

БЕНЕФИЦИАР

журнал об экономических науках

Публикации для студентов, молодых ученых и научно-преподавательского состава на www.beneficiar-idp.ru

ISSN 2500-3798 Издательский дом "Плутон" idpluton.ru

Выпуск №4

30 декабря 2016 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISSN 2500-1140

УДК 378.001

Кемерово

Журнал выпускается ежемесячно, публикует статьи по экономическим наукам. Подробнее на www.beneficiar-idp.ru

За точность приведенных сведений и содержание данных, не подлежащих открытой публикации, несут ответственность авторы.

Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

Журнал об экономических науках «Бенефициар», входящий в состав «Издательского дома «Плутон», был создан с целью популяризации экономических наук. Мы рады приветствовать студентов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников. Надеемся подарить Вам множество полезной информации, вдохновить на новые научные исследования.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail:admin@idpluton.ru

Содержание

1. ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ.....	3
Жукова Е.А., Лукашова О.А.	
2. СУЩНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКЕ.....	9
Ударцева А.Л.	
3. ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ: СБЕРЕГАТЕЛЬНО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ АСПЕКТ.....	13
Сандакова Е.Л., Самарина Е.А., Медведева Л.А.	
4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	17
Криворучкин Е.А., Пальниченко С.А., Демидов Т.В.	
5. ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	20
Соболев В.Д., Шаронов А.В.	
6. ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	25
Крушная М.М., Галковский С.В., Курган А.Э.	
7. СТРАТЕГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	28
Фазлыева Г.И., Аминова Р.М.	
8. ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ, ПРИМЕНЯЮЩИХ УСНО.....	32
Крылова Т.А.	
9. ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ (ФРАНЧАЙЗИНГА).....	36
Гагиева Н.В., Гайтова Л.Х.	
10. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОРМАТИВНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ.....	40
Кокум А.М.	
11. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОМ СЕКТОРЕ.....	44
Брижик Н.И.	
12. УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ В БУХГАЛТЕРСКОМ ФИНАНСОВОМ УЧЕТЕ.....	48
Савинова К.Р.	
13. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ПРЕПАРАТОВ.....	54
Харина Юлия Анатольевна	
14. РАЗВИТИЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	59
Лаврова Л.О., Немцова Е.С.	

Жукова Елена Александровна
Студентка-магистр

Лукашова Оксана Анатольевна
Доцент

Zhukova Elena Aleksandrovna
Lukashova Oksana Anatolievna

Севастопольский государственный университет, институт Финансов, экономики
и управления, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

E-mail: speedgy@gmail.com

УДК 338.583

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ

FUNCTIONAL SYSTEM OF CALCULATION IN THE PRODUCTION COSTS MANAGEMENT

Аннотация

Статья посвящена описанию функциональной системы управления производственными затратами, ее содержанию, а также принципам калькулирования затрат. Указываются ее преимущества перед традиционной системой учета. На примере ГУП «Севастопольское авиационное предприятие» доказана целесообразность применения данной системы калькулирования в современных условиях.

Abstract

The article is devoted to the description of a functional system of production costs management, its content and the principles of costs calculation. It's indicates its advantages over traditional accounting system. The feasibility of the application of the calculation system in modern conditions is proved using the data of the State Unitary Aviation Enterprise of Sevastopol.

Ключевые слова: учет затрат, калькулирование, системы и методы управления себестоимостью, традиционная система, функциональная система, виды деятельности.

Keywords: cost accounting, calculation, cost controlling systems and methods, the traditional system, the functional system, types of activities.

На сегодняшний день вопрос снижения затрат на любом предприятии стоит достаточно остро. Во-первых, в условиях развития технологий структура затрат неизбежно изменяется в сторону снижения прямых трудовых и увеличения общепроизводственных расходов. Это вызывает необходимость более точного учета косвенных расходов, т.к. погрешности, не будучи значительными при низком удельном весе непрямых расходов, заметно искажают себестоимость при возрастании доли косвенных расходов в величине общих затрат на производство. Во-вторых, в современных экономических условиях наблюдается достаточно высокая конкуренция, что не позволяет предприятиям значительно повышать цену для достижения высокой прибыли. Соответственно, резервом увеличения прибыли является снижение себестоимости продукции, в частности, за счет управления производственными накладными расходами, уменьшение которых возможно за счет сокращения общего времени производственного процесса при повышении качества продукции. В-третьих, в

условиях экономического кризиса очень важно снизить себестоимость производственного процесса, так как снижается общий спрос на товары при невозможности значительного повышения цены для достижения высокой прибыли. При всём этом снижение затрат не должно негативно влиять на качество продукции.

Здесь сразу возникает вопрос ответственности: кто будет отслеживать конкретные затраты и искать пути их сокращения. Для этого руководителю предприятия необходимо распределить обязанности таким образом, чтобы данный контроль был эффективен, для чего необходимы квалифицированные в данной области кадры. Помимо этого необходимо привлекать и производственный персонал путем введения дополнительной отчетности о расходах.

В экономике существует две основные системы, применяемые для учета затрат и калькулирования себестоимости: традиционная система, которая включает в себя такие методы учета, как позаказный, нормативный, стандарт-кост, директ-костинг и прочие; функциональная система, к которой относятся методы учета ABC (учет затрат по функциям), PFC (учет затрат на основе движения продукта), JIT (точно в срок). Однако традиционные методы заключаются в распределении накладных расходов различными способами, целесообразными лишь при условии, если эти расходы составляют незначительную часть прямых затрат основного персонала, направленных на производство товаров. На сегодняшний день автоматизация производства уменьшила такие затраты производственного персонала, но превратила вспомогательные процессы в достаточно важную составляющую себестоимости. В связи с этим использование трудозатрат основного персонала в качестве базы распределения накладных расходов может привести к неправильному формированию себестоимости и некорректным стратегическим решениям [2, 2].

Для целей управления производственными накладными расходами в современных условиях целесообразно применять функциональную систему калькулирования. Данная система обеспечивает накопление и систематизацию информации о различных финансовых показателях (затратах, доходах, активах, обязательствах), вовлеченных в деятельность предприятия в разрезе основных бизнес-процессов и операций. Также она позволяет организовывать управление себестоимостью, ориентируясь на установление более приемлемых цен. В отличие от традиционных методов калькулирования производственных затрат, которые ориентированы на прошлые периоды, функциональные методы позволяют прогнозировать и планировать будущие действия на производстве, а также принимать адекватные, эффективные решения по сокращению затрат и увеличению дохода предприятия [3, 235].

Основной принцип системы заключается в разбиении производственного процесса на отдельные технологические операции и выборе для каждой операции отдельной базы, адекватно отражающей суть деятельности предприятия. Иными словами, продукция потребляет производственные процессы (операции), а процессы потребляют определенные ресурсы – в отличие от традиционной системы калькулирования, построенной по принципу «продукция потребляет ресурсы».

При наблюдении за технологическими процессами производства было выявлено, что технологическое время составляет, чаще всего, не более 15% процесса производства, а остальное составляют операции (транспортировка, хранение, контроль и др.), которые увеличивают затраты, но не увеличивают стоимость изделия.

Первым занялся теоретическими работами в этой области профессор Гарвардского университета Купер (90-е годы XX в.), который классифицировал производственные виды деятельности (функции) на 4 ступени в иерархической последовательности:

1. Виды деятельности на уровне единицы продукции. Сюда можно отнести затраты на оплату труда основных рабочих, материалы, относящиеся к основному производству. Эти виды деятельности используют ресурсы пропорционально количеству выпущенной продукции или объему реализации.

2. Виды деятельности на уровне партии продукции. К таким затратам относятся наладка оборудования, затраты на приобретение материалов. Затраты данной ступени измеряются количеством выпущенных партий.

3. Виды деятельности на уровне обеспечения выпуска (вида продукции). Такие затраты обеспечивают производство, а также реализацию отдельных товаров и услуг.

4. Виды деятельности на уровне обеспечения функционирования предприятия. Затраты этой ступени иерархии требуются для поддержания производственного процесса предприятия и включают административные затраты [3, 236].

Порядок калькулирования себестоимости по функциональной системе предусматривает определение операций, требуемых для производства объекта калькулирования; изучение взаимосвязи между определенными видами затрат и их факторами (базами); объединение в однородные совокупности тех накладных расходов, которые имеют общий фактор затрат (базу распределения).

При использовании функциональной системы учета производственных затрат и калькулирования себестоимости последовательность учета и распределения накладных затрат представлена на рисунке 1.

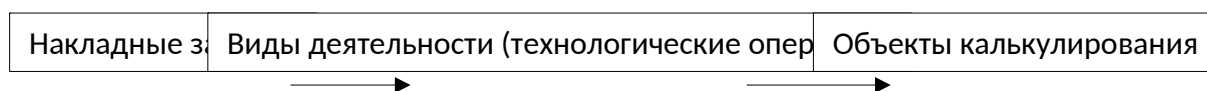


Рисунок 1. Последовательность учета и калькулирования, используемая в функциональной системе

Накладные расходы распределяют между изделиями дифференцированно, т.е. для каждой совокупности затрат выбирают соответствующую базу (фактор) распределения, а потом рассчитывают величину этих затрат на единицу фактора [1, 203].

На примере ГУП «Севастопольское авиационное предприятие» (исходные данные в таблице 1) видно, что прямые накладные расходы (ПНР) для двух заказов (капитальный ремонт вертолетов МИ-8Т и КА-27) составляют 409 116,15 руб.

Таблица 1 – Исходные данные

Показатель	Изделие	
	МИ-8Т	КА-27
Цена одного изделия, руб.	1 963 867,97	2 958 820,84
Краткосрочные переменные затраты, руб.:		
Прямые материалы	612 560,28	1 258 510,22
Прямая зарплата	671 891,90	803 964,99
Количество заказов	1	1

Количество заказчиков	1	1
Общепроизводственные накладные расходы, руб.:		
Итого по общепроизводственным расходам	153 380,14	225736,01

Предприятие применяет традиционную систему калькулирования, а базой распределения накладных расходов является заработная плата основных рабочих (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет прибыли на основе традиционной системы калькулирования производственных затрат

Показатель	МИ-8Т	КА-27	Итого
Доход от реализации	1 963 867,97	2 958 820,84	4 922 688,81
Переменные затраты:			
- материалы	612 560,28	1 258 510,22	1 871 070,50
- зарплата	671 891,90	803 964,99	1 475 856,89
- прямые накладные расходы	153 380,14	255736,01	409 116,15
Всего	1 437 832,32	2 318 211,22	3 756 043,54
Маржинальный доход	526 035,65	640 609,62	1 166 645,27
Прибыль	526 035,65	640 609,62	1 166 645,27

В настоящее время исследуется возможность применения функциональной системы калькулирования, рассматриваемой в данной статье.

Процесс выполнения заказов по капитальному ремонту вертолетов МИ-8Т и КА-27 состоит из технологических процессов, представленных в таблице 3.

Таблица 3 – Разделение процесса капитального ремонта на отдельные операции

Название операции	Сумма накладных расходов	База распределения	Значение базы		Итого	Ставка накладных расходов
			МИ-8	КА-27		
Разборка	40 911,62	кол-во деталей	1550 деталей	1450 деталей	3000 деталей	27,27 руб/дет
Мойка	163646,46	время работы моечной линии	4 ч	5 ч	9 ч	18182,94 руб/ч
Замена деталей	20455,8075	время работы работников	30 ч	27 ч	57 ч	358,87 руб/ ч
Покраска	143190,6525	кол-во затраченной краски	35 л	38 л	73 л	1961,52 руб/л
Сборка	40 911,62	кол-во деталей	155 деталей	145 деталей	300 деталей	

Алгоритм калькулирования по функциональной системе может иметь следующий вид:

1. Разбить технологический процесс капитального ремонта на отдельные операции;
2. Для каждой операции необходимо выбрать сумму общепроизводственных расходов и величину базы;

3. Рассчитать ставку общепроизводственных расходов для каждой операции;
4. С помощью ставки начислить общепроизводственные расходы на заказ.

Ставка рассчитывается путем деления суммы накладных расходов на значение базы, а операции, имеющие одинаковые базы, могут быть объединены при расчетах (операции разборки и сборки в таблице 3).

На основе данных таблицы 3 можно выполнить расчет общепроизводственных расходов путем умножения ставки накладных расходов на значение базы по каждому заказу. Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Отнесение общепроизводственных расходов на объекты затрат по функциональной системе

Общепроизводственные расходы	МИ-8	КА-27	Итого
Разборка и сборка	42275,3355	39547,8945	81823,23
Мойка	72731,76	90914,7	163646,46
Замена деталей	10766,21447	9689,593026	20455,8075
Покраска	68653,05257	74537,59993	143190,6525
Итого общепроизводственные расходы	194426,3625	214689,7875	409116,15

Из таблицы 4 видно, что точность расчетов по функциональной системе калькулирования выше, чем по традиционной. Отличия в результатах калькулирования по обеим системам обусловлены тем, что в функциональной системе, в отличие от традиционной, уделяется внимание главному принципу выбора базы распределения накладных расходов: она должна соответствовать той деятельности, к которой относятся расходы. В традиционной системе калькулирования отсутствует разделение всего технологического процесса на отдельные операции, и используется единая для всего процесса база, что способствует недостоверным расчетам. Если нарушается главный принцип выбора базы, калькулирование нельзя назвать точным. Функциональная система калькулирования устраняет указанные недостатки, что объясняет целесообразность ее применения на предприятии.

Таким образом, функциональная система калькулирование на основе деятельности – это метод калькулирования, который предусматривает сначала группировку накладных расходов по основным видам деятельности, а потом распределение их между видами продукции, исходя из того, какие виды деятельности необходимы для производства данной продукции. Функциональная система калькулирования позволяет вычислить общепроизводственные расходы и всю себестоимость более точно, и по некоторым продуктам оказывается, что прибыль гораздо меньше, чем ее считали по традиционной системе. Получается, что в течение нескольких периодов предприятие имело недостоверную информацию, которая в свою очередь приводила к неверному принятию решений по сокращению производственных затрат. Данная система также дает возможность определить резервы уменьшения накладных расходов по операциям. Накладные расходы зависят от базы и по каждой операции необходимо стремиться к ее сокращению без потери качества работ, что приведет к уменьшению общих накладных расходов на производство и себестоимости в целом. Например, для сокращения времени, потраченного на мойку изделий, можно усовершенствовать оборудование, которое будет мыть направленной струей воды, а не разбрызгивать ее. Использование качественных химических реактивов также ускорит данный процесс. Сократить время разборки и сборки можно за счет повышения квалификации рабочего персонала,

устранения их прогулов, а также организации более эргономичного рабочего места – рабочий не должен тратить время на то, чтобы ходить из одной части цеха в другую за деталями, инструментами, оборудованием. Реализацией рекомендуемых мероприятий можно добиться сокращения непроизводительного времени на те операции, которые увеличивают себестоимость продукции, но не улучшают ее свойств, и, как следствие, снизить накладные затраты, влияющие на величину производственной себестоимости.

Библиографический список:

1. Апчерг А. Управленческий учет: принципы и критерии. М.: Финансы и статистика. 2002. – 952 с.
2. Перевощикова Е.Л. Сравнительный анализ традиционных и функциональных систем учета и калькулирования себестоимости / «Науковедение». – 2012. - №4.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 1423 с.

Ударцева Ангелина Леонидовна

Udartseva Angelina Leonidovna

магистрант, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского», г. Симферополь

E-mail: sv_et_ik@bk.ru

УДК 336

СУЩНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКЕ

THE ESSENCE OF CORPORATE GOVERNANCE IN BANKS

Аннотация: рассмотрены вопросы оптимизации управления корпоративным бизнесом и исследованы основные направления совершенствования корпоративного управления в коммерческом банке в условиях трансформации экономики.

Abstract: questions of optimization of enterprise business management and study the main directions of improvement of corporate management in a commercial bank in the conditions of transformation of economy.

Ключевые слова: Корпоративное управление социально-экономическое развитие, банковские продукты, региональная политика, финансовая стратегия, менеджмент, корпорация.

Keywords: Corporate governance and social and economic development, banking products, regional policy, financial strategy, management corporation.

Введение: Необходимым институтом для общества на данном этапе развития являются банки. Банки также являются важным элементом современной денежной системы, деятельность, которых тесно связана с системой воспроизводства. Банки обслуживают интересы хозяйства, осуществляют связь между промышленностью, торговлей, сельским хозяйством и населением. Доходность и ликвидность является главной целью всех банков. Критерии оценки эффективности и надежности работы коммерческих банков, зависят от проводимой ими политики, которая связана с привлечением денежных средств посредством управления пассивными операциями, а так же от политики разумного, приносящего прибыль размещения банковских средств в виде управления активными операциями.

Основной раздел: Фундаментальный труд Бирле и Г. Минса “Современная корпорация и частная собственность” [6] стал началом науки корпоративного управления. Именно эта научная работа указала на проблему корпоративного

управления, требующую быстрого решения со стороны предпринимателей - акционеров, то есть задачу разделения собственности и контроля [6]. Эффективные механизмы корпоративного контроля стали основной задачей корпоративного управления, которые важны и на современном этапе экономического развития.

Особенно важной становится проблема создания системы приемов контроля за работой управленческого персонала банков, формирующей ресурсную базу банковских учреждений. Роль собственников в корпоративном управлении в банке (как акционерном обществе) может быть почти в полной мере раскрыта из опыта корпоративного управления в промышленных корпорациях, то роль вкладчиков в корпоративном управлении является уникальной, так как вкладчики формируют наибольшую часть финансовых ресурсов банка, но при этом их права на участие в корпоративном управлении почти не учитываются [2].

Корпоративное управление – это изучение и практика путей усовершенствования взаимоотношений между заинтересованными лицами в корпорации. Корпоративное управление, обращает внимание на отношения между администрацией, акционерами и кредиторами. Важно определить механизмы контроля акционерами деятельностью менеджеров банка) [4]. Это определение в условиях экономики кризисного периода вполне соответствует проблемам корпоративного управления, где отношения между агентами определяется конфликтом интересов и частым нарушением прав акционеров. Нарботанная практика корпоративного управления показывает влияние на поступление внешних инвестиций в экономику. Очевидно, что без создания эффективной системы корпоративного управления невозможно обеспечить приток как внешних, так и внутренних инвестиций.

От существующего процесса корпоративных отношений зависит не только величина выплачиваемых акционерам дивидендов, и уровень ставки акций компании, но и перспективы их длительного развития, степень состояния деятельности каждой отдельной компании для экономики страны в целом, итоговый результат использования привлеченных финансовых ресурсов. Следовательно, состояние корпоративного управления является важным интегральным показателем, характеризующим весь инвестиционный процесса в целом по стране.

Так как интересы владельцев и управляющих (менеджеров) расходятся, поэтому функции управления компаниями представляют серьезные проблемы. Кроме того, интересы различных владельцев также могут серьезно различаться [3].

Акционеры/инвесторы и менеджеры являющиеся владельцами корпорации выступают как участники корпоративных отношений. [5]. Акционеры/инвесторы осуществляя безвозвратные инвестиции, передавая компании на наиболее выгодных условиях значительную часть необходимого ей капитала, принимают на себя наибольшие по сравнению со всеми остальными участниками корпоративных отношений риски. Этим и объясняется главная роль данной категории участников в корпоративном бизнесе.

Формирование структуры акционерной собственности, характер взаимоотношений между группами участников корпоративных отношений во многом зависит от размеров пакетов акций, которые находятся во владении различных групп инвесторов и менеджмента, а также от условий и способов их приобретения. Крупные собственники-менеджеры заинтересованы в такой деятельности компании, которая приносит большую прибыль в той сфере бизнеса, в которой они действует, и принимают наибольшее участие в процессе управления компанией.

Итак, различные корпорации следуют интересам, которые одинаковы в одних сферах, но разнятся в других. Общей заинтересованностью всех участников корпоративных отношений являются стабильность существования и прибыльность результатов работы корпораций, с которыми они сотрудничают.

Подводя итоги интересам разных групп участников корпоративных отношений, можно выделить следующие наиболее значимые различия между ними:

- менеджеры: основное вознаграждение менеджеры получают, в виде стабильной, ранее обозначенной заработной платы, а другие виды вознаграждения занимают относительно меньшую роль;
- акционеры: доход от компании акционеры получают, как правило, только в форме дивидендов (то есть остающейся части прибыли компании, после выполнения своих обязательств), а также за счет продажи акций при значительном уровне их котировок. Поэтому они заинтересованы в больших доходах компаньонов и солидном курсе ее акций;
- кредиторы: стремятся быть уверенными в стабильной работе контрагента и уверенности ввозврате выданных средств;
- работники компаний: должны быть уверены в стабильности деятельности корпорации и постоянстве своих рабочих мест;
- партнеры корпорации (потребители ее продукции, продавцы и др.): желают быть уверенными в стабильности компании, ее платежеспособности и в стабильной работе определенной сфере бизнеса;
- местные органы власти: желают быть уверенными в стабильности компании, регулярной выплате налогов, способной увеличивать количество рабочих мест, выполнять намеченные планы по социальным программам.

Можно сделать вывод, что члены корпораций слишком не одинаково друг с другом сотрудничают, и несовпадение их интересов весьма велико. Грамотное построение системы корпоративного управления может значительно уменьшить отрицательное влияние данных несовпадений на конечный результат работы корпораций [1].

Роль ЦБ России как участника корпоративного управления вызывает повышенный интерес в среде ученых-экономистов. Учеными-экономистами выявлена зависимость между моделью финансово-экономической системы и ЦБ страны как регулятора корпоративного управления. Так, в американской модели финансового рынка с основной ролью фондового рынка роль ключевого регулятора корпоративного управления в банковском секторе страны выполняет Государственная комиссия по ценным бумагам и биржам, а Федеральная финансовая система играет вторичную роль. В континентальной модели финансового рынка роль регулятора является главной именно для центрального банка страны, а Государственная комиссия по ценным бумагам и биржам играет второстепенную роль [2].

Итак, при формировании российской школы корпоративного управления в банках необходимо учитывать три составляющие:

1. Индивидуальную важную роль клиентов-вкладчиков банка в его деятельности.
2. Роль ЦБ как регулятора корпоративных отношений в банковском секторе.

3. Важную роль транспарентности деятельности банков, в том числе в части корпоративного управления.

Повышение уровня корпоративного управления позволит банкам решить проблему “плохих” кредитов и укрепить доверие потенциальных контрагентов (вкладчиков, заемщиков, клиентов по валютным и фондовым операциям). В результате распределение кредитных ресурсов между нефинансовыми компаниями станет более рациональным, что даст возможность экономике страны выйти на траекторию устойчивого роста. От создания надлежащей системы корпоративного управления в банковском секторе выиграют все заинтересованные стороны:

повышается эффективность деятельности банков;

- новые вкладчики, заемщики, инвесторы и иные контрагенты будут привлечены в банковскую систему в целом;
- повышается уверенность акционеров банков в получении обеспечения защиты и росту доходности своих инвестиций;
- государство сможет опереться на поддержку банковского сектора в своих усилиях по укреплению конкурентоспособности национальной экономики и борьбе с мошенничеством и коррупцией;
- общество в целом воспользуется результатами увеличения общественного богатства [3].

Заключение: Анализ правового фундамента корпоративного управления в банках страны позволило сделать вывод, что за последние годы законодательная база корпоративного управления в банках приведена в соответствие с континентальной моделью корпоративного управления, которая реализуется сегодня.

Библиографический список:

1. Афанасьев, М. Корпоративное управление глазами директората [Текст] / М. Афанасьев, П. Кузнецов, А. Фоминых // Вопросы экономики. – 1997. – № 5. – С. 84-101.
2. Батлер, У. Основные черты российских АО и американских корпораций [Текст] / У. Батлер // Государство и право. – 1998. – № 7. – С. 79-86.
3. Беликов, И. Кодекс корпоративного управления: зарубежный опыт [Текст] / И. Беликов // Журнал для акционеров. – 2000. – № 9. – С. 12-17.
4. Вагизова, В. Коммерческий банк в системе корпоративного управления и контроля [Текст] / В. Вагизова // Банковский менеджмент (рус.). – 2007. – № 3. – С. 37-43.
5. Заварихин, Н. М. Совершенствование корпоративного управления в коммерческом банке [Текст] / Н. М. Заварихин, М. Н. Останин // Деньги и кредит (рус.). – 2007. – № 2. – С. 23-28.
6. Канаев, А.В. Управление стратегическим риском в системе корпоративного управления коммерческим банком [Текст] / А. В. Канаев // Финансы и кредит (рус.). – 2007. – № 10. – С. 25-35.

Сандакова Екатерина Леонидовна

Sandakova Ekaterina Leonidovna

Магистрант 2 курса института ВШЭМ, кафедра банковского и инвестиционного менеджмента

Уральский федеральный университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина (УрФУ), Екатеринбург

E-mail: ekts.e.l@gmail.com

Самарина Елена Александровна

Samarina Elena Aleksandrovna

Магистрант 2 курса института ВШЭМ, кафедра банковского и инвестиционного менеджмента

Уральский федеральный университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина (УрФУ), Екатеринбург

E-mail: lesamarina1985@yandex.ru

Медведева Людмила Александровна

Medvedeva Lyudmila Aleksandrovna

к. э. н., доцент

Уральский федеральный университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина (УрФУ), Екатеринбург

ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ: СБЕРЕГАТЕЛЬНО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ АСПЕКТ

THE FINANCIAL BEHAVIOR OF THE POPULATION: SAVINGS AND CONSUMER ASPECTS

Аннотация: В обзорной статье рассмотрены сберегательный и потребительский аспекты финансового поведения населения, обозначены проблемы, связанные со сбережением и потреблением. Приведено распределение населения по величине среднедушевого денежного дохода за 2015-2016 гг., представлена структура использования денежных доходов населения. На основе «Открытых данных Сбербанка» произведен расчет абсолютных и относительных показателей по потребительским кредитам и депозитам.

Abstract: In a review article savings and consumer aspects of financial behavior of the population, the problems associated with saving and consumption are discussed. The article gives distribution of the population by average per capita money income for the years 2015-2016, the structure of money income of the population is also provided. Calculation of absolute and relative indicators for consumer loans and deposits is done on the basis of "Savings open data".

Ключевые слова: финансовое поведение, потребительская модель, сберегательная модель, денежный доход, кредит

Keywords: financial behavior, consumer model, savings model, monetary income, credit

Изучение финансового поведения населения является актуальным вопросом макроэкономического анализа. Под финансовым поведением можно понимать поведение индивидов, связанное с получением и расходованием денежных средств. Изменение объемов потребления и сбережения граждан можно рассматривать в качестве индикаторов, характеризующих социально-экономические процессы в государстве и качество жизни граждан.

На основании результатов исследований зарубежных авторов Ф.Модильяни, Д. Катона [6;7] можно выделить две модели финансового поведения населения:

1) потребительская модель поведения (связана с расширенным потреблением разнообразных благ, сопряжена с кредитными отношениями);

2) сберегательная модель поведения (деятельность по формированию и использованию сбережений).

Рассмотрим особенности потребительской модели российских граждан. Для этого проанализируем данные Федеральной службы государственной статистики РФ, характеризующие величину среднедушевых денежных доходов.

Таблица 1 - Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов [5].

Январь-сентябрь	Размер среднедушевого денежного дохода в месяц, руб.							
	До 7000	7000,1-10000,0	10000,1-14000,0	14000,1-19000,0	19000,1-27000,0	27000,1-45000,0	45000,1-60000,0	Свыше 60000,0

2015	6,3%	8,5%	13,0%	15,3%	18,8%	22,1%	7,7%	8,3%
2016	6%	8,2%	12,7%	15,1%	18,8%	22,5%	7,9%	8,8%

Согласно приведенным в таблице данным, наибольшая доля - 22,1 % в 2015 г. и 22,5 % в 2016 г. приходится на диапазон среднедушевого денежного дохода от 27000,1 до 45000,0 руб.

Далее рассмотрим величину прожиточного минимума.¹ В России данный показатель устанавливается для каждой области самостоятельно. Так, согласно Постановлению правительства Свердловской области от 20.09.2016 г. № 429-ПП прожиточный минимум установлен в размере 10 230 рублей. Для трудоспособного населения он составит 10 898 рублей, для пенсионеров - 8 408 рублей, для детей - 10 590 рублей.

Как видно из приведенной таблицы, среднедушевой доход до 10 000 рублей, то есть фактически ниже прожиточного минимума, имеет 14,2% населения страны. То есть для этой категории граждан речь может идти не о сберегательной или потребительской модели финансового поведения, а о модели выживания, поскольку их доход ниже прожиточного минимума.

В 2015 году была проведена микроперепись населения (Росстатом был опубликован соответствующий доклад), в ходе микропереписи было опрошено 2 млн. 154 тыс. человек, из них 1 млн. 117 тыс. человек живут на пенсию, пособие или материальную помощь от других лиц [9]. Таким образом, количество иждивенцев в представленной выборке составляет 51,86%, что является тревожным сигналом для экономики страны, иллюстрирует факт финансовой зависимости от государства или семьи/родственников и несовершенство модели финансового поведения данной категории граждан.

Вместе с тем платежеспособный спрос поддерживается банковской системой страны, расширением масштабов кредитования, внедрением новых видов потребительских кредитов.

Проанализируем сберегательную модель поведения российских граждан. Для этого рассмотрим структуру использования денежных доходов населения.

На рисунке 1 представлены изменения в структуре использования денежных доходов населения за два периода.

¹ Прожиточный минимум - стоимостная оценка потребительской корзины (минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания), а также обязательные платежи и сборы.

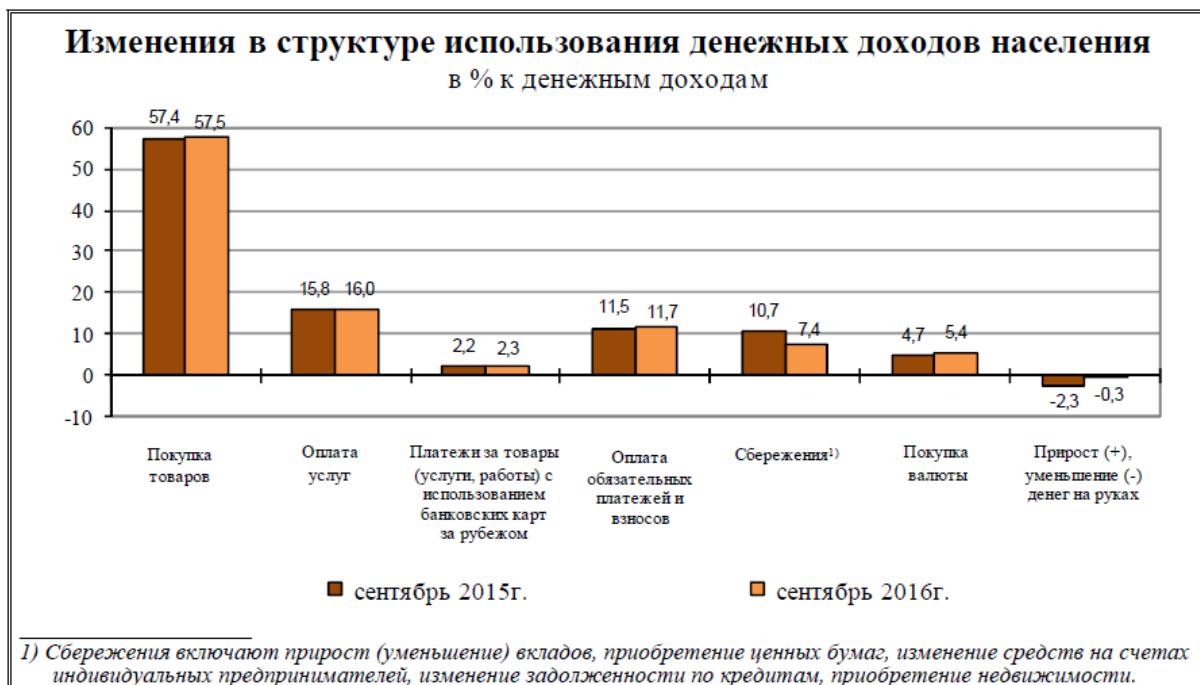


Рис. 1 - Изменения в структуре использования денежных доходов населения [5]

Таким образом, согласно данным статистики на сбережения на сентябрь 2016 года приходится всего 7,4% денежных доходов населения, причем в эту цифру входит и изменение задолженности по кредитам (то есть рассмотрение идет с макроэкономической точки зрения: сбережения - та часть дохода, которая не потребляется).

Исследователями было выявлено, что «в России общая склонность к сбережениям проявляет большую эластичность по снижающимся, а не по растущим доходам: если увеличение дохода рассматривается домохозяйством как временное, то оно с большей вероятностью станет наращивать свои сбережения. Однако если увеличение дохода сопровождается ожиданиями его дальнейшего роста, то более вероятно, что произойдет увеличение потребления и сокращение сбережений» [2]. В обратной ситуации - аналогично. Если человек считает, что снижение дохода - это временное явление, то сначала потребление увеличивается или поддерживается на прежнем уровне, если снижение дохода приобретает постоянный характер, то потребление сокращается.

Так, действительно, Центральный банк в 2015 году отметил переход населения к сберегательной модели поведения.

В 2016 году наметилось оживление рынка кредитования в России. В настоящее время Сбербанком России, который занимает от 40% до 90% большинства рынков финансовых услуг в России, в зависимости от региона и продукта, запущен проект «Открытые данные Сбербанка» [3]. Сбербанк анализирует данные по 140 млн. частных и 1,5 млн. корпоративных клиентов, собирая и агрегируя информацию о значительной части экономических процессов, происходящих в стране. Если в январе 2015 г. в Сбербанк было подано 264 938 штук заявок на потребительский кредит, то в январе 2016 г. количество заявок составило 579 791 штуку. То есть темп роста январь 2016/январь 2015 составил 218,8%. Средняя сумма заявки на потребительский кредит в январе 2015 г. составляла 192 429 руб., в январе 2016 г. - 233 531 руб., темп роста - 121,4%.

Средний размер нового депозита в Сбербанке в январе 2015 г. составлял 319 940 руб., в январе 2016 г. - 339 941 руб. Темп роста январь 2016 г./январь 2015 г. составил

106,2%. Количество новых оформленных договоров депозитов (*без указания - вклады физ.лиц или вклады физ.лиц + депозиты юр.лиц) за январь 2015 г. составило в Сбербанке 2 822 318 штук, за январь 2016 г. 2 020 624 штук, снижение темпа роста январь 2016 г./январь 2015 г. составило 28,4%.

В целом, можно отметить как интерес к кредитным продуктам, так и интерес к депозитным продуктам банка.

Подводя итоги, можно отметить, что финансовое поведение населения зависит от многих факторов: объективных и субъективных, от «социального контекста», в котором пребывает человек, его социально-экономического положения в обществе, стоимости жизни. Во-первых, на модель финансового поведения влияет уровень доходов граждан, уровень занятости, экономические условия в стране, развитие услуг финансово-кредитных институтов. Во-вторых, умение самих граждан вести персональный финансовый менеджмент на основе рационального распоряжения заработанными/полученными средствами.

Библиографический список:

1. Алиева, И.А. Финансовое поведение населения: теоретический аспект [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://krsu.edu.kg>
2. Анимидца, П.Е. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://CyberLeninka.ru>
3. Открытые данные Сбербанка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sberbank.com/ru/opendata>
4. Рощина, Я.М. Социология потребления [Текст]: учебное пособие. - М, ГУ-ВШЭ, 2007.
5. Социально-экономическое положение России. Январь-сентябрь 2016 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gks.ru
6. Katona, G. Psychological analysis of economic behavior [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.39015071810589;view=1up;seq=8>
7. Modigliani, F. Life cycle, individual thrift and the wealth of nations [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1985/modigliani-lecture.pdf
8. Сайт Ведомости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2016/11/25/666999-dohodi-rossiyan-ne-dadut-zapustit-sistemu>
9. Сайт Газета.ru [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2016/11/24/10369379.shtml>
10. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.cbr.ru

Криворучкин Евгений Александрович
Krivoruchkin Evgeni' Alexandrovich

Студент магистратуры Оренбургского государственного университета
E-mail: kea_w@mail.ru

Пальниченко Светлана Анатольевна
Pal'nichenko Svetlana Anatol'evna

к.э.н., доцент

Демидов Тимофей Викторович
Demidov Timofey Viktorovich

Студент магистратуры Оренбургского государственного университета

УДК 338.1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

DEFINITION OF ENTERPRISE FUNDING IN CRISIS

Аннотация

В статье рассматривается проблема определения источников финансирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия в условиях кризиса.

Abstract

The problem of determining the sources of funding for financial and economic activity of the enterprise in the conditions of crisis.

Ключевые слова: Финансирование; экономика; организация; источники финансирования; кризис; эффективность.

Key words: Financing; economy; organization; sources of financing; a crisis; efficiency.

В современных условиях нестабильности экономики, жёсткой конкуренции и ограниченности ресурсов, появляется острая необходимость в поиске путей стабильного развития организации для поддержания высокого уровня конкурентоспособности. Ни одно предприятие не может эффективно функционировать без качественной системы финансирования финансово-хозяйственных процессов, ориентированной на стратегический рост производства.

По официальным статистическим данным, за последние 10 лет совокупная рентабельность активов предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации, упала с 12,2% в 2006 году до 3,7% в 2015 году. Рентабельность продаж, в свою очередь, снизилась на 38,6% за аналогичный период. [1] Данные свидетельствуют о снижении эффективности финансово-хозяйственной

деятельности предприятий, что предопределяет актуальность проблемы финансирования организации на сегодняшний день.

В настоящее время, каждая компания вынуждена осуществлять свою деятельность в условиях острого дефицита источников финансирования, что вызывает дополнительные трудности на пути рентабельного производства на фоне резкого упадка потребительского спроса.

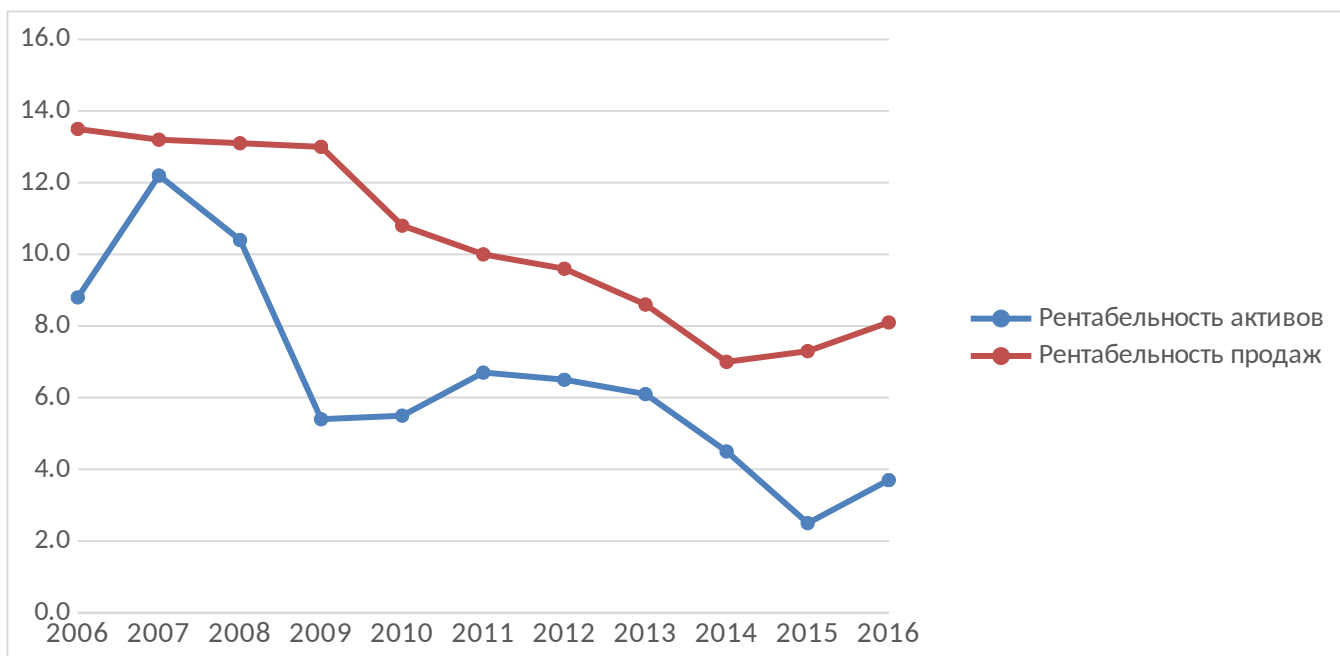


Рисунок 1 – Динамика показателей рентабельности российских предприятий

Финансирование представляет собой процесс обеспечения денежными средствами текущих затрат и капитальных вложений предприятия. [2, 784] Источники финансирования могут быть, как внутренними, так и внешними. К внутренним относят:

чистую прибыль, амортизационные отчисления, устойчивые пассивы, доходы будущих периодов, и т.п. Внешние источники включают в себя заёмные средства, дивиденды и проценты по ценным бумагам, и т.д.

При выборе источника финансирования необходимо опираться на множество факторов, состав которых носит субъективное значение для каждой отдельно взятой организации. Главным фактором, общим для всех организаций, является стоимость использования того или иного источника. С одной стороны, внутренние источники более привлекательны для компании чем внешние, в силу отсутствия платы за их использование и высокой мобильности, однако, существуют ограничения, обусловленные отсутствием прямой связи между формированием прибыли и поступлением денежных средств. Другими словами: так как прибыль распределена по активам предприятия, её нельзя инвестировать в текущую деятельность, до проведения реструктурирования активов компании, которое может занять длительное время. Таким образом, внутренние источники финансирования сопряжены с появлением временного лага, который снижает возможность и эффективность их использования.

С другой стороны, привлечение заёмных средств обеспечивает поступление наличности в распоряжение компании в кратчайшие сроки. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2015 году кредитными организациями было предоставлено в распоряжение юридических лиц кредитов на общую сумму 54 263 млрд. руб., что в 8,73 раза больше, чем 10 лет назад. Вместе с тем, за аналогичный период произошло увеличение задолженностей по кредитам чуть более, чем в 5 раз, только за последний год темп прироста составил 17,34%. [1]

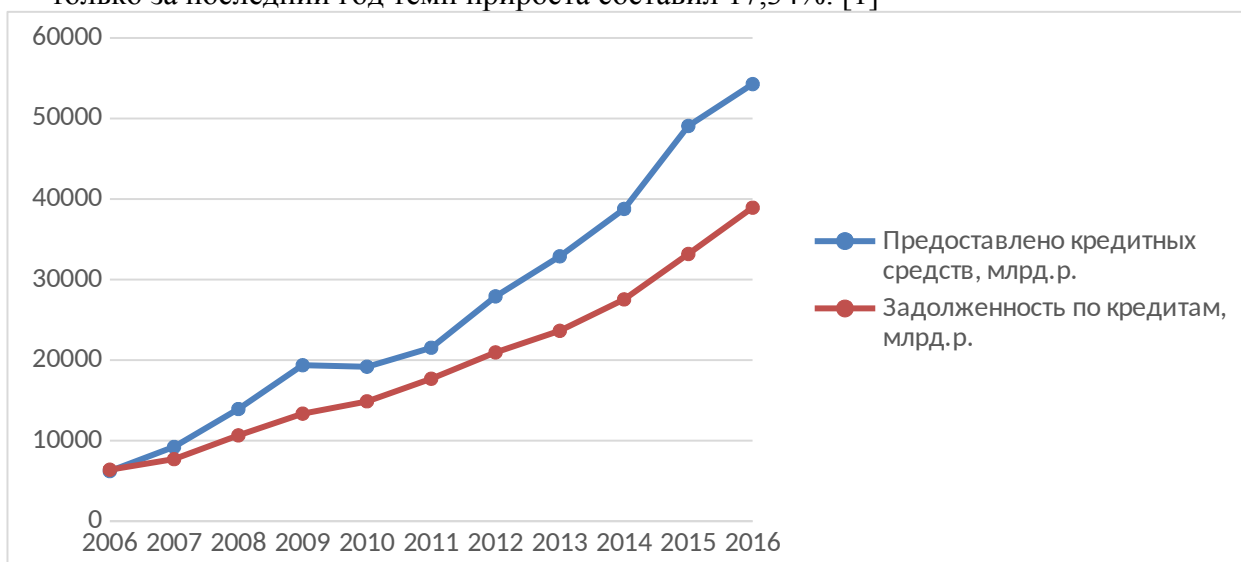


Рисунок 2 – Динамика предоставленных заёмных средств финансовыми организациями и задолженности по ним за 2006-2016 года

Использование внешних источников финансирования текущей деятельности организации позволяет предприятию покрыть временный дефицит денежных средств, связанный с более поздним их поступлением, что позволит предупредить остановку финансово-хозяйственной деятельности компании из-за отсутствия оборотных средств. Проценты по кредиту относятся на расходы предприятия, что снижает налоговое бремя, в отличие от использования собственных средств. Заёмный капитал позволяет увеличить оборотные активы организации, что способствует росту производства продукции, что предопределяет рост продаж и чистой прибыли. [3, 971]

Однако использование заёмного капитала сопряжено с большими издержками, а так же жёсткими границами платежей, просрочка которых ведёт к штрафным санкциям,

снижение платёжеспособности организации, всё это снижает привлекательность внешних источников финансирования финансово-хозяйственной деятельности компании.

Однако, если же предприятие будет использовать только внутренние источники финансирования, то оно рискует лишиться всех резервных средств, необходимых при возникновении дефицита финансовых ресурсов, что обусловлено несовпадением во времени притоков и оттоков оборотных средств. [4, 91]

Подводя итоги, необходимо отметить, что задачей руководства предприятия является не выбор между внутренними и внешними источниками финансирования деятельности организации, а определение наиболее оптимального их соотношения, подходящего для сложившейся ситуации в экономике.

Библиографический список

1 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – 10.12.2016

2 Борисов А.Б. Большой экономический словарь: учебник, - 2-е изд., перераб. и доп / А.Б. Борисов. – Москва.: Книжный мир, 2009. – 864 с. – ISBN 978-5-8041-0336-2

3 Жуковская С.Л. Основные подходы к анализу источников финансирования деятельности предприятия / С.Л. Жуковская, М.С. Оборин // Фундаментальные исследования. – 2014. – №5. – С. 969-973

4 Кузнецова Н.Н. Основные критерии выбора источника финансирования предприятия / Н.Н. Кузнецова // Известия тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – №4. – С. 90-96

Соболев Всеволод Дмитриевич

Sobolev Vsevolod

студент-бакалавр, кафедра менеджмент, экономический факультет, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева,
г. Саранск

E-mail: cool.benk@yandex.ru

Шаронов Алексей Вячеславович

Sharonov Alexey

студент-бакалавр, кафедра менеджмент, экономический факультет, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева,
г. Саранск

E-mail: aqsv@mail.ru

УДК 005

ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Аннотация. В статье проведены исследования, посвященные проблемам эффективного менеджмента в организациях в современных условиях, указано на важность оценивания эффективности менеджмента с учетом критериев эффективности всех подсистем: экономической, организационной и социальной. В соответствии с выявленными проблемами предложены основные направления повышения эффективности менеджмента в условиях экономического спада и сложных кризисных явлений в стране.

Abstract. The article conducted research on the problems of effective management in organizations in the modern economy, the importance of evaluating the effectiveness of management subject to performance criteria for all subsystems: economic, institutional and

social. In accordance with the identified challenges the main directions of improving the effectiveness of management in conditions of economic recession and crisis phenomena in the country.

Ключевые слова: эффективность, результативность, эффективность менеджмента, оценивание эффективности менеджмента, экономическая эффективность, социальная эффективность, организационная эффективность.

Key words: efficiency, performance, effectiveness of management, evaluation of management efficiency, economic efficiency, social efficiency, and organizational effectiveness

При современных условиях рыночных превращений, которые сопровождаются экономическим спадом и кризисными явлениями, залогом конкурентоспособности любой организации на рынке является гибкость, адаптивность, способность к привлечению инвестиций и внедрению инноваций. В условиях динамических преобразований предприятие вынуждено постоянно адаптироваться к изменениям, обнаруживая причины существующих проблем, отклонений от запланированных результатов и ища новые направления повышения эффективности своей деятельности.

Проблемам эффективного менеджмента посвящены работы многочисленных известных исследователей. Стоит отметить научные труды таких зарубежных ученых, как Д. Дункана, М. Дойля, М. Портера, М. Альберта, М. Мескона, П. Друкера, Ф. Хедоури, Л. Якокки и др.

В своих трудах ученые акцентируют внимание на научно-теоретических принципах эффективного менеджмента, исследуя сущность и содержание понятия "эффективность менеджмента", рассматривая разные подходы к определению эффективности менеджмента и тому подобное. Однако на практике при оценивании эффективности менеджмента перед организациями появляется ряд проблем, которые требуют изучения и разработки соответствующих направлений относительно их решения в современных условиях. Эти вопросы в научной литературе остаются недостаточно освещенными и требуют дальнейшего изучения [4, с. 187].

В условиях экономического спада и сложных кризисных явлений основными заданиями организации являются поддержание экономической стойкости и содержание сформированных конкурентных преимуществ, которые будут определять эффективность ведения деятельности организации в кризисных условиях.

В научно-исследовательской плоскости параллельно изучают такие два понятия как "эффективность" и "результативность": часть ученых их отождествляет, часть - разграничивает.

Словарь терминов определяет, что "результативность" (effectiveness) - это степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов, а "эффективность" (efficiency) - соотношение между достигнутым результатом и потраченными ресурсами [2, с.115].

А. А. Паронян отмечает, что отдельные авторы под эффективностью понимают соотношение достигнутого результата и производственных расходов; ресурсоотдачу, используемую в производстве материальных благ; производительность общественного труда; величину полученного эффекта в расчете на единицу применяемых суммарных расходов [5, с.153].

Стоит заметить, что результативность связана с достижением целей организации и с реализацией стратегии, с помощью которой будет достигнут результат в процессе стратегического управления. Эффективность предусматривает сопоставление использованных в процессе ведения деятельности организации ресурсов и результатов, которые получены в ходе реализации стратегических решений и

достижения определенных задач организации. Эффективность позволяет завоевать и содержать конкурентные преимущества на рынке.

В современной науке не существует единого подхода к трактовке понятия эффективного менеджмента, который порождает неоднозначность понимания его сущности и содержания. С развитием теории менеджмента предложен ряд дефиниций исследуемого понятия: большинство подходов углубляют и дополняют друг друга; однако существуют и такие, которые являются достаточно противоречивыми и неоднозначными.

Проведенный анализ позволяет определить в широком понимании эффективный менеджмент как позитивный показатель, который отображает соотношение между полученным от реализации соответствующих управленческих решений результатом и совокупными расходами (употребленными ресурсами), которые обеспечили его получение.

В общем понимании, измеряя эффективность менеджмента, необходимо определить ценности, которые максимизируются в ходе управления. Оценив их, нужно установить, как измерять степень достижения этих ценностей. Важным моментом является согласование степени достижения ценностей с методами и средствами управления: какие результаты будут достигнуты, если избрать соответствующие направления и инструменты управления. Конечным этапом оценивания является сравнение достигнутых результатов с расходами, которые имели место.

Сложность оценивания эффективности менеджмента заключается в том, что процесс управления связан с производством продукции, конечными результатами и с социальным развитием организации. Отсюда исходит, что подход к оцениванию должен основываться на выборе критериев эффективности работы: экономической, организационной и социальной системы.

Экономическая эффективность - это вид эффективности, которая характеризует результативность деятельности экономических систем (предприятий, территорий, национальной экономики). Основной особенностью таких систем является стоимостный характер средств (расходов, затрат) достижения целей (результатов), а в некоторых случаях и самих целей (в частности, получение прибыли) [3, с.118].

Экономическая эффективность менеджмента - это успех, который добывается средствами управленческого влияния. Успешность при этом выражается в достижении определенных целей (результатов): получение дохода от деятельности, который превышает совокупные расходы, которые обеспечили его получение.

Для достижения экономической эффективности менеджмента на предприятии нужно учитывать такие основные принципы: результативность, экономичность, финансовая стойкость, минимизация расходов на получение запланированного результата в конкурентной среде, а также успешность в достижении цели и тому подобное.

Организационная эффективность менеджмента характеризует построение организации, систему управления, принятия управленческих решений, реакцию управления на конфликты, совершенствования результатов деятельности, организационные изменения, которые происходят в организации и тому подобное.

Можно выделить такие основные принципы организационного эффективного менеджмента: наличие лидера, который отвечает за результат деятельности в целом; обеспечение равновесия интересов между руководителями и персоналом, общественностью; поддерживание творческой инициативности подчиненных с возможностью полного раскрытия потенциала; наличие общей цели; обеспечение

обратной связи относительно достижения результатов и их согласования с руководством; скорость принятия управленческих решений и тому подобное.

Социальная эффективность менеджмента - соответствие результатов деятельности основным целям общества, интересам отдельного человека. Характеризуется такими критериями, как привлекательность работы и удовлетворенность ею работников.

Можно выделить такие принципы социальной эффективности менеджмента: рост заработной платы работников; социальный климат в коллективе; стабильность организации; возможность карьерного роста; мотивация работников; социальная защищенность и тому подобное.

Поскольку социальная эффективность организации существенно зависит от эффективности менеджмента, то одним из главных заданий управляющей системы является определение направлений ее повышения. К ним, в частности, относят: повышение квалификации работников управления; обеспечение приемлемого уровня образования; приобретение практического опыта; проведение периодической аттестации [1, с.48].

В современных условиях повышение эффективности менеджмента является главным стратегическим направлением развития отечественных предприятий. Проведенное исследование позволило выявить ряд проблем, которые влияют на практическую реализацию средств менеджмента отечественными организациями в современных условиях и требуют дальнейшего решения:

- неоднозначность понимания и толкования понятия "эффективный менеджмент", следствием чего является разносторонность подходов к интерпретированию и оцениванию полученных результатов управленческой деятельности;

- односторонность подхода к управленческой деятельности и подавляющая ориентация на экономическую эффективность менеджмента организации, что значительно суживает круг управленческого влияния, увеличивая возможности для возникновения проблем, ограничивая направления повышения эффективности менеджмента на предприятии;

- неопределенность приоритетов оценивания и отсутствие единого подхода к оцениванию эффективности менеджмента, что в свою очередь порождает неоднозначность в выборе критериев и обобщающего показателя оценивания;

- низкая эффективность применения традиционных инструментов менеджмента в современных условиях ведения деятельности, поскольку динамические вызовы нынешнего времени требуют воплощения новых подходов в управленческих решениях;

- неразвитость системы повышения квалификации работников, что значительно ограничивает возможности для формирования и развития кадрового потенциала, управленческого в частности;

- недостаточное информационное обеспечение отечественных предприятий, что значительно суживает возможности для их развития и поддержания конкурентоспособности на рынке;

- кризисные превращения и нестабильность внешней среды, что негативно влияет на развитие и деятельность организации в целом и т.д. [6, с. 104].

В соответствии с выявленными проблемами основными направлениями повышения эффективности менеджмента в отечественных организациях в современных условиях могут стать:

Системный подход к менеджменту организации, что требует формирования соответствующих показателей и критериев эффективности менеджмента, поддерживая баланс интересов заинтересованных групп. Сформированная система менеджмента должна быть способной к развитию, к корректированию в соответствии с изменениями

приоритетов и заданиями организации; должна иметь стратегическое и инновационное устремление.

Гибкость и адаптивность в управленческих решениях, что предусматривает скорость и своевременность реакции менеджмента на изменения во внутренней и внешней средах организации, способность к переориентации управленческого влияния в соответствии с изменениями и принятием адаптивных решений.

Формирование эффективной социально-экономической системы организации, что предусматривает налаживание эффективного механизма мотивирования и стимулирования работников. При этом важно ориентироваться на восприятие человеческого фактора как важнейшего ресурса в деятельности организации.

Формирование адаптивной системы повышения квалификации работников и переподготовки кадров организации, которое будет основываться на современных концепциях и будет направлена на углубление знаний и навыков работников. Профессиональная переподготовка должна быть комплексной и непрерывной, направленной на поддержку инициативности работников, основываться на достижениях научно-технического прогресса и широком использовании его результатов в производстве.

Оптимизация структуры управления, что предусматривает согласование формы управления и его содержания. Это позволит эффективно взаимодействовать с внешней средой, реализовывать избранные цели и стратегии.

Формирование эффективного стиля лидерства, что предусматривает формирование у руководителя необходимых профессионально-деловых, организаторских и личных качеств.

Следовательно, эффективность менеджмента организации и выявление направлений ее повышения является достаточно сложной проблемой и такой, которая трудно формализуется. Важно подходить к решению данной проблемы в комплексе и системно, рассматривая все составляющие управленческого процесса в их сложной взаимосвязи. Такой подход к оцениванию эффективности менеджмента организации на практике позволяет приумножить эффект от реализации управленческих решений и действий. Каждый из предложенных направлений имеет разную степень влияния на повышение эффективности менеджмента организации, однако в своем взаимодействии соответствующие управленческие мероприятия могут обеспечить высокий результат.

Требованием нынешнего времени к формированию системы менеджмента отечественными организациями являются гибкость и адаптивность, стратегичность и инновационная направленность, комплексность и системность в принятии управленческих решений и в организации работы организации. Учёт этих принципов в управленческой деятельности позволит организациям развиваться и конкурировать на рынке в современных сложных условиях ведения деятельности.

Библиографический список:

Головин В. Ю., Гельруд Я. Д., Мохов В. Г. Современные инструменты эффективного менеджмента в малом бизнесе // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-instrumenty-effektivnogo-menedzhmenta-v-malom-biznese> (дата обращения: 22.12.2016).

Классики социологии менеджмента: Ф. Тейлор, А. Гастев [Текст]: монография / А. И. Кравченко. – СПб. : Изд-во РХГИ, 2011. – 317 с.

Мардеян Н. А., Пинов А. В. Актуализации принципов эффективного менеджмента на предприятии // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2014. №33. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualizatsii-printsipov-effektivnogo-menedzhmenta-na-predpriyatii> (дата обращения: 22.12.2016).

Мескон М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.– М.: Дело ЛТД, 1992.– 701 с.

Паронян. А. А. Теоретические аспекты категории “эффективность” в исследовании трудовых ресурсов сельского хозяйства / А. А. Паронян // Экономические науки. — 2011. — № 5. — С. 152–155.

Томорадзе И. В. Эффективный менеджмент: российский манифест //Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Педагогика и психология. – 2016. – №. 2. – С. 101-109.

Крушная Мария Михайловна
Галковский Сергей Васильевич
Курган Андрей Эдуардович

Krushnaya Mariya Mihailovna
Student, Polessky State University
E-mail: krushnaya.masha@mail.ru

Galkoycky Sergey Vasilievich
PhD, Associate Professor Polessky State University

УДК 338

**ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПОЗИЦИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**PERFORMANCE INDICATORS INTERNATIONAL INVESTMENT
POSITION OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы определения уровня международной инвестиционной позиции Беларуси на основании данных Национального банка Республики Беларусь, прогнозируется изменения инвестиционной позиции страны на международной арене в результате анализа реализуемых мероприятий

Abstract: This article deals with the determination of the level of the international investment position of Belarus on the basis of the Republic of Belarus National Bank data, projected changes in the country's investment position in the international arena as a result of the analysis of ongoing activities

Ключевые слова: Международная инвестиционная позиция; активы; обязательства; инвестиции; должник; кредитор

Keywords: International Investment Position; assets; liabilities; investments; debtors; creditors

Введение Международная инвестиционная позиция Республики Беларусь выступает в качестве комплекса экономических показателей, в которые входят запасы внешних финансовых активов и обязательств Республики Беларусь на конкретный момент времени.

Актуальность данной статьи заключается в необходимости привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь, как важного инструмента регулирования экономической и политической ситуаций в стране.

Цель статьи рассмотреть структуру международной инвестиционной позиции Республики Беларусь за 2011-2015 года, а также проанализировать динамику показателей.

В связи с этим можно выделить следующую задачу: проанализировать основные показатели международной инвестиционной позиции Республики Беларусь.

Итак, для начала рассмотрим структуру международной инвестиционной позиции: в активы входят запасы инвестиций резидентов Республики Беларусь за рубежом в виде портфельных, прямых и других инвестиций, а также финансовые активы.

Обязательства отображают динамику инвестиций нерезидентов в экономику Республики Беларусь в виде портфельных, прямых и прочих инвестиций, а также производных финансовых инструментов.

Международная инвестиционная позиция Республики Беларусь на конец конкретного периода, кроме резервов иностранных активов и обязательств Республики Беларусь, отображает совокупность изменений, которые произошли по причине операций, стоимостных изменений (переоценку) и других изменений, которые имели место быть на протяжении всего отчетного периода. Изменения за счет финансовых операций на сто процентов соответствуют показателям финансового счета платежного баланса. Изменения за счет переоценки отображают изменение стоимости финансовых

ресурсов по причинам, не связанным с реальными операциями. К этим причинам относят изменение стоимости запасов за счет изменения цен учитываемых ресурсов, также изменение стоимости финансовых активов за счет изменения курсов валют. К прочим изменениям относят изменения из-за распределения/аннулирования СПЗ и монетизации/демонетизации золота, а также изменения вследствие пересмотра классификации финансовых активов и обязательств (например, переход из портфельных инвестиций в прямые инвестиции), аннулирования задолженности кредитором.

Расстояние между внешними активами и обязательствами и есть так называемая чистая инвестиционная позиция Республики Беларусь. Если обязательства превышают активы, это обозначает, что страна является “чистым должником” перед внешним миром. Если же активы выше обязательств перед внешним миром, это означает, что страна является “чистым кредитором” [1]. В настоящее время привлечение инвестиций очень важно для экономики нашей страны, потому что это важный и необходимый инструмент регулирования политической, а также и экономической ситуаций в стране. Поэтому далее и рассмотрим динамику основных показателей международной инвестиционной позиции Республики Беларусь за 2011–2015 годы.

Таблица - Данные международной инвестиционной позиции Республики Беларусь за 2011–2015 годы.

Данные	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Международная инвестиционная позиция	28719,2	29917,3	39105,6	41832,9	40991,9
<i>Проценты по отношению к ВВП</i>	<i>48,8%</i>	<i>47,1%</i>	<i>53,7%</i>	<i>55,2%</i>	<i>74,6%</i>
Зарубежные активы	17375,6	17287,2	15642,5	14323,4	13549,5
<i>Проценты по отношению к ВВП</i>	<i>29,6%</i>	<i>27,2%</i>	<i>21,5%</i>	<i>18,9%</i>	<i>24,7%</i>
Из них: Международные резервные активы	7915,9	8095,0	6650,9	5059,1	4175,8
<i>Проценты по отношению к ВВП</i>	<i>13,5%</i>	<i>12,8%</i>	<i>9,1%</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,6%</i>
Долги перед нерезидентами	46094,8	47204,5	54748,1	56156,3	54541,4
<i>Проценты по отношению к ВВП</i>	<i>78,4%</i>	<i>74,4%</i>	<i>75,2%</i>	<i>74,1%</i>	<i>99,3%</i>
Из них: Внешние обязательства	34023,1	33766,0	39621,1	40023,8	38258,5
<i>Проценты по отношению к ВВП</i>	<i>57,9</i>	<i>53,2</i>	<i>54,4</i>	<i>52,8</i>	<i>69,6</i>

Примечание – Источник: [2]

Иностранские активы по состоянию на 1 января 2012 года составили 17 375,6 млн. долларов США, к 1 января 2013 года показатель снизился на 88,4 млн. долларов США, к 1 января 2014 года – ещё на 1 644,7 млн. долларов США, за 2014 год – ещё на 1 319,1 млн. долларов США и 1 января 2016 года количество иностранных активов составило 13 549,5 млн. долларов США, что в сравнении с 2014 означает снижение на 773,9 млн. долларов США.

Сейчас рассмотрим динамику обязательств перед нерезидентами, с каждым годом данный показатель увеличивается: в 2012 году по сравнению с 2011 – на 1 109,7 млн. долларов США, в 2013 по сравнению с 2012 – на 7 543,6 млн. долларов США, в

2014 по сравнению с 2013 годом – на 1 408,2 млн. долларов США, однако за 2015 год показатель снизился на 1 614,9 млн. долларов США.

Проанализировав данные цифры, можно найти международную инвестиционную позицию Республики Беларусь. Из таблицы видно, что данные международной инвестиционной позиции образуют негативную тенденцию. Это означает превышение обязательств перед нерезидентами над иностранными активами и делает нашу страну “чистым должником” перед внешним миром.

В результате анализа можно подвести итог о том, что Республика Беларусь входит в группу государств «с зарождающимся рынком», в странах, входящих в данную группу, формирование непрерывно функционирующей экономики и соответственной законодательной базы еще не окончено, что оказывается существенной основой, подавляющей приток иностранных инвестиций. Ещё одним значительным недостатком является ограниченность рынка сбыта продукции, не соответствующая производственным возможностям, и его чересчур медленное расширение, а также недостаточный приток денежных средств для приобретения дополнительных средств – производства и набора рабочей силы, технического перевооружения, мешают улучшению экономического потенциала государства. Международная инвестиционная позиция, а также платежный баланс составляют прямую взаимосвязь. Во-первых, убеждения и концепции, которые могут быть применены при составлении баланса интернациональных вложений, соответствуют принципам составления платежного баланса Республики Беларусь (принципы экономической территории государства, резидентства, принципы оценки и периода фиксации операций и тому подобное). Во-вторых, состав финансового счета платежного баланса страны полностью соответствует строению данных международной инвестиционной позиции Республики Беларусь. В третьих, трансформации, которые нашли отображение в платежном балансе за конкретный период, входят в структуру международной инвестиционной позиции Республики Беларусь за этот самый период. Методологическим основанием составления международной инвестиционной позиции и платежного баланса Республики Беларусь является Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции Международного валютного фонда.

Чтобы встать на последнюю ступень формирования, нужно обладать внешним для предприятий фактором, который, во-первых, содействовал бы умножению объёмов рынка сбыта отечественных товаров, во-вторых, давал бы стартовый капитал для закупки дополнительных средств производства и набора новой рабочей силы в период перехода от застоя и недостатка денежных средств к натуральному формированию.

Заключение. Так на основании всего вышесказанного, можно сделать вывод, что неблагоприятная стадия инвестиционной сферы требует необходимости разрабатывать комплекс преобразовательных критериев, наиважнейшими из которых являются: создание понятных условий и порядка инвестирования, абсолютное содействие инвесторам и всесторонняя поддержка им, стабилизация политической и экономической ситуации в государстве.

Библиографический список:

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа 06.10.2016.
2. Бюллетень банковской статистики. – 2016. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by/publications. – Дата доступа 06.10.2016

**Фазлыева Гульназ Ильдаровна,
Аминова Р.М.**

Fazlyeva G.I., Aminova R.M.

Казанский Федеральный Университет, Набережночелнинский институт КФУ,
г.Набережные Челны. E-mail: gulnazik-lov@mail.ru

УДК 338.124

СТРАТЕГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

CRISIS MANAGEMENT STRATEGY

Аннотация. Целью стратегии антикризисного управления, является формирование планов для выхода из кризисной ситуации или смягчение ее протекания.

Abstract. The objective of crisis management strategy is to develop plans for exit from the crisis and mitigate its course.

Ключевые слова: стратегия, кризис, антикризисное управление, предприятие.

Keywords: strategy, crisis, crisis management, enterprise.

Возникновение кризиса на предприятии возможно на любом этапе жизненного цикла. Незначительные локальные кризисы могут привести к серьезным последствиям.

Чтобы не добиться такого состояния предприятия необходимо разработать на столько эффективную систему управления, которое обеспечит меры по прогнозированию и предупредит о возникновении негативных ситуаций. Многие авторы книг считают, что любое управление должно быть антикризисным.

Главное место в антикризисном управлении занимает стратегия развития предприятия. В теории и практике антикризисного управления используются пять основных стратегий:

1. Организационные изменения;
2. Финансовые стратегии;
3. Снижение затрат;
4. Сокращение активов;
5. Создание прибыли.

Особенностью стратегии в антикризисном управлении является нацеленность на выявление и предотвращение множеств причин кризиса, а также ориентацию на правильные действия предприятия в кризисных ситуациях.

При правильно сформированной стратегии можно избежать многих кризисных ситуаций или понизить ее влияние на предприятие. Т.е. разработка конкретных планов (действий) для предотвращения опасных ситуаций ,чтобы добиться стабильности и укрепления на рынке. Планы формируются из различных альтернатив ,которые приводят к желаемому результату или к возникновению негативных последствий, т.е. возникновение кризисной ситуации.

Возникновение стратегий в большинстве случаев формируется у предприятий "гигантов", чья деятельность формируется на стратегиях. А у " карликовых" предприятий главной задачей является выживание в конкуренции [1,35].

По мнению автора Верещагиной Е.А., что состав любой стратегии в антикризисном управлении должно включать в себя хотя бы нижеследующие элементы:

1. Сфера деятельности организации и основные направления ее развития.
2. Цели деятельности организации.
3. Определение методов и форм достижения целей.
4. Кадровая политика.
5. Организация производственного процесса.

6. Оценка внутренней и внешней среды бизнеса

7. Разработка маркетинговой программы.

Стратегия в антикризисном управлении может обеспечить гарантию стабильного развития организации, но не всегда позволяет полностью избежать кризисных ситуаций. Она позволяет снизить болезненное и быстрое преодоление, а так же сокращение времени по принятию мер выхода из кризиса. Любое формирование антикризисной стратегии подразумевает ее разработку.

Ее главной направленностью является выявление и устранение причин возникновения кризисных ситуаций. И основывается на оценке внешней и внутренней среды организации, для определения наиболее опасных источников возникновения. Здесь основным фактором являются достоверная, актуальная и точная информация.

Первый шаг разработки антикризисной стратегии организации основывается на диагностике среды бизнеса [5,136].

Анализ и оценка внешней среды предприятия достаточно скрупулезная работа так как используется большой объем информации, а так же постоянное изменение внешней среды т.е. ее динамика.

Автор Бирюкова О.А. считает, что внешняя среда делится две части - микросреду и макросреду. К микросреде относятся следующие субъекты экономики, влияющие на организацию:

- 1) государство, с помощью законодательных актов и налогообложения;
- 2) поставщики, являются связующим звеном, между ресурсами и деятельностью предприятия ;
- 3) потребители - без которых не возможно достижение коммерческой цели предприятия(получение прибыли);
- 4) конкурентное окружение, неправильная оценка всех возможных конкурентов, может привести к неконкурентной борьбе;
- 5) кадровые ресурсы, без квалифицированных специалистов не возможно грамотной определению стратегии организации и эффективной деятельности организации.

К макро среде относятся факторы, которые косвенно влияют на организацию:

- 1) политические, сюда относятся законопроекты государства ,а так же наложение санкций;
- 2) экономические- позволяет оценить весь мировой рынок, а так о наличии необходимых для предприятия ресурсов на рынке;
- 3) социальные - позволяет определить уровень дохода населения, заработной платы и т.д.;
- 4) технологические - позволяет создать такое технологическое оснащение, который позволит выпускать более качественный и полезный продукт.

Внутренняя среда организации - основывается на множестве элементов таких, как управление, финансовый отдел, производственный отдел, маркетинговый отдел, персонал, транспортный отдел [6,211].

При разработке антикризисной стратегии необходимо тщательно исследовать каждый элемент для выявления задач и возможностей. По результатам диагностики разрабатывается сама антикризисная стратегия, которая включает в себя меры по выводу организации из кризиса, учитывая все имеющиеся возможности.²

Стратегия не сможет осуществляться сама, пока не произойдет реализация выбранной антикризисной стратегии [4,92].

² Аминова Р.М. Роль контроля в распознавании кризисных явлений в организациях // Казанский экономический вестник. №4(12),2014-С.67-71

Антикризисная стратегия может основываться на сокращении расходов, сокращение объемов производства, использование дополнительных или новых ресурсов и т.д. Но только при грамотной реализации выбранной стратегии, она с может привести к положительному результату.

По мнению автора [Ряховской А. Н.](#), реализация стратегии включает в себя несколько этапов:

1) утверждение выбранной антикризисной стратегии, ее согласование с целями организации;

2) информирование сотрудников организации и проведение подготовительной работы с целью более быстрой и эффективной реализации антикризисной стратегии;

3) обеспечение необходимого для проведения изменений денежного уровня организации (заем средств, кредиты и т. д.);

4) приведение производственного и других процессов на уровень, соответствующий выбранной стратегии [3, 150].

Многое зависит от управленческого аппарата организации. Речь идет о всех звеньях предприятия в том числе и о низшем звене. Так же, необходимо тесное взаимодействие и сотрудничество различных отделов и уровней организации. Своевременность и доступность информации играет огромную роль, поэтому формируют специальные отчеты.

Необходимо следить за процессом реализации стратегии на всех ее этапах и при обнаружении проблем применять альтернативные решения так ,как нельзя все спланировать с учетом постоянных изменений во внешней и внутренней среде.

Параллельно формированию основной антикризисной стратегии, необходимо разработать так называемый запасной вариант. Дело в том, что в ходе реализации выбранной стратегии могут возникнуть различные сложности, которые выявят пробелы в планировании.

Залогом эффективного осуществления антикризисной стратегии является постоянный контроль за ходом ее реализации. Вполне возможно, что потребуются дополнительные ресурсы или, наоборот, спланированные затраты окажутся выше реальных.

Последним этапом в реализации стратегии являются подведение и оценка итогов выполнения стратегии. Наибольший интерес представляет соответствие полученных результатов поставленным целям и задачам в антикризисной стратегии. Это и является оценкой эффективности выбранной антикризисной стратегии.

Таким образом, основой управления на предприятии является антикризисное управление, а именно формирование ее стратегии. Составление планов стратегии может привести к желаемому положительному результату или вовсе усугубить ситуацию. При формировании стратегии нельзя просчитать всех ходов, но можно максимально приближенно сформировать планы. Которые помогут добиться желаемой цели , при постоянном контроле реализации антикризисной стратегии.

Библиографический список

1. Панов А. И Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению (080100) «Экономика и управление» / А. И. Панов, И. О. Коробейников, В. А. Панов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 303 с. - ISBN 5-238-01052-4.

2. Портных В. В. Стратегия бизнеса [Электронный ресурс] / В. В. Портных. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 276 с. - ISBN 978-5-394-01961-6.

3. Стратегия антикризисного управления в муниципальных образованиях: монография / Ряховская А.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 184 с.: 60x90 1/16. - (Научная мысль) ISBN 978-5-16-103507-8
4. Стратегия развития ремонтных служб предприятия: монография - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 254 с.: 60x90 1/16. - (Научная мысль) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-16-012113-0
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Электронный ресурс] : учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, — 576 с. - ISBN 0-256-15027-3 (англ.), ISBN 5-85173-059-5 (русск.)
6. Формирование организационной стратегии управления кадровым потенциалом: компетентностный подход: Монография/Н.М.Кузьмина, О.В.Толстякова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 94 с.: 60x90 1/16. - (Научная мысль) (Обложка) ISBN 978-5-16-010815-5, 500 экз.

Крылова Татьяна Александровна
Krylova Tatiana Aleksandrovna
Студентка магистратуры
Уральский Государственный Экономический Университет
E-mail: Krylovatanya888@gmail.com
Научный руководитель: к.э.н. Попов Алексей Юрьевич

УДК 657.6

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ, ПРИМЕНЯЮЩИХ УСНО

PROBLEMS OF AUDIT IN THE ORGANIZATIONS APPLYING THE SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION

Аннотация: На сегодняшний день аудит получил широкое распространение, в частности за счет того, что все больше и больше организаций подлежит обязательному аудиту. При этом практика инициативного аудита не получила такого распространения, особенно в организациях, применяющих УСНО. Это связано с рядом проблем, характерных при проведении аудита субъектов малого бизнеса на УСН. Для решения этих проблем была подготовлена данная статья, в которой рассмотрены ключевые проблемы и предложены способы их решения.

Abstract: To date, the audit is widespread, in particular due to the fact that more and more organizations subject to mandatory audit. The practice of initiative audit is not prevalent, especially in the organizations applying the simplified system of taxation. It is associated with a number of issues specific for the audit of small businesses to the USN. To solve these problems the present article, which examines the key issues and proposed their solutions.

Ключевые слова: аудит, инициативный аудит, проблемы аудита, малый бизнес, специальный налоговый режим, УСН.

Keywords: audit, initiative audit, problems, audit, small business, special tax regime, USN.

Прежде чем рассмотреть проблемы проведения аудита организаций на УСН, необходимо определить, какие организации применяют данную систему налогообложения. Согласно НК РФ [1], УСНО – это специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса. Малое предпринимательство является одной из форм организации экономической жизни общества со своими характерными особенностями, преимуществами и недостатками, закономерностями развития [6, с. 10].

Понятие «малое предпринимательство» предполагают количественную определенность, позволяющую отделить их от иных, более крупных форм хозяйствования [7, с. 16].

В Российской Федерации к субъектам малого и среднего предпринимательства в соответствии с законом №209-ФЗ относятся:

1. потребительские кооперативы и коммерческие организации, внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ);
2. физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;
3. крестьянские (фермерские) хозяйства.

В соответствии с законом 209-ФЗ критериям признания малыми предприятиями является [2]:

1. Государственная регистрация. К субъектам малого предпринимательства относятся коммерческие предприятия и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в соответствии с действующим законодательством.

2. Уставный капитал. Совокупная доля участия РФ, субъектов РФ, иностранных юридических лиц в УК должна быть менее двадцать пять процентов.

3. Численность персонала. Средняя численность не должна превышать 100 человек для малого предприятия. Среди малых предприятий выделяют микропредприятия – численность до 15 человек.

4. Выручка и стоимость активов. Выручка или балансовая стоимость активов должна быть меньше предельных значений, определенных законодательством.

Постановлением Правительства России от 13.07.2015 № 702 [5] установлены на следующие значения:

Микропредприятия – 120 млн. руб.;

Малые предприятия – 800 млн. руб.;

Средние предприятия - 2 млрд. руб.

Малые предприятия, применяющие УСН, согласно статье 6 закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [3] обязаны вести бухгалтерский учет, однако могут применять, и, как правило, применяют, упрощенные способы ведения учета, включая возможность формирования упрощенной бухгалтерской отчетности. При этом закон «О бухгалтерском учете № 402-ФЗ [3] в пункте 5 статьи 6 определяет тот факт, что организации, подлежащие обязательному аудиту [4], не вправе применять упрощенные способы ведения учета.

Исходя из этого, можно выделить первую проблему проведения аудита организаций на УСН – это его необязательность.

Организации, применяющие УСН, не подлежат обязательному аудиту [4]. Как правило, данные организации открыты в форме ООО, имеют небольшие обороты (лимит доходов по УСНО в 2016 году – 79,74 млн. руб.), что исключает возможность проведения обязательного аудита.

Соответственно достоверность отчетности субъектов малого бизнеса не подтверждается независимым мнением, что в некоторых случаях затрудняет взаимодействие с контрагентами. Например, может случиться ситуация, что организация захочет приобрести в кредит дорогостоящее оборудование или получить кредит для пополнения оборотных активов. Многим малым предприятиям для нормального осуществления своей деятельности не хватает внешнего финансирования. В основном преградой к получению кредита являются жесткие банковские условия:

1. обеспечение кредита – нужен какой-то залог, например недвижимость, иномарки, что осложняет процесс получения ресурсов.

2. оценка имущества, предоставляемого малым предприятием в обеспечение кредита, как правило, оценивается существенно ниже рыночной стоимости.

3. Высокий процент по кредитам делает его не привлекательным для малого бизнеса.

Все эти факторы серьезно затрудняют использование заемного капитала, что затрудняет развитие малого бизнеса. Однако, даже если малое предприятие имеет необходимое обеспечение, согласно на внушительную переплату, достаточно часто компания сталкивается с отказом банков.

Одной из причин отказа банка в предоставлении средств может быть отсутствие достоверных данных о платежеспособности организации ввиду отсутствия независимого мнения аудиторов по отчетности организации.

Также, в практике, наблюдается сложность представителей малого бизнеса во взаимодействии с контрагентами - крупными компаниями. К примеру, крупная компания объявляет тендер на сотрудничество в какой-либо сфере. Если одинаковое предложение будет от малого предприятия и от среднего или крупного, то предпочтение будет отдано крупному или среднему бизнесу, так как в большинстве случаев, достоверность их отчетности подтверждена мнением аудиторов и они являются более надежными партнерами.

В том случае, если организация, применяющая УСН, решит воспользоваться услугами инициативного аудита, то она сталкивается с проблемой дороговизны аудиторских услуг. Калькулятор стоимости аудиторских услуг, расположенный на сайте Аудит-it (<http://www.audit-it.ru>) [8] показал, что примерная цена проверки малого предприятия, применяющего УСН, с небольшими объемами продаж, ограниченным количеством поставщиков и покупателей колеблется в диапазоне от 55 до 120 тыс. руб.

Малые предприятия, в большинстве случаев, не обладают достаточным объемом финансовых ресурсов для оплаты проведения инициативной проверки. Многие субъекты малого бизнеса имеют месячный доход на уровне 50-100 тыс. руб. или ниже. При этом, все свободные денежные средства малые предприятия стремятся направлять в развитие бизнеса, приобретение дополнительных конкурентных преимуществ, чтобы выжить в условиях высокой конкуренции. Наличие аудиторского заключения по отчетности не является для субъектов малого бизнеса таким явным конкурентным преимуществом, как, например, наличие современного оборудования.

В связи с этим, со стороны государства, аудиторских компаний должна проводиться работа по популяризации аудиторских услуг среди субъектов малого бизнеса, по формированию у представителей малого бизнеса мнения о том, что аудиторское заключение по отчетности является важным инструментом в конкурентной борьбе за место и долю на рынке.

Третьей проблемой проведения аудита в организациях, применяющих УСНО, является отсутствие значительной практики со стороны аудиторов. Субъекты малого бизнеса, применяющие УСН, редкие клиенты в аудиторских компаниях. Малые предприятия могут обращаться за консультациями в аудиторские организации, но крайне редко за проведением инициативной проверки достоверности отчетности. В связи с этим в аудиторских компаниях отсутствует значительный объем практики проведения аудита в организациях, применяющих УСН. Именно поэтому не выработаны принципы проведения проверок с учетом особенностей малого бизнеса, особенностей применения УСН, что позволило бы снизить стоимость проверки и сделать ее доступной любому субъекту малого бизнеса.

Анализ данной проблемы свидетельствует о целесообразности проведения эксперимента со стороны крупных аудиторских компаний, таких как Делойт, КПМГ и др., при поддержке государства. Суть эксперимента будет в проведении проверки либо бесплатно, либо за символическую стоимость представителям малого бизнеса. Это позволит получить существенный практический опыт.

Наличие большого объема практики позволит выработать стандарты проведения аудита предприятий – субъектов малого бизнеса, что даст возможность удешевить процедуру инициативной проверки и сделать ее доступной для малого бизнеса.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.11.2016) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 года № 209-ФЗ (в ред. 28.12.2013) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Постановление Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 13.07.2015 № 702 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
6. Ендовицкий Д.А. Малое предприятие. 5 в 1:бухучет, налоги, документооборот, правовое сопровождение, анализ деятельности. – М.: Рид Групп, 2013.
7. Касьянов А.В. Все о малом предпринимательстве: полное практическое руководство. – М.: РОСБУХ, 2012.
8. Официальный сайт Аудит-it [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.audit-it.ru>

Гагиева Нелли Владимировна
Магистрант 2 года обучения ЮФ СКГМИ(ГТУ)
Гайтова Лаура Хаджимуратовна
Науч. рук. к.ю.н. доцент кафедры П и ТП ЮФ СКГМИ(ГТУ)
E-mail: gagieva93@mail.ru

УДК 33

ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ (ФРАНЧАЙЗИНГА)

Аннотация:

В рассмотрении проблемы правовой природы договора коммерческой концессии проявляется необходимость опираться на такие критерии, как возникновение, понятие и развитие данного договора, его место в системе гражданского законодательства, предмет договора.

Ключевые слова: коммерческая концессия, франчайзинг, законодательная регламентация.

Изучение коммерческой концессии как способа осуществления предпринимательской деятельности в динамике его развития поможет более глубоко уяснить его сущность, истоки, оптимальные принципы и способы правового регулирования. Договор коммерческой концессии нетрадиционен для российского гражданского права. Истоки этого вида договоров лежат в распространенном в Северной Америке, а в настоящее время в большинстве развитых стран, способе ведения предпринимательской деятельности, именуемом franchising[4].

Первоначальные трактованные термина "франчайзинг"- было право на свободу ведения какой-либо деятельности. Франчайзинг (англ. franchise, «лицензия», «привилегия»), франшиза (фр. Franchise - льгота, привилегия).

История франчайзинга началась еще в средние века. Сам термин «франчайзинг» появился во Франции и означает «свобода от обременений». Историки отследили концепцию франчайзинга начиная со средневековья, когда Католическая Церковь

даровала привилегии сборщикам налогов. Сборщики налогов оставляли за собой определенную долю собранных доходов и направляли оставшуюся часть Папе. Такая схема существовала до 1562 г., пока не была отменена. В последующие века с развитием экономики государств развивалась и претерпевала изменения сама концепция франчайзинга. Однако к этому времени франчайзинг стал одним из институтов общего права. Частным лицам могли быть предоставлены франшизы на организацию рынков и ярмарок, а также на эксплуатацию речных паромов[3]. В наиболее типичной форме франчайзинг проявился в британской системе “связанных домов”, которая использовалась пивоварами в 1800-х годах для поддержания нужного объема продаж. В последующем своем развитии в 1840 году большинство пивоваров Германии предоставляло франшизы определенным тавернам, позволяя их владельцам эксклюзивно продавать пиво.

Одним из первых представителей франчайзинга в США в его современном виде была компания Зингера по производству швейных машин (Singer Sewing machine company). В 1851 году производитель швейных машин - компания "Зингер" - для распространения своей продукции по всему миру ввела систему "преданных" дилеров и начала продажу франшиз на дистрибуцию своих швейных машин[2].

Но настоящий бум в развитии франчайзинга наступил в 70 - 80-е годы XX в. и позднее, когда антитрестовское законодательство США существенно пересмотрело свои позиции по отношению к этой новой разновидности бизнеса.

Зарождение истории коммерческой концессии в России можно отнести к началу и середине 90-х годов прошлого века. Первые схемы взаимодействия контрагентов строились с использованием арендных отношений и включением в договоры передачи арендаторам права на использование товарного знака, принадлежащего компании. Подобный способ осуществления предпринимательской деятельности достаточно часто и активно использовали нефтяные компании. Возможно, именно популярностью и эффективностью франчайзинга было продиктовано стремление законодателя урегулировать соответствующие общественные отношения.

Законодатель приступил к разработке положений главы 54 ГК РФ в начале 90-х годов прошлого века, на тот период практики использования договора коммерческой концессии в России не было. Рыночная экономика России после распада СССР достаточно активно развивалась, и стало ясно, что ряд положений ГК РФ, касающихся договора коммерческой концессии, препятствуют становлению и полноценному развитию отношений, возникающих из этого договора[1].

Термин “концессия” является заимствованным из иностранного языка (от лат. concessio - разрешение, уступка). Коммерческая концессия - вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

С течением времени общественные отношения развиваются, и постепенно появляется необходимость их регламентации с помощью правовых форм. 1 марта 1998 года была введена в действие вторая часть Гражданского Кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ). Так в гражданском праве России появился новый ранее не известный институт «коммерческая концессия». Несмотря на наличие в ГК РФ названия 54 главы “Коммерческая концессия”, легальное определение коммерческой концессии в действующем законодательстве отсутствует. При этом пункт 1 ст. 1027 ГК РФ дает определение договора коммерческой концессии - “По договору коммерческой

концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).” Следует отметить, что разработка норм Главы 54 ГК РФ была обусловлена фактическим использованием отношений франчайзинга.

По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау)[6].

Выявим обобщающие критерии о правовой природе договора коммерческой концессии.

1. Целью договора «франчайзинга» как наиболее соответствующего по содержанию договору коммерческой концессии является содействие в реализации товаров крупного производителя с помощью более мелких фирм. В договоре же коммерческой концессии основное внимание уделено как раз не посреднической функции при реализации товаров, а вопросам лицензионных соглашений и как следствие этого, получение выгоды пользователем при использовании в предпринимательской деятельности принадлежащих правообладателю комплекса исключительных прав. Исходя из изложенного представляется возможным говорить о несопоставимых правовых явлениях, различающихся в самой сущности своего предназначения. Это никоим образом не ставит под сомнение существование такой договорной конструкции как коммерческая концессия в виду того, что она не соответствует традиционным, классическим взглядам на рассматриваемое правовое явление. Важно подчеркнуть следующее, договор коммерческой концессии в российском гражданском праве имеет свое место в системе договоров. Оно определяется самобытными целями, самостоятельным предметом (в качестве которого выступает определенная разновидность общественных отношений) и отнесением к числу самостоятельных определенной совокупностью норм-правил поведения, которые явно свидетельствуют о специфическом характере договора коммерческой концессии. Таким образом, первым и самым важным критерием, определяющим самостоятельный характер рассматриваемой договорной конструкции является цель, которую намерены достичь стороны договора. Исходя из легального определений договора коммерческой концессии эта цель выражается в получении прибыли одной стороной за пользование комплексом исключительных прав принадлежащих правообладателю. Основной, определяющей целью договора «франчайзинга» как было сказано выше является содействие в реализации товаров крупного производителя с помощью более мелких фирм.

2. Проблемы в определении правовой природы договора коммерческой концессии заключается в том, что он опосредует комплексные обязательственные правоотношения. Как отмечают некоторые авторы, не предусмотренное законодательством раскрытие понятия коммерческой концессии влияет на существование самых разных взглядов на ее правовую природу и сущность. Однако, кажущаяся терминологическая двойственность таких понятий как «концессионное соглашение» и «коммерческая концессия» представляет собой форму, которая

наполнена различным смысловым содержанием. Представляется, что законодатель в ГК РФ в ст. 1027 вполне четко определяет содержание договора коммерческой концессии. Следовательно, содержание рассматриваемой договорной конструкции является вторым определяющим критерием соответствующего договора.

3. Определение правовой природы договора коммерческой концессии через традиционное установление правовых характеристик, как то: двусторонний, двусторонне обязывающий, возмездный, консенсуальный, каузальный, срочный или бессрочный позволяет определить специфику правового регулирования соответствующей договорной конструкции.

4. Суханов Е.А. отмечает, «договор коммерческой концессии (франчайзинг) не относится к числу смешанных (комплексных) договоров в смысле п. 3 ст. 421 ГК РФ. Не является он и разновидностью известных гражданскому праву договоров, на базе которых он развивался. В соответствии с ГК РФ договор коммерческой концессии представляет собой вполне самостоятельный вид гражданско-правового договора...». Как отмечают Брагинский М.И. и Витрянский В.В. данный вывод имеет то практическое последствие, что при отсутствии среди норм, содержащихся в гл. 54 ГК РФ, специальных правил, регулирующих правоотношения, вытекающие из договора коммерческой концессии, исключается применение каких-либо иных норм, предназначенных для регламентации других договорных обязательств. В этом случае субсидиарному применению подлежат лишь общие положения об обязательствах и договорах.

Таким образом, третьим критерием позволяющим говорить о самостоятельности договора коммерческой концессии является его законодательная регламентация[5].

Библиографический список:

1. А.А. Еремин История становления и развития правового регулирования договора коммерческой концессии в России//2016
2. Криницкий Константин. Зингер. О бренде и человеке// 2015
3. Стэнворт Дж., Смит Б. Франчайзинг в малом бизнесе / Пер. с английского под редакцией Л.Н. Павловой –М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996, с. 17.
4. Толстова А.Е. Правовая природа договора коммерческой концессии// 2013
5. Толстова А.Е. Правовая природа договора коммерческой концессии//2013
6. Хафизов Э. Д. Журнал: № 2. Развитие франчайзинга в гражданском праве России и его соотношение с коммерческой концессией. 2015г

Кокум Александр Михайлович
Kokum Alexander Mihailovich

Студент

Санкт-Петербургский Государственный Университет

E-mail: alexander.top@bk.ru

УДК 336.051

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОРМАТИВНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ФИНАНСОВЫХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ**

**DETERMINATION OF NORMATIVE VALUES OF FINANCIAL
INDICATORS FOR THE OIL INDUSTRY**

Аннотация: В статье рассмотрены основные финансовые показатели и сопоставлены их нормативные значения со значениями показателей у нефтяных компаний. Выделены новые нормативные значения.

Abstract: The article considers the main financial indicators and compares their normative values with the values of the indicators in the oil companies. Obtained new normative values.

Ключевые слова: финансовые показатели, нефтяная отрасль, ликвидность.

Keywords: financial indicators, oil industry, liquidity.

В современном мире характерной особенностью любой фирмы является её стремление превзойти конкурентов, то есть быть успешной и конкурентоспособной. Для достижения данной цели менеджеры компаний используют множество инструментов, один из которых: финансовый анализ. Коэффициенты, рассчитанные при данном анализе, позволяют обозначить сильные и слабые стороны фирмы по многим позициям: рентабельность, ликвидность, долговая нагрузка и др. Каждый из подобных показателей в финансовом анализе имеет нормативы. Однако каждая отрасль имеет свою специфику, к примеру, в строительстве доля заёмного капитала будет явно выше, чем при транспортных перевозках, соответственно и коэффициенты долговой нагрузки или финансовый рычаг будут различаться. В связи с этим использование нормативов как образцовых для всех отраслей является не вполне корректным и важно понимать, в какой отрасли отклонение от нормы в худшую сторону является нормальным для компаний в данное время. Рассмотрим более подробно нефтяную отрасль и сопоставим нормативные показатели со средними финансовыми показателями для неё, посредством рассмотрения нефтяных компаний в России. В данной статье анализируются данные за 2015г. компаний: ПАО «Газпром нефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Нефтяная компания «Роснефть».

Сначала рассмотрим коэффициенты ликвидности, которые отражают степень покрытия текущих обязательств компании активами, имеющие разную скорость реализации. Как известно, существуют 3 базовых вида коэффициента ликвидности: текущая, быстрая, абсолютная. Им соответствуют стандартные значения: 2;0,8-1;0,25-0,3 соответственно. В целях нахождения среднего коэффициента используется единая методика расчёта показателей, которую можно уточнить при наличии дополнительных данных бухгалтерской отчетности. Анализ балансов компаний по данным компания отражён в таблице.

Таблица 1. Расчёт и анализ коэффициентов ликвидности на 31 декабря 2015г.

	«Лукойл»	«Роснефть»	«Газпром нефть»	Среднее значение	Стандарт	Отклонение
Оборотные активы	1213647	2404000	510744			
Денежные средства	257263	559000	114198			
Дебиторская задолженность	440489	367000	95421			
Финансовые вложения	23768	986000	65157			
Краткосрочные обязательства	695168	1817000	349064			
Коэф тек. ликвидности	1,746	1,323	1,463	1,511	2	-0,489
Коэф быстрой ликвидности	1,038	1,052	0,787	0,959	0,9	0,059
Коэф абс. ликвидности	0,404	0,85	0,514	0,589	0,3	0,289

Таким образом, для нефтяных компаний характерен более низкий коэффициент текущей ликвидности. При этом рассчитанное среднее значение является завышенным, вследствие заметно высокой текущей ликвидности у компании «Лукойл».

Предлагаемым вариантом нового коэффициента является 1,5. Коэффициент быстрой ликвидности незначительно отличается и критерий остаётся прежним. Что касается коэффициента абсолютной ликвидности, то мы видим, что у компаний он выше, чем стандартные значения, при этом у «Роснефти» завышено это значение, из-за высокой доли финансовых вложений. Таким образом, для данного коэффициента подойдёт рекомендуемое значение в 0,4-0,5. Не выбрано значение 0,58 из таблицы по причине того, что другие компании, в отличие от «Роснефть», не характеризуются высокой долей финансовых вложений, а значит это скорее особенность именно данной компании.

Рассмотрев показатели ликвидности, проанализируем показатели долговой нагрузки: коэффициент автономии, финансового рычага, долговой нагрузки. При этом следует понимать, что коэффициенты рассчитываются на основе бухгалтерской стоимости, хотя для кредиторов больший интерес представляет рыночная стоимость.

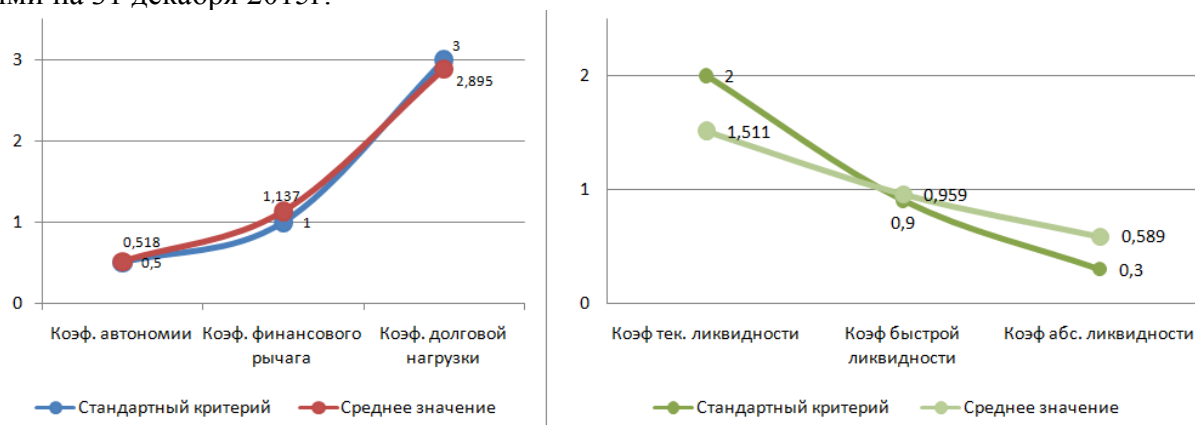
Таблица 2. Расчёт и анализ коэффициентов автономии, финансового рычага и долговой нагрузки на 31 декабря 2015г.

	«Лукойл»	«Роснефть»	«Газпром нефть»	Среднее значение	Стандарт	Отклонение
Собственный капитал	2655702	2881000	1248489			
Заёмный капитал	1027313	5855000	1236977			
Валюта баланса	3683015	8736000	2485466			
ЕБИТДА	816 705	1158000	306116			
Коэф. автономии	0,721	0,33	0,502	0,518	>0,5	0,018
Коэф. финансового рычага	0,387	2,032	0,991	1,137	<1	0,137
Коэф. долговой нагрузки	1,258	5,056	2,37	2,895	<3	-0,105

Коэффициент автономии показывает долю собственных средств в валюте баланса. Данный коэффициент в нефтяной отрасли, по данной выборке компаний, приблизительно совпадает с нормативным показателем. В связи с этим, критерий не меняется для данных компаний, несмотря на то, что компания «Роснефть» демонстрирует низкое значение, но это, ввиду высокой доли заёмного капитала. Следующим показателем является коэффициент финансового рычага, который позволяет увидеть, сколько привлечено заёмных средств на один рубль вложенных собственных средств. Чем больше зависимость предприятия от заёмного капитала, тем выше данный показатель. Все три компании по данному показателю сильно различаются между собой по причине разного объёма заёмного капитала, однако необходимое требование меньше единицы соблюдается двумя компаниями, а значит, для данной отрасли использование данного опорного значения является актуальным. Последним коэффициентом, рассмотренным в таблице является долговая нагрузка, рассчитанная как отношение заёмного капитала к ЕБИТДА. Рекомендуемый уровень остаётся подходящим для нефтяной отрасли. Только компания «Роснефть» в данном случае обладает слишком высокой долговой нагрузкой и может столкнуться с проблемой погашения долгов. Следовательно, изменение нормативного показателя является не нужным.

Теперь результаты исследования представим на схемах.

Рисунок 1. Сопоставление рассчитанных коэффициентов с нормативными значениями на 31 декабря 2015г.



Как мы можем увидеть, основные опорные значения при финансовом анализе, подходят для нефтяной отрасли, что было выявлено на примере нефтяных компаний. Расхождение наблюдается по коэффициентам абсолютной ликвидности и текущей ликвидности. Что касается абсолютной ликвидности, то данное расхождение вызвано спецификой отрасли, ведь только денежные средства компаний составляют от 30,7% до 37% на 31 декабря 2015 года. Таким образом, без учета финансовых вложений, компании превосходят критерий в 0,25-0,3 и рекомендуется нормативный показатель на уровне 0,4-0,5. Однако данная рекомендация не является новой, так как некоторые авторы считают, что данный коэффициент должен быть на уровне 0,5. Что же касается текущей ликвидности, то ни одна из компаний не достигла нормативного показателя, а значит, более низкое значение характерно для отрасли и рекомендуется опустить планку критерия до 1,5. Анализируя коэффициенты долговой нагрузки, стандартизированные значения являются подходящими для данной отрасли, так как все компании за исключением «Роснефти» демонстрируют соблюдение критерия. «Роснефть», ввиду чрезвычайно высокой доли заёмного капитала даже для своей отрасли, не подходит для коррекции показателей.

Библиографический список:

- 1) Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.
- 2) Дыбаль С.В. Маржинальный анализ// Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. Пособие.– СПб.: Издательский дома «Бизнес-пресса». 2006.
- 3) Консолидированная финансовая отчетность ОАО «НК «Роснефть» 31 декабря 2015 г. с аудиторским заключением независимого аудитора // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Rosneft_FS_4Q_2015_RUS.pdf
- 4) ПАО «ЛУКОЙЛ» Консолидированная финансовая отчетность 31 декабря 2015 г./ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/ReportsAndPresentations/FinancialReports>
- 5) Группа «Газпром нефть» консолидированная финансовая отчетность 31 декабря 2015 г./ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://ir.gazprom-neft.ru/fileadmin/report_files/gpn_ifrs_12m_2015_rus.pdf

Брижик Надежда Игоревна

Научный руководитель: д.э.н., профессор Рожкова Надежда Константиновна
Магистрант кафедры бухгалтерского, налогового, управленческого учета и финансового
анализа бизнеса
Государственный Университет Управления
E-mail: Brizhik92@mail.ru

Nadezhda Igorevna Brizhik

Scientific adviser: Dr. SC. (Econ.), Professor Rozhkova Nadezhda Konstantinovna
Undergraduate departments of accounting, tax, management accounting and financial analysis
business

УДК 336.61

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОМ СЕКТОРЕ.

CONCEPTUAL FRAMEWORK OF FINANCIAL CONTROL IN THE BUDGET SECTOR.

Аннотация.

Важным компонентом бюджетного процесса считается контроль, который гарантирует результативное функционирование государственной финансовой системы. Данное мероприятие проводится на разных стадиях экономического движения государственными органами финансового контроля, структура и возможности которых фиксируются в бюджетном законодательстве страны.

Abstract.

An important component of the budget process is considered to control which guarantees the effective functioning of public finance. This event is held at different stages of economic movement of State bodies of financial control, structure and possibilities which are recorded in the budget legislation.

Ключевые слова: Государственный финансовый контроль, налоговая система, бухгалтерский учет, контроль, государственный бюджет, контрольно-счетные органы, бюджет.

Key words: State financial control, the tax system, accounting, control, State budget, counting bodies, budget.

Введение.

Многие экономисты, работающие в бюджетном секторе, а так же ученые задаются вопросами увеличения эффективности мероприятий по финансовому контролю в условиях сложной системы бюджетного процесса, интенсивного экономического развития государства, стремления к законности и эффективности проводимой политики.

Понятие, задачи и функции государственного финансового контроля.

Первая задача, которую необходимо разрешить в процессе проводимого исследования – установление представления о «государственном финансовом контроле».

Под государственным финансовым контролем подразумевается концепция событий по проверке законности, целесообразности и эффективности действий по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении федерального правительства, а кроме того региональных и местных органов власти.

Следующий вопрос, который следует затронуть — правовые основы государственного финансового контроля.

Для начала следует определиться с существующим законодательством в области финансового контроля. Оно представляет собой комплекс нормативных правовых актов, регулирующих финансово-контрольные взаимоотношения.

Для отлаженной работы целой концепции финансового контроля следует предоставить четкий регламент работы контрольно-счетных органов.

В настоящее время деятельность контрольно-счетных органов регулируется:

Лимской декларацией руководящих принципов контроля;

Бюджетным кодексом Российской Федерации, следует учитывать, что нормы о государственном и муниципальном финансовом контроле содержатся в разделе IX Бюджетного кодекса Российской Федерации от 31.07.1998г. № 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016г.);

Указом Президента РФ от 25.07.1996г. № 1095 (ред. от 18.07.2001г.) «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации»;

Федеральным законом от 07.02.2011г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований»;

Приказом Минфина РФ от 25.12.2008г. № 146н «Об обеспечении деятельности по осуществлению государственного финансового контроля» утверждено «Положение о требованиях к деятельности по осуществлению государственного финансового контроля» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.02.2009г. № 13404);

Указом Президента РФ от 09.03.2004г. № 314 (ред. от 07.12.2016) «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти», на основании которого был создан ряд федеральных служб, подведомственных Министерству финансов РФ, имеющих полномочия по осуществлению финансового контроля, например Федеральная налоговая служба, Контрольно-Счетные Органы;

Иными законами субъектов Российской Федерации;^[4]

Нормативными правовыми актами муниципальных образований и иными нормативно правовыми актами.

Основные положения о государственном и муниципальном финансовом контроле содержатся в главе 26 Бюджетного кодекса РФ «Основы государственного и муниципального финансового контроля».

В частности, в данной главе установлены:

- формы финансового контроля, осуществляемого законодательными органами;
- формы и порядок осуществления финансового контроля, осуществляемого органами исполнительной власти, местными администрациями муниципальных образований;
- формы и порядок осуществления финансового контроля Федерального казначейства;
- формы и порядок осуществления финансового контроля со стороны Федеральной службы финансово-бюджетного надзора;
- формы и порядок осуществления финансового контроля главными распорядителями бюджетных средств, главными администраторами доходов бюджета и главными администраторами источников финансирования дефицита бюджета;
- формы и порядок осуществления финансового контроля контрольными и финансовыми органами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

[1]

Нормативная правовая база, связанная с государственным финансовым контролем постоянно совершенствуется. Усовершенствование системы и механизмов государственного и финансового контроля, исключение параллелизма и дублирования в данной области считаются одной из ключевых целей и задач бюджетной политики.

Государственный финансовый контроль специализирован для осуществления финансовой политики государства, формирования условий для финансовой стабилизации. В любой стране, в связи с особенностью ее природы, сформировались собственные концепции финансового контроля. Тем не менее, организация и

деятельность контрольно-ревизионных сетей в зарубежных странах, так или иначе, основывается на единых принципах, проявляемых многолетним интернациональным опытом. Для демократических стран на сегодняшний день, общественный контроль играет огромную роль, особенно, над расходованием государственных средств.

Значимость и роль финансового контроля в Российской Федерации увеличилась в промежутки перехода к рыночной экономике. В условиях данной системы финансовая деятельность государства значительно усложняется: происходит увеличение объема движения финансовых ресурсов, возрастает роль государства в финансировании публичных функций, расширяется круг субъектов, использующих бюджетные средства. Функционирование экономики на рыночных принципах, а также произошедший финансовый кризис требуют пересмотреть законодательное регулирование форм и методов государственного финансового контроля. [3,4]

В концепции рыночной экономики большую значимость представляют налоги, так как они являются основным источником поступлений в доходную часть бюджета и регулятором хозяйственной деятельности. Эффективная система контроля за полнотой и своевременностью уплаты налогов в госбюджет страны позволяет стабильно работать и стремительнее совершенствоваться налоговой системе.

Главная цель государственного финансового контроля заключается в том, чтобы гарантировать эффективность процесса образования и расходования денежных средств, находящихся в руках государства. Контроль считается обязательным компонентом процесса государственного управления. [2,7]

Объектом финансового контроля считается бюджетная концепция и бюджетный процесс. Виды финансового контроля допустимо классифицировать:

- по субъекту, осуществляющему финансовый контроль, который включает в себя следующие субъекты: государственные, муниципальные и общественные;
- по содержанию, можно выделить такие виды финансового контроля, как бюджетный, налоговый, валютный, банковский, таможенный и страховой надзор.

Конфигурациями государственного финансового контроля считается предварительный, текущий и последующий финансовый контроль, дифференцированный по временному признаку, а также внешний и внутренний контроль, характеризующий пространственные формы финансового контроля.

К методам финансового контроля относятся ревизия, проверка, анализ, обследование, наблюдение и мониторинг.

Государственный финансовый контроль в Российской Федерации включает в себя контроль над:

- исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов,
- организацией денежного обращения,
- использованием кредитных ресурсов,
- состоянием государственного внутреннего и внешнего долга,
- состоянием государственных резервов,
- предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ. [5]

Заключение.

Государственный финансовый контроль в современном мире выступает неизменным атрибутом всей системы государственного управления.

Проблемы развития и совершенствования финансового контроля особенно актуальны в Российской Федерации: этот институт требует более четкого нормативного регулирования.

Библиографический список:

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998г. № 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016г.)
2. Степашин С.В. Качество контроля намного важнее его количества (выступление на совещании в Кремле по вопросу совершенствования государственного контроля в Российской Федерации) // Вестник АСКОР. 2008. N 4. С. 7.
3. Галкин Д.В. Роль института административно-правовой ответственности в обеспечении финансовой безопасности государства. // Финансовое право. 2009. № 5. С.4
4. Приказ Минфина РФ от 25.12.2008 N 146н "Об обеспечении деятельности по осуществлению государственного финансового контроля".
5. "Положение о требованиях к деятельности по осуществлению государственного финансового контроля") (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.02.2009 N 13404).

Savinova Karina Romanovna

студентка 3 курса кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
г. Белгород, Российская Федерация
E-mail: karina.savinova.2014@mail.ru

УДК 657.01

УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ В БУХГАЛТЕРСКОМ ФИНАНСОВОМ УЧЕТЕ

THE ACCOUNT OF CALCULATIONS ON SOCIAL INSURANCE AND SOCIAL SECURITY ACCOUNTING FINANCIAL ACCOUNTING

Аннотация

Целью данной работы является рассмотрение теоретических основ бухгалтерского учета расчетов по социальному страхованию и обеспечению на предприятиях.

Актуальность выражается в том, что в условиях нестабильной экономики, когда происходят различные политические и экономические потрясения, финансовые кризисы особое значение приобретают социальная защита населения, а также страхование от потерь имущества и личное страхование.

Abstract

The purpose of this paper is to examine the theoretical foundations of accounting of calculations on social insurance and social security enterprises.

The actuality is that in conditions of unstable economy when there are different political and economic turmoil, financial crises special importance of social protection of the population, as well as insurance against loss of property and personal insurance.

Ключевые слова

Социальное страхование, обеспечение, страховой фонд, обязательное медицинское страхование, бухгалтерский учет.

Keywords

Social insurance, welfare, provident Fund, mandatory medical insurance, accounting.

Учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению по праву занимает одно из важных мест во всей системе учета организации, так как связан с расчетом себестоимости продукции (работ, услуг), которая прямо влияет на финансовый результат хозяйственной деятельности компании. Знание этого раздела учета необходимо не только лишь бухгалтерам, но и рядовому работнику организации, так как он напрямую связан с интересами каждого.

Базовое определение системы обязательного социального страхования содержит статья 1 закона № 165-ФЗ.

Обязательное социальное страхование представляет собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан, а в случаях, предусмотренных законодательством РФ, иных категорий граждан вследствие достижения пенсионного возраста, наступления инвалидности, потери кормильца, заболевания, травмы, несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, беременности и родов, рождения ребенка (детей), ухода за ребенком в возрасте до полутора лет и

других событий, установленных законодательством РФ об обязательном социальном страховании.

Базовые понятия в сфере социального страхования установлены статьей 3 закона № 165-ФЗ. Наиболее важным для применения на практике являются следующие понятия:

- социальный страховой риск – предполагаемое событие, при наступлении которого осуществляется обязательное социальное страхование;
- страховой случай – свершившееся событие, с наступлением которого возникает обязанность страховщика, а в случаях, установленных федеральными законами, - также и страхователей осуществлять обеспечение по обязательному социальному страхованию;
- страховой взнос – обязательный платеж на обязательное социальное страхование;
- страховой стаж – суммарная продолжительность времени уплаты страховых взносов.

Видами социальных страховых рисков в соответствии со ст. 7 закона № 165-ФЗ являются:

- 1) необходимость получения медицинской помощи;
- 2) утрата застрахованным лицом заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица) или другого дохода в связи с наступлением страхового случая;
- 3) дополнительные расходы застрахованного лица или членов его семьи с наступлением страхового случая.

Страховыми случаями признаются достижение пенсионного возраста, наступление инвалидности, потеря кормильца, заболевание, травма, несчастный случай на производстве или профессиональное заболевание, беременность и роды, рождение ребенка (детей), уход за ребенком в возрасте до полутора лет и другие случаи, установленные федеральными законами и конкретными видами обязательного социального страхования.

Следовательно, соответственно каждому виду страхового случая определяется порядок страхового обеспечения.

Страховым обеспечением по отдельным видам обязательного социального страхования в соответствии с действующим федеральным законодательством году являются:

- 1) оплата медицинскому учреждению расходов, связанных с предоставлением застрахованному лицу необходимой медицинской помощи;
- 2) пенсия по старости;
- 3) пенсия по инвалидности;
- 4) пенсия по случаю потери кормильца;
- 5) пособие по временной нетрудоспособности;
- 6) страховые выплаты в связи с несчастным случаем на производстве и профессиональным заболеванием, оплата дополнительных расходов на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию;
- 7) пособие по беременности и родам;
- 8) ежемесячное пособие по уходу за ребенком;
- 9) единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности;
- 10) единовременное пособие при рождении ребенка;
- 11) социальное пособие на погребение;
- 12) иные виды страхового обеспечения, установленные федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования.

В отношениях в сфере обязательного социального страхования принимают участие три стороны: застрахованное лицо, страхователь и страховщик;

Застрахованные лица – граждане Российской Федерации, а также иностранные граждане и лица без гражданства, работающие по трудовым договорам, лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, или иные категории граждан, у которых отношения по обязательному социальному страхованию возникают в соответствии с федеральными законами и конкретными видами обязательного социального страхования.

Страхователи – организации любой организационно-правовой формы, а также граждане, обязанные в соответствии с федеральными законами, выплачивать отдельные виды страхового обеспечения. Страхователями являются также органы исполнительной власти и органы местного самоуправления, обязанные в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования уплачивать страховые взносы. Страхователи определяются в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования.

Страховщики – некоммерческие организации, создаваемые в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования для обеспечения прав застрахованных лиц по обязательному социальному страхованию при наступлении страховых случаев. Страховщиками в соответствии с законодательством, действующим в 2011 году, являются органы государственных внебюджетных фондов: Пенсионного фонда РФ, фондов обязательного медицинского страхования и Фонда социального страхования РФ.

Отношения по обязательному социальному страхованию возникают:

- у страхователя-работодателя – по всем видам обязательного социального страхования с момента заключения с работником трудового договора;
- у застрахованных лиц – по всем видам обязательного социального страхования с момента заключения трудового договора с работодателем;
- у лиц, самостоятельно обеспечивающих себя работой, и иных категорий граждан – с момента уплаты ими или за них страховых взносов, если иное не установлено федеральными законами;
- у иных страхователей – с момента их регистрации страховщиком.

Закон устанавливает в качестве момента возникновения отношений по социальному страхованию между работником и работодателем не момент регистрации в органах страховщика, не момент уплаты конкретной суммы взносов, а момент начала трудовых отношений, определяемый моментом заключения трудового договора. Следовательно, при наличии трудового договора застрахованное лицо в обязательном порядке подлежит социальному страхованию.

Расчеты по социальному страхованию и обеспечению регулируются следующими нормативными документами:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.10.2015) [1];
2. Федеральный закон от 01.04.1996 N 27-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования" [2];
3. Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О негосударственных пенсионных фондах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [3];
4. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" [4];
5. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования

Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" [5];

6. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) [6].

Счет 69 предназначен для учета расчетов по страховым взносам во внебюджетные фонды.

К счету 69 необходимо открыть субсчета:

- 69-1 «Расчеты по социальному страхованию» – для учета расчетов по страховым взносам, перечисляемым в Фонд социального страхования, и взносам на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- 69-2 «Расчеты по пенсионному обеспечению» – для учета расчетов по взносам на пенсионное страхование, перечисляемым в Пенсионный фонд;

- 69-3 «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию» – для учета расчетов по страховым взносам, перечисляемым в Федеральный (до 2012 г.) и территориальный фонды обязательного медицинского страхования.

К этим субсчетам открываются субсчета второго порядка.

Для учета расчетов с Фондом социального страхования по страховым взносам и взносам на страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний субсчет 69-1 разбивается на субсчета:

- 69-1-1 «Расчеты с Фондом социального страхования по страховым взносам»;

- 69-1-2 «Расчеты с Фондом социального страхования по взносам на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

До 2014 года для учета взносов в Пенсионный фонд по страховой и накопительной частям трудовой пенсии требовалось разбивать субсчет 69-2 на субсчета:

- 69-2-1 «Расчеты по страховой части трудовой пенсии»;

- 69-2-2 «Расчеты по накопительной части трудовой пенсии».

С 1 января 2014 года обязанность по определению и учету страховых взносов на страховую и накопительную часть трудовой пенсии перешла к Пенсионному фонду (Федеральный закон от 4 декабря 2013 г. № 351-ФЗ). Поэтому больше не нужно открывать и вести дополнительные субсчета к субсчету 69-2.

Аналогичная ситуация складывается и с учетом взносов в Федеральный и территориальный фонды обязательного медицинского страхования. Так до 2012 года субсчет 69-3 требовалось разбивать на субсчета:

- 69-3-1 «Расчеты с Федеральным фондом обязательного медицинского страхования»;

- 69-3-2 «Расчеты с территориальным фондом обязательного медицинского страхования».

С 1 января 2012 года у страхователей (фирм и предпринимателей) осталась обязанность уплачивать страховые взносы только в ФФОМС. Платить взносы в ТФОМС больше не нужно – тариф по ним не устанавливается (ст. 12 Федерального закона от 29 ноября 2010 г. № 313-ФЗ). Значит, не требуется открывать и вести дополнительные субсчета к субсчету 69-3.

Суммы начисленных страховых взносов отражаются по дебету тех же счетов бухгалтерского учета, на которых отражается начисление заработной платы работникам организации [9,129].

После начисления заработной платы сразу же отражается начисление страховых взносов по кредиту субсчетов счета 69:

ДЕБЕТ 20 (23, 25, 26, 29, 44, ...) КРЕДИТ 69-1-1

– начислены страховые взносы с заработной платы работников в части, подлежащей перечислению в Фонд социального страхования;

ДЕБЕТ 20 (23, 25, 26, 29, 44, ...) КРЕДИТ 69-3-1

– начислены страховые взносы с заработной платы работников в части, подлежащей перечислению в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования;

ДЕБЕТ 20 (23, 25, 26, 29, 44, ...) КРЕДИТ 69-2 СУБСЧЕТ «РАСЧЕТЫ ПО ПЕНСИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ»

– начислены страховые взносы с заработной платы работников в части, подлежащей перечислению в Пенсионный фонд.

Если по результатам проверки организации начислены пени и штрафы за нарушение порядка исчисления и уплаты страховых взносов (против уплаты которых вы не возражаете), делается проводка по кредиту счета 69 и дебету счета 99 «Прибыли и убытки».

Обратите внимание: пени начисляются за каждый календарный день просрочки уплаты страховых взносов начиная со дня, следующего за установленным сроком уплаты, и по день их уплаты (взыскания) включительно (п. 3 ст. 25 Закона № 212-ФЗ).

Пени и штрафы, причитающиеся к уплате во внебюджетные фонды, учитываются отдельно:

ДЕБЕТ 99 КРЕДИТ 69-1-1

– начислены штрафы и пени, подлежащие перечислению в Фонд социального страхования;

ДЕБЕТ 99 КРЕДИТ 69-3-1

– начислены штрафы и пени, подлежащие перечислению в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования;

ДЕБЕТ 99 КРЕДИТ 69-2

– начислены штрафы и пени, подлежащие перечислению в Пенсионный фонд.

В течение года организация должна ежемесячно уплачивать обязательные платежи по страховым взносам.

Ежемесячные обязательные платежи по страховым взносам нужно уплачивать не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем, за который они начислены (п. 5 ст. 15 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ). Если последний день уплаты выпадет на нерабочий день, то крайним сроком платежа будет ближайший следующий за ним.

Перечисление ежемесячных обязательных платежей во внебюджетные фонды учитывается по дебету субсчетов счета 69:

ДЕБЕТ 69-1-1 КРЕДИТ 51

– перечислены взносы в Фонд социального страхования;

ДЕБЕТ 69-3-1 КРЕДИТ 51

– перечислены взносы в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования;

ДЕБЕТ 69-2 КРЕДИТ 51

– перечислены страховые взносы в Пенсионный фонд.

Перечислять страховые взносы нужно отдельными платежными поручениями в ПФР, ФСС и ФФОМС.

Суммы начисленных страховых взносов отражаются по дебету таких же счетов бухгалтерского учета, на которых отражается начисление заработной платы сотрудников организации.

Для основной массы фирм общая сумма страховых взносов составляет 30%: в Пенсионный фонд Российской Федерации в пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов - 22%, свыше - 10%; в Фонд социального страхования Российской Федерации в пределах норм - 2,9%, свыше - 0%, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в пределах норм - 5,1%, свыше - 5,1%.

Для улучшения расчетов по социальному обеспечению и страхованию необходимо провести санацию организации учета расчетов по страхованию предприятия в соответствии с требованиями Закона РФ «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в РФ»; внедрить в учетно-аналитическую работу предприятия оперограммы (Организационный документ, регламентирующий процесс обработки входящих или исходящих документов; таблица, строки которой предназначены для осуществляемых операций учета, регистрации, согласования и т.п., а колонки - для ответственных исполнителей) наиболее важных первичных документов (в частности, расчетно-платежной ведомости).

Эти мероприятия могут быть внедрены в практическую деятельность любого предприятия.

Библиографический список:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.10.2015)
2. Федеральный закон от 01.04.1996 N 27-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования"
3. Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О негосударственных пенсионных фондах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015)
4. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации"
5. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования"
6. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)
7. Березина Е. Отчитываемся в Пенсионный фонд РФ по-новому // Новая бухгалтерия, 2015, N 8.
8. Богатая И.Н. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И. Н. Богатая, Н. Н. Хахонова. - М.: КНОРУС, 2012. - 580 с.
9. Бородин В. А. Бухгалтерский учет: учебник для вузов/В. А. Бородин. – изд. 5-е перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА: Единство. 2012 – 528с.
10. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Т. М. Рогуленко [и др.]. - М.: КНОРУС, 2014. - 277 с.

**Харина Юлия Анатольевна
Kharina Yulya**

ЮУрГУ, Высшая школа экономики и управления, магистратура. E-mail: yulya308@inbox.ru

УДК 338.35

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ПРЕПАРАТОВ.

THE PHARMACEUTICAL BUSINESS. NEW TRENDS IN THE PROMOTION OF DRUGS.

Аннотация:

В статье рассматриваются вопросы продвижения препаратов в фармацевтическом бизнесе. Представлен уровень развития фармацевтического рынка на современном этапе. Изучены вопросы почему фармацевтические компании меняют стратегии продвижения препаратов и все чаще обращаются к цифровым каналам, структурам digital- продвижения продуктов.

Ключевые слова:

Фармацевтический рынок, продвижение медицинских препаратов, индивидуальные продажи, digital-продвижение, digital-маркетинг в фармацевтическом бизнесе.

Abstract:

The article discusses the promotion of drugs in the pharmaceutical business. Presented the level of development of the pharmaceutical market at the present stage. The question why pharmaceutical companies are changing strategies in the promotion of drugs and are increasingly turning to digital channels, digital agencies - promote products.

Keywords:

Pharmaceutical market, promotion of medical, personal sales, digital promotion, digital marketing in the pharmaceutical business.

Фармацевтический бизнес развивается и постоянно растет. Каждый день разрабатываются и появляются новые препараты, проводятся исследования и испытания лекарственных средств. В продвижении препаратов так же происходят существенные изменения. Меняется отношение врача к индивидуальным визитам, теряется доверие к информации, предоставляемой медицинскими представителями. Ужесточается законодательство Российской Федерации в отношении продвижения препаратов и возможности посещения врачей. Сокращаются бюджеты, закладываемые на продвижение. Маркетологи фармацевтических компаний подстраиваются под изменяющиеся условия и ищут новые возможности. Строятся новые маркетинговые модели и способы донесения информации. Технологический прогресс позволяет дать развитие продвижения препаратов по средством ИТ-техники. Для полного понимания перспектив развития в системе продвижения медицинских препаратов нужно четко дифференцировать структуру фармацевтического рынка, существующие модели продвижения и новые возможности, которые появляются с развитием digital-маркетинга в фарминдустрии.

Фармацевтический рынок в России- это отрасль, претерпевающая быстрый и неуклонный рост. Ежегодно он увеличивается в среднем на 15%. Вместе с ростом появляются и факторы, непосредственно воздействующие на каждое из звеньев этой отрасли.

Фармацевтический рынок имеет сложную структуру, в которой взаимодействуют:

- * Фармацевтические компании, поставляющие препараты
- * Дистрибьюторы и другие структуры, реализующие ухаживаемость препаратов (оптовые и розничные)
- * Лица, выписывающие, рекомендуемые препараты
- * Конечные потребители (пациенты)
- * Система здравоохранения

Фармацевтический рынок России в целом состоит из 2 подразделений: коммерческого и государственного.

Государственный сектор включает в себя закуп госпитального сегмента и ДЛО. Эта часть фармацевтического бизнеса в значительной степени контролируется правоохранительными органами и четко регламентирована правоустанавливающими документами. Коммерческий сектор более объемный по продажам и подверженный внешним условиям. Но несмотря на это является постоянно растущей отраслью. Так объем коммерческого рынка в сентябре 2016 г составил 54,9 млрд руб (с НДС), по сравнению с сентябрем 2015 г объем продаж увеличился на 21,7% [1]. Эти результаты отображены на рис.1.

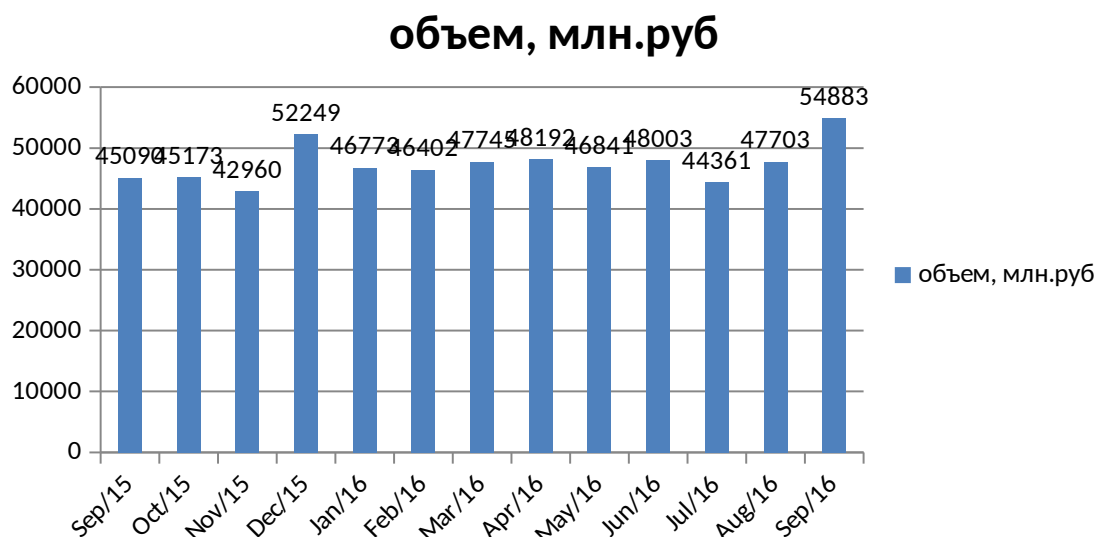


Рис. 1 Коммерческий рынок России, сентябрь 2015 г.- сентябрь 2016 г. (по данным DSM Group, аналитический обзор фармацевтического рынка)

Коммерческий сегмент представляет собой последовательную структуру, связывающую основные звенья фармацевтического рынка и осуществляет продажу препарата от фирмы-производителя до покупателя. Эта взаимосвязь наиболее доступна для влияния фармакологическими компаниями, которые заинтересованы, чтобы лекарство доходило как можно быстрее до конечного потребителя. Разработка стратегии коммерческих продаж- одна из самых объемных частей работы маркетологов фармацевтических компаний. При этом 15-20% объема фармацевтического рынка- это затраты на продвижение препаратов.

В классическом понимании продажа медицинских препаратов в коммерческом секторе сводится к продвижению с помощью индивидуальных визитов медицинских представителей, проведению групповых мероприятий, рекламе в СМИ, организации рекламных акций. Распространение образцов на данный момент запрещено законодательством. При этом более 75% затрат приходится на индивидуальные визиты медицинских представителей.

Индивидуальные продажи- одна из основных форм продвижения товаров/услуг на рынке (наряду с рекламой, стимулированием сбыта и т.п.) [3]. Так считалось еще 10 лет назад. В последнее время статистика выглядит неутешительно и эффективность индивидуальных визитов к докторам неуклонно падает [4]. Безусловно, личное общение и F2F- продажи – это эффективный инструмент, т.к. обеспечивает непосредственный контакт с потребителем, можно учитывать индивидуальные особенности и подбирать инструмент продаж в зависимости от ситуации. Индивидуальные визиты обеспечивают качественный сбор обратной информации, заполнение форм о нежелательных явлениях по продукту, решение сложных вопросов по применению препарата в рамках инструкции или передачи вопросов в медицинский отдел компании-производителя. Посещения медицинского представителя значительно облегчает работу доктора, т.к. он может задать все интересующие вопросы, не затрачивая своих усилий на поиск информации, первоисточников или структур, куда можно обратиться. Но в то же время есть достаточно много негативных факторов, которые связаны с работой медицинского представителя. К ним относят навязчивость, частые визиты, низкая подготовка представителя по продукту, негативные отзывы о конкурентах, привитое врачам мнение

о продажности компаний и ожидание благодарностей в виде подарков. Все это неизбежно приводит к тому, что доверие к медицинским представителям падает. В привычную схему продажи препарата «медицинский представитель-врач-пациент» врезаются новые внешние факторы. Стимуляцией к поиску нужных сведений в интернет-ресурсах становится формирование обобщенных официальных источников в виде сайтов и библиотек, как например Кохрайновская библиотека и сайт PubMed, в которых публикуются официально подтвержденные и пройденные все уровни проверок исследования по препаратам. Они включают систематические обзоры независимых исследований в области здравоохранения, которые подходят по высшим международным стандартам доказательной медицины.

Так же немалый вклад в то, что фирмы-производители стали ослаблять упор на индивидуальные визиты медицинских представителей и их количество, внесло государство Российской Федерации. Вышел ряд законодательных проектов об ограничении деятельности фармакологических компаний: закон №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». Статья 74 регламентирует взаимоотношения практикующих врачей с фармацевтическими компаниями. Эти изменения вступили в силу с 1 января 2012 года. После выхода этого закона на фармацевтические компании наложили запрет на передачу денег или подарков от сотрудников фирм медицинским работникам, проведение мероприятий развлекательного характера, распространении образцов лекарственных средств для передачи пациентам [5]. Так же ограничилась возможность индивидуальных визитов к врачам.

После ужесточения со стороны законов Российской Федерации маркетологи фармацевтических компаний стали искать другие пути связи с медицинским сообществом. Сейчас все большую роль взаимоотношения фирм-производителей с врачами приобретают digital-каналы. А в фармацевтических компаниях появляются новые профессии: Digital Marketing Manager или Digital Project Manager, которые работают над промоцией как OTC, так и Rx препаратов. Основное развитие этого канала началось с 2011 г в России и толчком стало как ужесточение со стороны законодательных органов Российской Федерации, так и развитие популярности в мире digital-каналов.

По результатам оценки показателей отечественного рынка маркетинговых коммуникаций с 2010 по 2014 гг виден значительный рост с каждым годом всех позиций. Но наиболее стабильной и развивающейся структурой является интернет-коммуникация (по данным Ассоциации Коммуникационных Агентств России).

Эту тенденцию уловили и сотрудники фармацевтических компаний, которые выделили и стали внедрять инструменты digital-маркетинга в структуру продаж препаратов.

Digital-маркетинг в структуре фармацевтических продаж создает дополнительные возможности продажи препарата с помощью цифровых каналов. В его структуре можно выделить несколько звеньев:

- * SMM- способ распространения информации о продукте через социальные платформы: сайты, социальные сети. С помощью этого ресурса можно легко завоевать доверие потребителя, привлечь большое количество клиентов, разбить их на целевые группы, обеспечить постоянный контакт и взаимосвязь. В конечном итоге успешно реализовывать интернет-маркетинговую стратегию за минимальные вложения.

- * E- Meeting- семинары, конференции через веб- трансляции

- * E- Mailing- способ передачи информации через электронную переписку. Это достаточно дешевый канал связи, он позволяет собрать актуальную базу, мгновенно распространять новости и получать обратный ответ от потребителей в большом

количестве за короткий период времени. Эту систему можно сделать автоматизированной и персонализированной

* E-Detailing- это общий термин, который обобщает взаимодействие фармацевтических компаний с докторами по средством ИТ-технологий. Виды и возможности передачи информации через цифровые каналы неуклонно растут. Внимание приковывает не только e-detailing стратегия, но и инструменты, с помощью которых она реализуется.

Графически структура Digital- продвижения представлена на рис. 4.

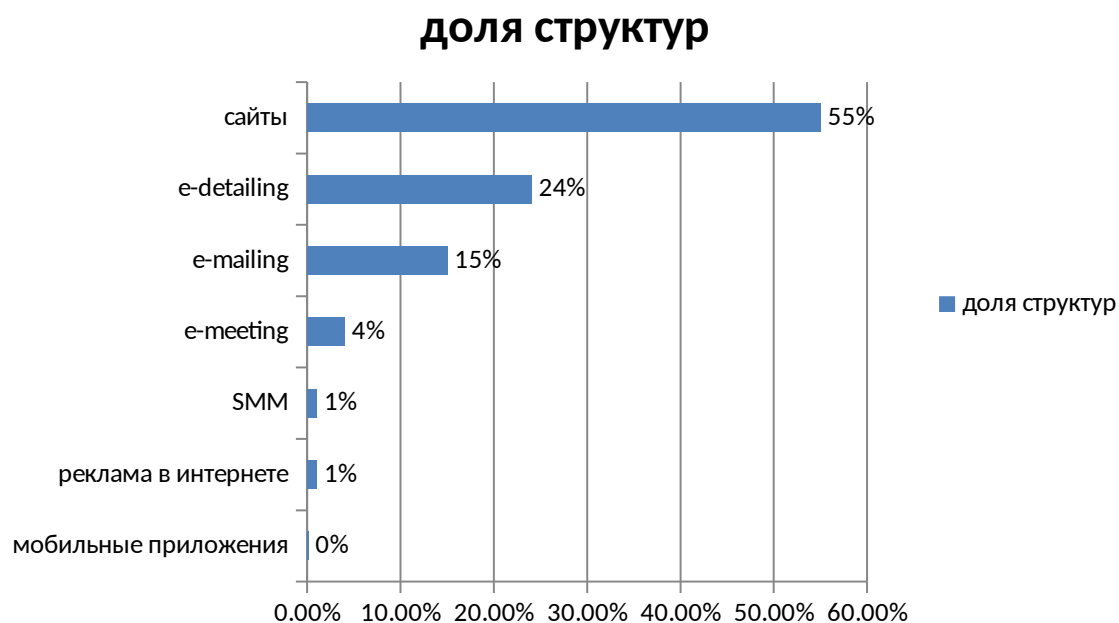


Рис. 4. Продвижение лекарственных препаратов в сегменте digital в мире, июль — декабрь 2013 (по данным маркетингового агентства «CegeDim Strategic Data»)

В ближайшем будущем эта тенденция будет развиваться и фармацевтические компании будут все чаще прибегать к использованию digital-каналов. Основными факторами для этого являются:

- Это общемировая тенденция, которая пришла в Россию и благополучно развивается
- Большинство лечебных учреждений переходят на электронную систему документооборота, хранения и получения информации. Это вынуждает врачей, в том числе и старшего поколения, получать знания и опыт использования ИТ-техники и интернет-ресурсами
- Законодательство РФ и кризис ставят компании в условие оптимизации бюджета и развитие коммуникаций, исключая индивидуальные визиты медицинских представителей.

Таким образом, развитие digital-направления приобретает большую значимость как в фармацевтическом бизнесе, так и во всех продажах в целом. Конечно, личное общение и F2F-продажи— это безусловно эффективный инструмент, т.к. обеспечивает непосредственный контакт с потребителем. Но условия изменяются и маркетологи компаний, анализируя ситуацию в полях и поставленные в ограниченные условия законодательством РФ, следуют общемировым тенденциям и обращаются к продвижению препаратов посредством интернет-каналов. В непростое время, когда

работа медицинского представителя ставится в жесткие внешние условия, необходимо разрабатывать дополнительные возможности продвижения препаратов. Цифровые технологии помогают облегчить и укрепить взаимодействие фармакологических компаний с врачами. Сервисы digital дают новые возможности и хорошо поддерживают, дополняют работу медицинских представителей. Это новый ресурс с хорошей тенденцией к развитию.

Библиографический список:

1. Аналитический обзор фармацевтического рынка – сентябрь 2016 года [электронный ресурс]. —2016.— Режим доступа: (<http://www.dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/>) — Дата обращения: 23.11.2016
2. Citymetria Group. Как фармацевтические компании продвигают лекарства в условиях ограничений [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: (<http://www.cossa.ru/articles/149/99037/>). — Дата обращения: 23.11.2016
3. Бычков А.Т. Здравствуй, я-медицинский представитель.../Бычков А.Т., Шахов А.В. — М.: ООО «4TE Арт», 2007, 364 с
4. Субботина Н. E-Detailing: возможности, ограничения, перспективы[электронный ресурс] / Субботина Н.Е.// LiveJournal: электронный журнал. —2011. — Режим доступа (<http://rafm.ru/uploads/ppt/SubbotinaCegedim.pdf>). — Дата обращения 25.10.2016
5. Попов А.О. О новых взаимоотношениях представителей фармкомпаний с медицинскими и фармацевтическими работниками//Клиническая фармация. — 2012. — №1. — С. 105-108
6. Калининская Д. Digital-статистика по миру за август 2015 года[электронный ресурс]/Калининская Д// Лайкни.Все о digital. —2015. — Режим доступа (<http://www.likeni.ru/events/Digital-statistika-po-miru-za-avgust-2015-goda/>). — дата обращения 25.10.2016
7. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение. М.: ГЭОТАР-МЕД, 2002. 520с.
8. Райлян Лучия Продвижение в условиях ограниченного доступа [Электронный ресурс] / Лучия Райлян. — 2010. — Режим доступа : (<http://www.myshared.ru/slide/757182/>). — Дата обращения: 23.11.2016.
9. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации"
10. Федеральный закон от 12.04.2010 №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (ред. от 25.11.2013).
11. Федеральный закон от 25.11.2013 №317-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации по вопросам охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2013)
12. Постановление Правительства от 12 ноября 2012 года №1152 «Об утверждении Положения о государственном контроле качества и безопасности медицинской деятельности».

Лаврова Людмила Олеговна.

студентка 3 курса. E-mail: ludmilalav96@yandex.ru

Немцова Елена Сергеевна.

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» Россия, г. Ставрополь

РАЗВИТИЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В статье определены организационно-методические и технические аспекты ведения нормативного метода затрат и их отклонений, а также описаны сущность и принципы данного метода. Установлены особенности технологии производства в сельском хозяйстве, которые оказывают влияние на организацию нормативного учета.

Annotation: In the article the organizational-methodological and technical aspects of the regulatory method of the costs and their deviations, and also describes the essence and principles of the method. The features of production technology in agriculture, which impact on the organisation of regulatory accounting.

Ключевые слова: учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, нормативный учет, норма, норматив, сельскохозяйственные организации.

Key words: cost accounting for production and calculation of production costs, standard costing, norm, norm, agricultural organizations.

В современных условиях параметры спроса и предложения на производимую продукцию, выполненные работы и оказанные услуги претерпевают значительные изменения под влиянием товарных и финансовых рынков. В первую очередь это определяет новые требования к параметрам и структуре активов, которые участвуют в производственном процессе. Данная ситуация определяет необходимым модифицировать принципы функционирования отечественных сельскохозяйственных организаций, чтобы улучшить управление, повысить эффективность производства и конкурентоспособность выпускаемой продукции, производительности труда, снизить затраты производства и улучшить финансово-экономические результаты деятельности.

Нормативный учет – организация системы бухгалтерского учета, которая базируется на применении установленных норм и нормативов затрат использования ресурсов на производство и отражения фактических отклонений от них с целью исчисления себестоимости единицы выпуска продукции и оперативного управления затратами.

Исторически нормативный учет возник в начале 20 века на основе разделения труда благодаря развитию промышленного производства. Данный метод в англоязычных странах получил название Standart Costing. Основой метода являются труды Ф.М. Тейлора, который работая на производстве применил нормативы затрат для выявления оптимального направления использования материальных и трудовых ресурсов [2, с. 246]

В 1911 году Дж. Ч. Харрисон разработал и внедрил первую функционирующую систему нормативного учета затрат.

Появление нормативного учета в России обозначилось в конце 20-х – начале 30-х годов после того, как отечественные специалисты посетили ряд американских фирм. Но метод, который впоследствии был внедрен в советских организациях и получил название «учет по нормативам», а более точнее - нормативный учет затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, отличался от своего зарубежного аналога.

Его суть состояла в следующем: имея детально разработанную техническую спецификацию продукции, можно рассчитать необходимые для его производства нормы

затрат по операциям, а затем, умножив на фактическое количество изготовленных изделий получают нормативную себестоимость фактического выпуска [2, с. 246].

В своем развитии нормативный учет в России выделяет три этапа:

-1920-1950 гг. - происходит изучение зарубежного опыта организации производства и составление нормативных баз на крупных организациях;

-1960-1990 гг. - разрабатывается и внедряется нормативный учет во все отрасли народного хозяйства, принимает централизованный вид нормирование и управление затратами, развивается нормативный контроль и учет затрат и калькулирование себестоимости;

-1992 г. – по настоящее время – происходит реформирование экономической системы, обновляются и анализируются нормативные базы, сокращается количество организаций разных форм собственности и хозяйствования, которые применяют нормативный учет [5, с. 173].

Современные ученые (П. Безруких, В. Индукаев, И Басманов, Ю. Литвин, М. Жебрак, А. Наринский, В. Палий) в своих работах дают определение и раскрывают содержание нормативного учета, представляющего систему производственного учета, которая интегрирует аналитический, оперативный и калькуляционный виды учета и тесно связана с планированием и организацией производства.

Нормативный метод учета затрат, на основании отечественного опыта, реализуется в основном по двум направлениям:

- нормативный метод, предполагающий изменение форм первичных документов, в состав которых входят позиции для отражения отклонений от норм. При данном методе ведут учет отклонений от установленных норм в процессе производственного потребления ресурсов;

- метод учета фактических затрат и последующего отделения отклонений от установленных норм делает возможным применение норм и норматив затрат как средства оперативного контроля, выявления отклонений, выяснения их причин, анализ причин и регулирование на всех этапах производства.

Нормативом является эталон расхода различных ресурсов для производства единицы продукции, значение которого находится на уровне соответствующем уровню развития рыночных отношений при полной степени использования техники, технологии и квалификации рабочих. Другими словами норматив – это единая, средняя величина расхода экономических ресурсов, сложившаяся в действующих условиях рынка, обеспечивающая эффективность их использования и отражающая передовые методы выполнения работ.

Норма – это научно обоснованная, подтвержденная документально величина расхода экономических ресурсов на единицу продукции при выполнении конкретной работы в производственно-технических условиях.

Различия норм от нормативов заключаются в наличии у первых конкретного отраслевого, внутрихозяйственного или внутрифирменного назначения. Нормы чаще всего разрабатываются на краткосрочный период и применяются в определенных отраслевых или корпоративных условиях, с учетом того, что происходит взаимодействие производственно-технических, организационно-экономических или социально-трудовых факторов.

Основной целью нормативного метода учета является выявление и систематизация отклонений от норм и нормативов. Учет отклонений составляет основной элемент нормативного метода калькулирования. С целью оформления производственных затрат составляют два вида документов: для учета расхода по нормам и для учета отклонений от действующих норм.

Применение данных нормативного учета находит широкое применение в управлении организацией. При сравнении нормативной себестоимости с фактической можно выявить отклонения от запланированных затрат и проанализировать их.

Анализ отклонений осуществляется в несколько этапов:

- на первом этапе анализируют отклонения по материалам. Нормативная стоимость использованных материалов зависит от норм расхода материала на единицу и нормативной цены на него;
- на втором этапе выявляют отклонения фактических трудозатрат от нормативных и устанавливают причины их возникновения;
- на третьем этапе определяют отклонения от норм фактических накладных расходов.

Особенности технологии производства в сельском хозяйстве оказывают влияние на организацию нормативного учета. Среди авторов, занимающихся проблемами внедрения нормативного метода учета, особенно ярко специфика сельского хозяйства рассматривается в трудах К.М. Гарифуллина, Г.Х. Габбасова [3], Ю.Я. Литвина [7], В.Ф. Паляя [8].

На организацию нормативного учета влияют особенности технологии производства в сельском хозяйстве [4]. Первой особенностью является земля, как основное средство производства в сельском хозяйстве. Земля - незаменимое, вечно действующее средство труда. При правильном ее использовании она не только не истощается, но и может стать плодороднее, а значит продуктивнее. Однако постоянное повышение плодородия почвы требует дополнительных вложений, которые выражаются не только в улучшении обработки, но и в дополнительных затратах на удобрения.

В связи с этим при планировании и калькулировании затрат на производство необходимо учитывать особенности земли, так как даже при равных затратах и одинаковых погодных условиях на разных земельных участках производится неодинаковое количество продукции. На разных участках земли в одном и том же хозяйстве необходимо также устанавливать разные нормы выработки. Например, на ровных площадях норма выработки будет больше, чем на землях с неровным рельефом, затраты на производство продукции меньше, а само производство продукции больше. В связи с этим на один вид продукции, производимой на неодинаковых по рельефу площадях, необходимо составлять несколько нормативных калькуляций.

Второй особенностью является взаимосвязь производственного процесса с живыми организмами – растениями. Поэтому все экономические законы в данной отрасли тесно переплетены с биологическими законами, что требует индивидуального подхода к процессу планирования нормативных затрат.

Третья особенность характеризуется влиянием на процесс производства сельскохозяйственной продукции не только человека и техники, но и природных факторов. Погода влияет на объем производства продукции, соответственно уменьшая или увеличивая его, а также усложняет или облегчает. В связи с этим необходимо подбирать по месяцам нормы расхода материальных, денежных и трудовых ресурсов.

Четвертая особенность связана с неравномерным выходом продукции на протяжении года.

Пятой особенностью сельскохозяйственного производства является длительность производственного цикла, период которого иногда может быть больше года.

Шестая особенность сельскохозяйственного производства состоит в том, что сельскохозяйственные организации воспроизводят своими силами и средствами большую часть необходимых им средств производства. Например, многолетние насаждения являются основными средствами, зерно, которое выращивается,

используется для посева, а сено – на корм скоту. Таким образом, значительная часть продукции своего производства не принимает товарной формы, а остается в хозяйстве для нужд производства.

Таким образом, особенности сельскохозяйственного производства определяют учетную классификацию затрат, методы учета калькулирования себестоимости продукции, сроки проведения калькуляции и организации текущего бухгалтерского учета. Они оказывают влияние на структуру затрат в сельскохозяйственных предприятиях, на методы оперативного экономического контроля и анализа выполнения плана производства и требуют проведения мероприятий по улучшению качественных показателей работы.

Библиографический список:

1. Алборов Р.А. Бухгалтерский управленческий учет (теория и практика) М.: Дело и Сервис, 2005. 224 с.
2. Волкова О.Н. Управленческий учет. М.: ТК Велби, Проспект, 2008. 472 с.
3. Гарифуллин К. М. Нормативный учет в промышленном птицеводстве / К.М. Гарифуллин, Г.Х. Габбасов. М.: Россельхозиздат, 1975. 78 с.
4. Гарифуллин К.М. Развитие учета затрат в системе внутреннего управления сельскохозяйственной организацией: монография / К.М. Гарифуллин, Г.С. Клычова, А.Р. Закирова. Казань: Центр инновац. технологий, 2010. 307 с.
5. Дусаева Е.М. Бухгалтерский управленческий учет: теория и практические задания. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. 288 с.
6. Жебрак М.Х. Нормативный учет производства/ М.Х. Жебрак, Г.Г. Крюков. М.: ЦУНХУ ГОС-ПЛАНА СССР; Союзоргучет, 1934.
7. Литвин Ю. Я. Нормативный метод учета в сельском хозяйстве. Киев: Вища школа, 1985. 158 с.
8. Палий В. Ф. Основы калькулирования. М.: Финансы и статистика, 1987. 287 с.

Научное издание

Коллектив авторов

ISSN 2500-1140

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2016