0.5 pt. Ширина рисунка не должен превышать 170 мм, высота – 230 мм. Отдельные блоки и элементы в рисунках и схемах следует сгруппировать. Номер и наименование размещаются под рисунком, по центру строки. До и после рисунка необходимо оставить по одной пустой строке. Пример оформления:

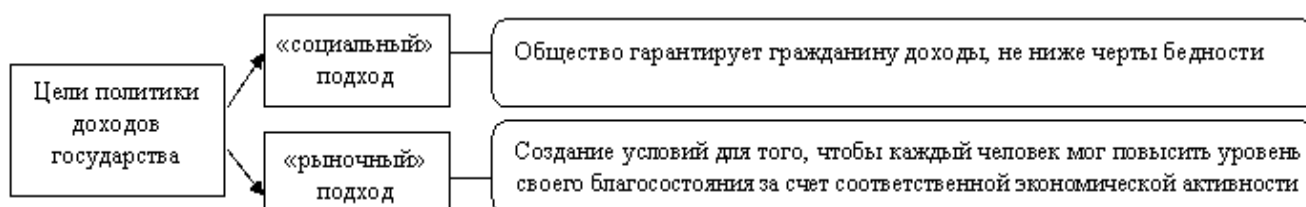


Рисунок 1 – Классификация различных подходов к целям государственной политики формирования доходов населения

5. Цифровой материал рекомендуется оформлять в виде таблиц. Таблицу, в зависимости от ее размера, помещают под текстом, в котором впервые дана ссылка на нее, или на следующей странице. Заголовки столбцов и строк таблицы следует писать с прописной буквы, а подзаголовки – со строчной буквы, если последние подчиняются заголовку. Разделять заголовки и подзаголовки диагональными линиями не допускается. Графу «№ п/п» в таблицу не включают. В таблице допускается уменьшение шрифта до 12 pt. При переносе таблицы на другой лист головку таблицы (первую строку с заголовками столбцов) следует повторить в начале каждой страницы. Если головка таблицы велика, то допускается ее не повторять, в этом случае ниже головки необходимо разместить дополнительную строку с номерами столбцов, тогда каждый следующий лист начинается со строки с номерами столбцов. До и после таблицы необходимо оставить по одной пустой строке. Пример оформления:

Таблица 1 – Состав стейкхолдеров, которых менеджмент компаний считает наиболее значимыми (% от числа опрошенных)

Стейкхолдеры	2012 год	2013 год
1. Акционеры (участники)	83	52
2. Сотрудники	70	54

6. Кавычки в тексте статьи должны выглядеть так: «.....». Ссылки на литературные источники и приведенные в статье статистические данные следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления». Ссылку на список литературы заключаем в квадратные скобки «.....» [1].

7. Список литературы, использованной автором, является обязательным элементом статьи. 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.). Пример оформления:

КНИГИ

1. Агафонова, Н.Н. Гражданское право [Текст]: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Агафонова, Т.В. Богачева, Л.И. Глушкова; под. общ. ред. А.Г. Калпина. – М.: Юристъ, 2002. – 542с.

2. Российская Федерация. Законы. О воинской обязанности и военной службе [Текст]: федеральный закон. – М.: Ось-89, 2001. – 46 с.

АВТОРЕФЕРАТЫ И ДИССЕРТАЦИИ

3. Вишняков, И. В. Модели и методы оценки коммерческих банков в условиях неопределенности [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Вишняков И.В. – М., 2002. – 234 с.

4. Разуваев, И.Г. Особенности взаимодействия финансового и интеллектуального капитала в российской экономике [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И.Г. Разуваев. – Самара, 2007. – 24 с.

ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ

5. Художественная энциклопедия зарубежного классического искусства [Электронный ресурс]: электрон. текстовые, граф., зв. дан. и прикладная прогр. – М. : Большая Рос. энцикл., 1996. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

6. Шарков, Ф.И. Социология теория и методы [Электронный ресурс]: учебник / Ф.И. Шарков. - М.; Экзамен, 2007. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM).

7. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2008-2011 гг.). Распоряжение Правительства РФ от 19 января 2008 г. № 38-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jurbase.ru>.

8. Куратов, А.А. Кафедра истории Поморского государственного университета [Электронный ресурс]/ А.А. Куратов. – Режим доступа: <http://hist.pomorsu.ru/history.html>.

9. Черткова Е.Л. Утопия как способ постижения социальной действительности [Электронный ресурс] / Е.Л. Черткова // Социемы: журнал Уральского гос. ун-та. – Екатеринбург, 2002. – №8. – Режим доступа: http://www2.usu.ru/philosophi/soc_phil/rus/text/sosiemy/8/chertkova..

10. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru>.

СТАТЬИ ИЗ ЖУРНАЛА, ГАЗЕТЫ

11. Алигаджиева, Е.М. Анализ уровня развития социальной отчетности в России. [Текст] / Е.М. Алигаджиева // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №19. – С.18-23.

12. Санникова, И.Н. На пути к бухгалтерскому экологическому учету и

отчетности. [Текст] / И.Н. Санникова, Н.А. Шавкунова // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – №3. – С. 27-33.

РАЗДЕЛ (ГЛАВА) ИЗ КОЛЛЕКТИВНОЙ МОНОГРАФИИ, УЧЕБНИКА

13. Малый, А. И. Введение в законодательство Европейского сообщества [Текст] / А.И. Малый // Институты Европейского союза: учеб. пособие / А.И. Малый, Дж. Кемпбелл, М. О'Нейл. – Архангельск, 2002. – Разд. 1. – С. 7-26.

14. Глазырин, Б. Э. Автоматизация выполнения отдельных операций в Word 2000 [Текст] / Б. Э. Глазырин // Office 2000: самоучитель / Э. М. Берлинер, И. Б. Глазырина, Б. Э. Глазырин. – М., 2002. – Гл. 14. – С. 281-298.

15. Рудакова, О.В. Социальная политика: сущность и механизм реализации. Социальная политика в России [Текст] / О.В. Рудакова, Н.Н. Шатунова // Организация и управление социально-экономическими системами: коллективная монография / под общ. ред. проф. Н.И. Лыгиной. – СПб: ИНФО-ДА, 2007. – Книга 3. – Гл. 13. – С. 228-244.

СТАТЬЯ ИЗ СБОРНИКА НАУЧНЫХ ТРУДОВ

16. Рудакова, О.В. Криминальные аспекты российского предпринимательства [Текст] / О.В. Рудакова, А.Г. Верижников // Институциональная и эволюционная экономика: проблемы и перспективы развития. Межвузовская научно-практическая конференция (Орел, 24 апреля 2008 г.): материалы и доклады / под общ. ред. проф. Н.И. Лыгиной. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2008. – С. 207-216.

17. Рудакова, О.В. Теоретические аспекты распределения доходов [Текст] / О.В. Рудакова // Логистика в отраслях и сферах применения: материалы заочной международной научно-практической конференции / под общ. ред. проф. Е.В. Сибирской. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ. – С. 135-141.

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

ANNOTATIONS

ECONOMIC HISTORY

O.V. Rudakova, V.I. Ladanov, G.G. Gadjyev

PUBLIC WELFARE IN POSTINDUSTRIAL SOCIETY

For any human society income inequality and, hence, inequality in supply and blessings access are a fundamental fact. For today capitalism is at the stage when laws of spontaneous economy are oriented to social purposes, creation of conditions favourable for individual development. In this connection, provision of population well-being is the central problem while forming and implementing state policy.

Keywords: public welfare, individual well-being, postindustrial society, incomes differentiation, human capital.

V.A. Razdolyansky

COPECK AND ITS ROLE IN RUSSIAN HISTORY

High school and school teachers of history, geography, literature and social science quite often use coin at lectures and lessons for greater demonstrativeness. Interest to numismatics constantly increases. This science is a plentiful source which feeds history and literature, linguistics and art, economy and policy and even mathematics with chemistry. This auxiliary historical discipline leads man away to different branches of knowledge.

Keywords: numismatics, coins, money circulation history.

ECONOMY, ORGANISATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES, INDUSTRIES AND COMPLEXES

N.A. Suchkova

ROLE OF INTEGRATION SYSTEM OF COMPLEX ANALYSIS AND PLANNING OF ORGANIZATION DEVELOPMENT AT INDUSTRIAL BUSINESS PLANNING AUDIT

In the article basic elements of complex analysis and planning system of organization development are considered. Practical indicators estimation of manufacture and sales of organization products is carried out.

Keywords: analysis, planning, audit, complex analysis, development planning, system, complex analysis and development planning system, business plan, business planning.

V.A. Astapenko, H.A. Sokolova, A.A. Larin

MAIN PRINCIPLES OF INVESTMENT DESIGNING AND ESTIMATION OF INVESTMENTS EFFICIENCY

Estimation of investment projects efficiency is a basic element of investment analysis. The primary goal of estimation is to prove advantage of investment subjects participation in the project and to confirm correspondence of participation decision to the purposes and interests of the project.

Keywords: investments, project, efficiency estimation.

T.M. Voevodina, M.V. Skulova

RISK AS A FACTOR OF BUSINESS ECONOMIC POTENTIAL REALIZATION

The article analyzes the essence of enterprise risk and its influence on of entrepreneurship development in Russia is estimated. An entrepreneur has to deal with increased risk, and with a danger not to win it, but to lose everything as a result of the transaction. Therefore it is necessary to master elementary knowledge of risk, even despite the fact that the science about entrepreneurial risk is difficult enough.

Keywords: entrepreneurial risk, entrepreneurial activity, economic potential, losses, development, danger, region.

MARKETING

T.N. Makarova, N.S. Gerasimova

COMPETITIVENESS OF OF POLYGRAPHIC ENTERPRISES OF RUSSIA IN MODERN ECONOMIC REALITIES

Development of polygraphic sector of Russia under modern market conditions demands certain structural changes with a view of increase of enterprises competitiveness. In the article development strategy and modernization direction of domestic polygraphic enterprises are considered.

Keywords: competitiveness, competitive position, firm competitive behaviour, polygraphy market, modernization.

L.I. Shmarkova

ORGANIZATIONS POSITIONING IN REGIONAL TOURISM MARKET

There are more than 50 tour agencies in tourist market in Oryol, and each of them tries to win in tough competitive struggle for the client. As consumers have a wide choice of places of purchase, it is important to define their preferences. It is possible to carry this out by consumer estimation technique. Then we will carry out market positioning of the firms on its basis. Within the limits of the research work it is supposed to reveal certain competitive positions of Oryol tour agencies, comparing them with the existing consumer preferences.

Keywords: positioning, regional market, tourism.

N.A. Smirnova

FEATURES OF PRICING POLICY FORMATION OF MODERN ORGANIZATION

Under conditions of market economy price is the major economic tool. It reflects money terms of good value and allows measuring working hours spent for good production.

Keywords: price, pricing policy, pricing factors, pricing methods, commercial organization.

MANAGEMENT

N.N. Sokolova, T.V. Gorelova

MATTER AND METHODS OF BUSINESS ANALYTICS

The article is devoted to the matter of business - analytics: information, information field and their analysis. Classification of business - analytics methods, their characteristic, importance of analytical group in the firm and its achieving competitive advantages are considered.

Keywords: information, information field, business analytics.

N.A.Vasilchuk

ESTIMATION AND CONTROL IN ORGANIZATION STRATEGY

Strategy development allows organization to define the direction and way of its movement to the purpose. Strategy performance creates conditions for realization of strategy. The problem of strategic control is to understand whether realization of strategy leads to achievement of objectives in view.

Keywords: strategic control, strategy, organization, efficiency, management.

I.G. Pavlenko

CRM-SYSTEM AS A LEADING BUSINESS TECHNOLOGY

Researches of the leading analytical agencies IT industry indicates rapid growth of CRM in small and medium size business. Today CRM is a key business technology in leading companies of the world. CRM yields only to traditional leader of the most popular management tools and technologies, to strategic planning.

Keywords: IT-industry, business technology, organization, system, CRM-strategy.

T.V. Vojvodina

FINANCIAL RISKS AND THEIR MANAGEMENT

Management of financial risks is the major problem of any company. It is absence of their management mechanisms that leads to financial instability of the company or to bankruptcy.

Keywords: financial risks, enterprise, management, losses.

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

I.I. Lazareva, K.V. Galitskova

PROGRAM-TARGET BUDGET. INTERRELATION AND INTERDEPENDENCE OF THE BUDGET AND GOVERNMENT PROGRAMS

Each state strives for economic growth, redistributing budget items as thus the volume of national income of the state increase and there appears additional means at the disposal of the state budget. Besides, basic regulatory legal documents regulating transition to budgets formation by means of program-target method are enumerated in the article. General characteristic of federal budget and budget formation of Oryol region is analyzed.

Keywords: program-target method, financial provision, government program, budgetary sector, federal budget expenses, budgetary federalism, monitoring.

E.A. Loktionova, A.A. Lakhmytko

FINANCIAL MECHANISM OF BUDGETARY INSTITUTIONS FUNCTIONING

Creation and reforming of financial mechanism model of budgetary institutions is considered as the general law of financial relations development in financial policy of the state. Transformations of financial mechanism allow providing sufficient resource base for budgetary institutions to achieve due volume and qualitative level of provision of population needs.

Keywords: financial mechanism, elements of financial mechanism, budgetary institutions, estimate of budgetary institutions.

K.Ju. Dudina, I.N. Prudnikova

ANALYSIS OF REGULATION INFLUENCE AND TECHNICAL FACTORS ON DEVELOPMENT OF EXCHANGE TRADE OF RUSSIAN SHARES

Modern exchange infrastructure modernization is impossible without the development of information technologies. During last few years Russia emphasized perfection and updating of trading platforms by the Russian shares. Experts worked hard in this direction. As a result trading platforms for all Russian markets were transferred in one data-processing centre that will allow in perspective to qualitative trade in financial assets on the basis of trading platforms.

Keywords: exchange trade, actions, securities, receipts, investor, clearing.

E.I. Mosina

PROBLEMS AND WAYS OF REALIZATION OF BUDGETARY FEDERALISM MECHANISM

To develop inter-budget relations in Russia it is necessary to create such mechanism of budgetary federalism which will provide solution of a complex of the major practical problems. In the article a number of realization problems of budgetary federalism mechanism and its influence on solution of problems of regions social and economic development under conditions of new system development of federal relations in Russia are considered.

Keywords: budgetary federalism, multi-party system, expenses, civil society, authorities.

I.I. Lazareva, A.A. Gerashchenko

INVESTMENT PROBLEM OF ACCUMULATION AND INCREASE OF ACCUMULATED UP MONEY RESOURCES

In the article the theory of investment policy for citizens are considered. Ways of capital saving and augmentation are shown. The most favourable suggestions of Russian banks are investigated. Variants of investments in gold ingots, in traditional and alternative currencies are considered. Advices concerning saving and augmentation of capital are suggested.

Keywords: investments, investment policy, bank, deposit, currency, capital, money resources, offshore zone, contribution.

I.N. Prudnikova, K.Ju. Dudina

ANALYSIS OF DEPOSIT OF MONEY OF LENDING AGENCIES

Analysis of deposit of money of lending agencies of the Russian Federation is carried out to define growth possibilities of crediting volumes of economy real sector at the expense of the most stable part of bank resources.

Keywords: deposit; deposit of money; bank resources; liabilities of lending agencies.

ACCOUNTANCY, STATISTICS

T.S. Startseva, EA. Tukhova, O.A. Shaporova

EXECUTION OF DOCUMENTS AND BOOK KEEPING OF ANIMALS ON GROWING AND FATTENING

Livestock sector is one of large branches of agriculture, therefore book keeping and correct registration of economic operations is of great importance both for the branch, and for economy as a whole. Due to the competent organization and accounting at the agriculture enterprises constant control over the changes of movement and safety of young growth of animals and feeding head of livestock is carried out, that is important to achieve the objectives at the enterprises of agrarian and industrial complex.

Keywords: animals on growing and fattening, accounting of animals young growth, accounting of cattle head

A.A. Akimova, E.A. Tikhova, O.A. Shaporova

CLASSIFICATION AND THE WAYS OF BUDGETING ORGANIZING AT THE ENTERPRISE

At present it is necessary to develop a system of rational use and management of economic and money resources for effective functioning of any organization in the market. It causes creation of management accounts at the enterprise which allows conducting exact expenses accounting, supervising costs, and also predicting future profit and expenses of the enterprise. In the article budgeting process and classification of budgets are considered.

Keywords: budgeting, main budget, operational budget, functional budget, the natural budget, natural-cost budget, static and flexible budgets.

T.S. Startseva, O.A. Shaporova, E.A. Tikhova

FEATURES OF MANAGEMENT ACCOUNTS IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

The role of management accounts has considerably grown recently, as the information provided by it, allows the heads of different levels to measure decision-making efficiency, to supervise and estimate the results of internal structural divisions activity.

Keywords: management accounts, regulations of management accounts, responsibility centres

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMY

N.V. Zakharkina

INFOWARE OF FINANCIAL DECISIONS AND FINANCIAL CRISES DIAGNOSIS

As a rule, crisis situations, causing danger of financial losses and enterprise survival, develop during a certain period of time and their occurrence can be foreseen in certain degree. Obviously, the ability to resist to crisis situations depends on management quality and inforware of financial decisions.

Keywords: financial activity, financial decisions, financial crisis, diagnosing of financial crisis, scoring method.

L.V. Zimina

AUTOMATED INFORMATION SYSTEMS OF PUBLIC CATERING ESTABLISHMENTS

Rapid introduction of information technologies in all spheres of life activity of modern society has had an effect on the work of public catering establishments. Features of automation of processes in the area, the IT innovations of restaurant business are, first of all, connected with the use of specialized software products and technical means, introduction of web and telecommunication decisions complex for interaction with clients.

Keywords: automated information systems, information technologies in professional work, IT innovations of restaurant business.

A.A. Muzalevskaya

INFORMATION MODELLING IN BUSINESS PLAN PREPARATION

In the article the role of information modelling of economic objects in administrative decision-making is considered. Special attention is paid to automation of project preparation of the business plan in various software environments.

Keywords: model, information modelling, business planning, software products.

E.I. Alekhin, A.N. Aleksakhin

LEGAL SUPPORT OF ECONOMIC INFORMATION SYSTEMS

Information technologies penetrated into all spheres of modern society. Large quantity of digital technologies is used by the government and business.

Keywords: information technologies, economic systems, legal support, information systems.

GLOBAL ECONOMICS

O.V. Rudakova, L.M. Marchenkova, A.I. Mertsalova

RUSSIA IN THE WORLD INVESTMENTS MARKET UNDER CONDITIONS OF ECONOMIC SPACE GLOBALIZATION

In the international market of investments Russia acts as an importer and an

exporter of capital. It is obvious, that foreign capitals cannot compensate crisis reduction of internal capital investments in full measure.

Keywords: direct investments, portfolio investments, capital migration, world market of capitals, investment climate.

A.A. Lavrinenko, E.E. Konobeeva

**WORLD EXPERIENCE OF CLUSTER MODEL
OF ECONOMY DEVELOPMENT**

In the article a wide range of questions concerning considerable strengthening of a competition and quality of goods and services at the present stage of economic development are considered. Besides, special attention is paid to cluster model of development. Use of such model will help to reach competitive advantages. As the world practice shows, functioning efficiency of regional clusters is the highest.

Keywords: cluster approach, cluster, model, regional economy, competition.