

# Научные записки ОрелГИЭТ

**№1(13)**

**Январь 2016 г.**

Журнал издается под эгидой  
Совета молодых ученых Орел ГИЭТ

Издается с мая 2010 г. Выходит 6 раз в год.

Подписка во всех отделениях связи по объединенному каталогу  
«Пресса России» (индекс Е13171)

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций.

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

**Учредитель:** ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт  
экономики и торговли»  
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

**Издатель:** ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт  
экономики и торговли»  
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

**При перепечатке ссылка на издание обязательна**

**Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)**

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

---

**Главный редактор:**

**Воронкова И.Е.** доктор исторических наук, профессор  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Редакционный совет:**

**Дли М.И.** доктор технических наук, профессор  
Филиал ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в  
г. Смоленске

**Зубцов Ю.Н.** доктор медицинских наук, профессор  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Лисичкин В.Г.** доктор технических наук, доцент  
ГКОУ ВПО «Академия Федеральной службы охраны Российской Федерации»

**Лозенко В.К.** доктор технических наук, профессор  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ»

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

**Рисин И.Е.** доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ  
ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет»

**Шманев С.В.** доктор экономических наук, профессор  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации»

**Чечкин А.В.** доктор физико-математических наук, профессор  
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации»

**Ответственный редактор:**

**Жучков А.А.** кандидат технических наук, доцент  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

**Литературный редактор:**

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

**Технический редактор:**

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

**Переводчик:**

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

Редакция журнала «Научные записки ОрелГИЭТ»:

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Телефон: (486) 434095

E-mail: almanah-ogiet@mail.ru

© ОрелГИЭТ, 2016

Подписано в печать 20.01.2016 г. Заказ №1

Формат 60x84¼ Бумага писчая

Гарнитура «Times New Roman». Объем 25 п.л. Тираж 1000 экз.

Цена свободная

Отпечатано с готового оригинал-макета

на полиграфической базе ОрелГИЭТ

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

---

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

<b>С.А. Ильминская, Д.А. Голоктионов</b> Основы конкурентоспособности товаров и продукции на современном этапе развития рыночных отношений в России	6
<b>Т.А. Комарова, А.П. Чернобай, Э.А. Локтионова</b> Математическая статистика и моделирование в оценочной практике	11
<b>Е.В. Симонова</b> Инновационная деятельность как экономическая категория	15
<b>И.В. Крук</b> Факторы, влияющие на конкурентоспособность и устойчивость предприятия на примере Орловской области	19
<b>Е.В. Симонова</b> Тенденции развития инновационной инфраструктуры	25
<b>А.Р. Чернявская</b> Использование инструментов маркетинга компаниями	32
<b>Е.А. Степанова</b> Влияние процессов глобализации и тенденций мировой экономики на социально-экономическое развитие России	34

## МЕНЕДЖМЕНТ

<b>Л.А. Щербакова</b> Местное самоуправление в условиях модернизации российского общества	42
<b>Я.Н. Чеплова</b> Экономическая эффективность мероприятий по совершенствованию отбора кадров ОАО ГМС «Насосы»	47
<b>Л.О. Фролова</b> Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределенности	53
<b>Л.А. Щербакова</b> Местное самоуправление как сфера взаимодействия общества и власти в России	60

---

<b>Д.А.Голоктионов</b> Принципы стимулирования трудовой деятельности	<b>66</b>
<b>С.А. Васенина</b> Методика технологии анализа эффективности управления персоналом	<b>71</b>
<b>Я.Н. Чеплова</b> Совершенствование системы вознаграждения персонала ОАО ГМС «Насосы»	<b>77</b>

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ**

<b>М.Е. Маклакова, Н.А. Лытнева</b> Отчёт о движении денежных средств: косвенный метод	<b>84</b>
<b>Е.А. Кыштымова, Е.Н. Маврина</b> Методические подходы к учету формирования прибыли как элемента накопленного капитала коммерческой организации	<b>89</b>
<b>В.М. Якушенко</b> Бухгалтерский баланс и модели его построения	<b>97</b>
<b>О.В. Пец</b> Инвентаризация как средство обеспечения реальности показателей бухгалтерского баланса	<b>103</b>
<b>Т.И. Балыкина</b> Способы и стимулы минимизации дебиторской и кредиторской задолженности	<b>110</b>
<b>Л.В. Ромашова</b> К вопросу о нравственных началах профессии бухгалтера и государственного аудитора	<b>119</b>

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

<b>Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева, И.А. Борисова</b> Развитие методики анализа состава и структуры собственного капитала в управлении коммерческим предприятием	<b>125</b>
<b>А.Д. Ильина</b> Анализ ликвидности и платежеспособности бухгалтерского баланса	<b>134</b>
<b>Ю.В. Аверичева</b> Влияние инфляции на финансовые результаты деятельности организаций	<b>140</b>

---

<b>Е.К. Перчик</b> Анализ затрат и оценка их влияния на финансовые результаты деятельности организации	<b>147</b>
<b>С.С. Чайцева</b> Оценка вероятности банкротства коммерческих организаций	<b>153</b>
<b>А.И. Шукаев</b> Анализ и оценка эффективности использования привлеченных кредитных ресурсов в организации	<b>159</b>
<b>Е.А. Немолякина</b> Анализ и оценка деловой активности предприятия	<b>163</b>
<b>ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</b>	
<b>С.В. Герченева</b> Методологические основы опытно-экспериментальной работы в педагогике профессионального образования	<b>162</b>
<b>Т.М. Анурина, И.Л. Беленькая</b> Внедрение документации системы менеджмента качества как элемент инновационной культуры образовательной организации высшего образования	<b>173</b>
<b>УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ</b>	<b>179</b>
<b>ANNOTATION</b>	<b>184</b>

## ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 339.137.21

С.А. Ильминская, Д.А. Голоктионов

### ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ И ПРОДУКЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

*Достижение устойчивого экономического роста и повышение конкурентоспособности фирмы является комплексной задачей, успех которой определяется развитием человеческого капитала, экономических институтов, укреплением уже имеющихся и созданием новых конкурентных преимуществ. Исходя из этого, в условиях рыночной экономики для любого предприятия крайне актуальной является проблема разработки стратегии повышения качества и конкурентоспособности товара.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, качество товара, конкуренция, эффективность производства, рыночная конъюнктура.*

Современные условия ведения бизнеса, связанные с высокой динамичностью внешней среды предприятия, усложнением информационных технологий, глобализацией бизнеса, актуализируют вопросы управления конкурентоспособностью фирмы. Менеджмент в области конкурентоспособности помогает предпринимателям осознанно выбирать стратегию обеспечения конкурентоспособности фирмы.

При сложившейся социально-экономической конъюнктуре факторы неценовой конкуренции становятся все более значимыми на рынках ресурсов и на рынках потребления. Современное предприятие вынуждено продавать не только товар, свою услугу, но и себя – свой имидж. То есть, конкуренция в сфере услуг идет в двух сферах: качество (которое весьма условно и персонализировано) и внешнее оформление (реклама, сопровождение продаж).

Понятие конкурентоспособности фирмы включает в себя большой комплекс экономических характеристик, определяющих положение фирмы на отраслевом рынке (национальном или мировом). Этот комплекс может включать характеристики товара, определяемые сферой производства, а также факторы, формирующие в целом экономические условия производства и сбыта товаров фирмы.

Конкуренция как неотъемлемая часть рыночной экономики существует во всех сферах предпринимательской, коммерческой и иных видах деятельности. Проблема повышения уровня управления конкурентоспособностью товаров отражает практически все стороны жизни общества и неизменно находится в центре внимания руководства и деловых кругов всех стран мира.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность фирмы-производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности фирмы, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Конкуренция – это экономическое соревнование производителей одинаковых товаров на рынке при помощи как можно большего числа покупателей и получения благодаря этому максимальной прибыли.

Конкуренция – важный способ контроля в рыночной системе. Рыночный механизм предложения и спроса доводит пожелания потребителей до предприятия-производителя продукции, а последние, в свою очередь, удовлетворяют их независимым способом. Конкуренция определяет расширение производства и понижение цен на продукцию до уровня растрат на производство. Кроме того, именно конкуренция заставляет предприятия как можно полнее воспринимать научно-технические достижения, применять эффективную технику, технологи, современные методы организации производства и труда [3].

При сложившейся социально-экономической конъюнктуре факторы ценовой конкуренции становятся все более значимыми на рынках ресурсов и на рынках потребления. Различают следующие формы конкуренции:

- функциональная – среди продукции, удовлетворяющей определенную потребность разнообразными способами;
- видовая – среди продукции одной группы, различающихся между собой по каким-то важным параметрам;
- предметная (межфирменная) – среди идентичных, но отличающихся качеством изготовления одного вида продукции различными предприятиями.

При этом Т.Г. Попадюк под конкурентоспособностью, понимает «конкуренцию не того, что произведено фирмами на своих заводах и предприятиях, а того, чем они ещё снабдили свою продукцию в виде упаковки, услуг, рекламы, консультаций для клиентов, финансирования, особенностей поставки, услуг по складированию, и прочих ценных людьми вещей» [2].

Процессы формирования рыночных отношений и конкурентной среды тесно взаимосвязаны. Их взаимосвязь выражается в системе обеспечения конкурентоспособности фирмы.

Рассмотрим подробнее составляющие конкурентоспособности предприятия.

Борьба за потребителя – это, прежде всего, борьба за сферу влияния на рынке, а она в свою очередь зависит от низкой цены и качества производственной продукции, то есть потребительской стоимости. В ходе конкуренции устанавливается общественная необходимость в данной продукции, дается оценка с определением уровня цен. Прочность положения предприятия на рынке определяется конкурентоспособностью производимых ею продуктов и возможностями вести конкурентную борьбу.

Конкурентоспособность отражает качественную сторону предлагаемой

продукции. Конкурентоспособным является тот товар, комплекс потребительских и стоимостных свойств которого обеспечивает ему коммерческий успех на рынке. Конкурентоспособный товар – это товар, выгодно отличающийся от аналогов-конкурентов по системе качественных и социально-экономических признаков.

Индикаторы конкурентоспособности товара отражены на рисунке 1.

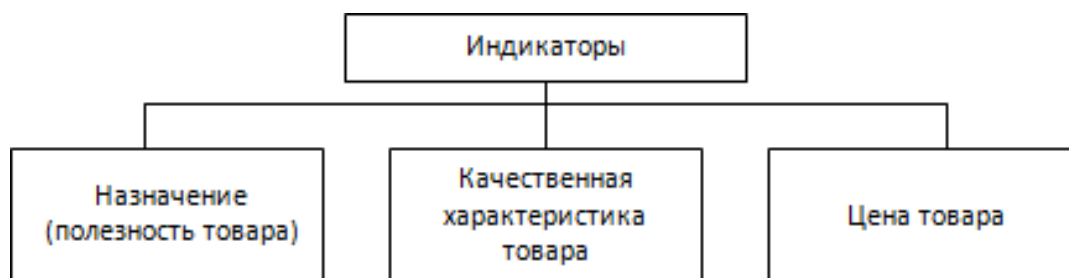


Рисунок 1 – Индикаторы конкурентоспособности товара

Анализ конкурентоспособности фирмы на рынке допускает определение факторов, которые влияют на отношения покупателей к фирме и ее продукции и как результат – смена части рынка фирмы.

Обеспечение конкурентоспособности предприятия достигается благодаря соблюдению основополагающих принципов рыночной системы и разумного использования факторов, воздействующих на эффективность и конкурентоспособность производства.

К основным принципам конкурентоспособности предприятия относятся:

- принципы превосходства качества товара на рынке;
- принципы преобладания товара на рынке;
- принципы минимизации издержек труда и материально-денежных средств на единицу товарной продукции;
- принцип экономической выгоды.

Процесс формирования конкурентоспособности представляет собой совокупность организационно-экономических мер по приведению производственных программ выпуска продукции определенного объема, ассортимента и качества в соответствии с имеющимся производственным потенциалом. Одним из главных факторов формирования конкурентоспособности является максимальное использование конкурентных преимуществ.

В теории существуют два основных типа конкурентных преимуществ товаропроизводителя.

Суть первого – более низкие издержки на производство за счет концентрации и лучшей технологии производства, а значит, возможности продавать по ценам более низким, чем конкуренты.

Второй тип конкурентоспособности основывается на удовлетворении особых потребностей покупателя, его запросов за премиальную цену.

Конкурентоспособность выступает как часть воспроизводственного процесса относительно способов и методов хозяйствования на рынке товаров и

услуг и оценивается массой прибыли в соотношении с потребленными и используемыми ресурсами.

Фирмы придают большое значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценивания реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мероприятий и средств, за счет которых фирма могла повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех. В процессе маркетинговых исследований для оценивания конкурентоспособности используют количественные показатели, которые свидетельствуют о степени стабильности фирмы, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом, в оптимальном объеме, и кроме этого, обеспечивают фирме получение намеченных и стабильных результатов.

Также существует пять факторов, выделенных М. Портером, определяющих конкурентоспособность:

- новые технологии;
- новые или изменившиеся запросы покупателей;
- появление нового сегмента рынка;
- изменение стоимости или наличия компонентов производства;
- изменение правительственного регулирования [2].

Конкурентоспособность предприятия является относительной характеристикой, выражающей отличия развития данного предприятия от развития конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Сформулируем общие принципы, которые дают конкурентные преимущества предприятиям, это:

- нацеленность всех и каждого работника на действие, на продолжение начатого дела;
- близость предприятия к клиенту;
- создание автономии и творческой атмосферы на предприятии;
- рост производительности благодаря использованию способностей людей и их желанию работать;
- демонстрация важности общих для предприятия ценностей;
- умение твердо стоять на своем;
- простота организации, минимум уровней управления и служебного;
- спектр данных показателей должен охватывать: эффективность производственно-сбыточной деятельности; эффективность капитальных вложений, резерв снижения затрат производства.

Оценка конкурентоспособности организации может осуществляться только среди предприятий, относящихся к одной отрасли либо производящих одинаковые товары или услуги. Конкурентоспособность организации во многом зависит от того, насколько фирма может приспособиться к изменяющимся условиям конкуренции на рынке. В отличие от конкурентоспособности товара, конкурентоспособность организации не может быть достигнута в короткий промежуток времени. Конкурентоспособность организации достигается при

длительной и безупречной работе на рынке. Отсюда можно сделать вывод, что фирма, работающая более длительный период времени на рынке, имеет большие конкурентные преимущества перед фирмой, только входящей на данный рынок или работающей короткий промежуток времени на нем. Другими словами конкурентоспособность организации определяют ее конкурентные преимущества. Конкурентное преимущество – преимущество благодаря разработке предложений, удовлетворяющих нужды целевых потребителей в большей мере, чем предложения конкурентов [1].

Конкурентные преимущества в свою очередь делятся на внешние и внутренние. Повлиять на внешние факторы организация не в состоянии, но внутренние факторы почти целиком являются контролируруемыми руководством организации, а точнее сказать, менеджмент организации имеет все необходимые условия для контроля над этими факторами. Достижение внутренних конкурентных преимуществ организации осуществляется персоналом, при этом особая роль отводится руководителю.

Список литературы:

1. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0041/>.
2. Попадюк Т.Г. Конкурентоспособность в новой экономике: вопросы управления. – М.: МГСУ, 2008. – 200 с.
3. Портер М.Э. Конкуренция: учеб. пособие. – М.: ИД Вильямс, 2010. – 276 с.
4. Суворов А.И., Фомин Б.Ф. Понятие конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.big.spb.ru/publications/other/strategy/competitive\\_ability\\_of\\_company.shtml](http://www.big.spb.ru/publications/other/strategy/competitive_ability_of_company.shtml).
5. Угрозы конкурентоспособности промышленного предприятия при вступлении РФ в ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ctt-tambov.ucoz.ru/publ/nashi\\_stati/ugrozy\\_konkurentosposobnosti\\_promyshlennogo\\_predpriyatija\\_pri\\_vstuplenii\\_rf\\_v\\_vto/1-1-0-2](http://ctt-tambov.ucoz.ru/publ/nashi_stati/ugrozy_konkurentosposobnosti_promyshlennogo_predpriyatija_pri_vstuplenii_rf_v_vto/1-1-0-2).
6. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://referent.mubint.ru/security/8/2287/1>.

**Ильминская Светлана Александровна**  
к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: [ilminskaya\\_svetl@mail.ru](mailto:ilminskaya_svetl@mail.ru)

**Голоктионов Дмитрий Андреевич**  
студент 2 курса факультета магистратуры и  
подготовки кадров высшей квалификации  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: [golokdim@yandex.ru](mailto:golokdim@yandex.ru)

УДК 519.22

Т.А. Комарова, А.П. Чернобай, Э.А. Локтионова

## МАТЕМАТИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА И МОДЕЛИРОВАНИЕ В ОЦЕНОЧНОЙ ПРАКТИКЕ

*В данной статье представлены результаты исследований возможности использования методов математической статистики и моделирования в оценочной практике. Оценщик всегда работает с информацией, которая принадлежит к категории случайных величин. Используя статистические методы, оценщик может установить и оценить зависимость изучаемой случайной величины у одной или нескольких переменных величин  $x$  и сделать прогнозы значений  $y$ . Его задача сводится к тому, чтобы математически описать эту связь и далее применить полученную математическую модель для оценки объектов исследования.*

*Ключевые слова: оценка имущества, статистический анализ, закон распределения, генеральная совокупность, выборка, коэффициент вариации, коэффициент детерминации, уравнение регрессии.*

Метод оценки любого имущества, в первую очередь, должен опираться на параметры, полученные в ходе статистической обработки рыночных данных. Этот этап имеет важное значение, ведь от него зависит успех дальнейшего статистического анализа. Исходя из многолетней практики, аналитики, которые не уделяли должного внимания первому этапу, а именно сбору качественной и достоверной информации, приходили к отрицательным результатам. Причем они обвиняли в этом статистику, считая ее подход недостаточным к изучению действительности.

Оценщик всегда работает с информацией, которая принадлежит категории случайных величин. Величина, значения которой заранее могут изменяться каким-то образом, называется случайной величиной. Точно сказать, какое значение заранее примет величина в определенных условиях, нельзя. Мы можем только узнать закон ее распределения. Закон распределения есть совокупность, значения случайной величины и вероятностей которой эта совокупность принимает. Сумма всех вероятностей всегда равна единице.

Статистический метод оценки допускает существование закономерной связи между ценой, с одной стороны, и основными техническими параметрами, с другой стороны. В качестве технических параметров выбирают такие параметры, как грузоподъемность, мощность, пробег и т.п. Поэтому задача сводится к тому, чтобы математически описать эту связь и далее применить полученную математическую модель для оценки объектов исследования.

Можно назвать множество причин, по которым значения рыночных цен в выборке, являются случайными. В основном это связано с отсутствием инфор-

мации обо всех факторах, которые влияют на цену объекта, или нечеткостью информации.

Эмпирические данные являются базой для применения статистических методов анализа. Эти данные получают по результатам сбора информации об одной или нескольких случайных величинах. Информация о любой из этих величин состоит из  $n$  значений  $x_1, x_2, \dots, x_n$  этой случайной величины  $X$ , которая образует выборку объема  $n$  из генеральной совокупности  $X$ . Генеральной совокупностью называются все возможные значения конкретной случайной величины. Практически невозможно собрать данные обо всех значениях  $x_i$  из генеральной совокупности, поэтому оценщик в основном пользуется выборкой. А методы математической статистики помогают ему делать выводы о свойствах всей генеральной совокупности при помощи известных свойств объектов из выборки.

Оценщику, прежде чем использовать методы математической статистики, необходимо усвоить следующие понятия, без которых даже квалифицированному специалисту просто невозможно сделать обоснованные выводы. Научно-организованным сбором статистических данных о рыночной стоимости в отношении объекта оценки называется статистическое наблюдение. Объектом статистического наблюдения называют статистическую совокупность единиц статистического наблюдения, которая в свою очередь формирует рыночную стоимость в отношении объекта оценки. Статистическая совокупность представляет собой множество единиц статистического наблюдения. Это множество имеет следующие свойства: массовость, однородность, определенная целостность, взаимосвязь состояния отдельных единиц и наличие вариации рыночной стоимости объекта оценки.

Единицей статистического наблюдения называется предложение продавца к продаже объекта оценки, которое содержит в себе все существующие условия договора купли-продажи. Условиями договора купли-продажи считаются наименование и модель объекта оценки, стоимость объекта оценки, реквизиты продавца. Разновидностью наблюдения, в которой статистическому обследованию может подвергаться часть единиц генеральной совокупности, называется выборочное наблюдение. Результат выборочного наблюдения есть выборка (выборочная совокупность) ограниченного числа наблюдений случайной величины.

В первую очередь выборочное наблюдение сокращает затраты и сроки проведения статистического наблюдения и повышает его достоверность. Объемом выборки называется число единиц статистического наблюдения, которое образует выборочную совокупность.

Оценщику важно знать, что каждый элемент совокупности может быть охарактеризован одним или несколькими признаками. Эти признаки могут быть качественными и количественными. А количественные подразделяются на дискретные и непрерывные.

Анализ статистической совокупности предусматривает анализ параметров центра группирования и характеристик вариации. Для описания свойств

объектов применяется система оценок. Статистические оценки вычисляются посредством закона распределения случайной величины. Обычно цена в качестве случайной величины подчиняется закону нормального распределения. На ранней стадии формирования малой выборки необходимо проведение проверки гипотезы нормальности распределения выборочных данных.

Самый простой способ проверки – использование коэффициента вариации  $V(x)$ . Он выражает среднеквадратическое отклонение  $\sigma$  в процентах от среднего  $\bar{x}$  совокупности данных и определяется по формуле:

$$V(x) = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\% . \quad (1)$$

Гипотеза о нормальности распределения выборки подтверждается только в том случае, когда значение коэффициента вариации меньше 33%.

Помимо проверки гипотезы о виде распределения, необходимо осуществлять проверки гипотез о числовых значениях и наличии выбросов исследуемой генеральной совокупности. Последняя проверка (о наличии выбросов) обязательна. Если проверка о наличии выбросов не была произведена, то сделать правильные выводы о ряде будет невозможно. Эта проверка упорядочивает ряд распределения, что способствует в дальнейшем его улучшенному анализу.

Выбор ценообразующих факторов зависит от доступной информации, значимости показателей, а также от предпочтений оценщика. Используя регрессионный и корреляционный анализ, оценщик может установить и оценить зависимость изучаемой случайной величины  $y$  от одной или нескольких переменных величин  $x$  и сделать прогнозы значений  $y$ .

Параметр  $y$ , значение которого нужно предсказать, является зависимой переменной или показателем-фактором. Уравнение регрессии показывает, как в среднем изменяется  $y$  при изменении  $X_i$  :

$$y = f(X_1, X_2 \dots X_n) \quad (2)$$

где  $y$  – зависимая переменная (она всегда одна);  
 $X_1, X_2 \dots X_n$  – независимые переменные.

Если в уравнение (2) входит одна независимая переменная, то это простой регрессионный анализ. Если же их несколько ( $n \geq 2$ ), то такой анализ называется многофакторным. Количество факторов, включаемых в модель, ограничивается объемом наблюдений, поскольку число факторов должно быть хотя бы втрое меньше числа наблюдений.

Множественная линейная регрессия выражается линейной функцией и имеет следующий вид:

$$y = a_1 X_1 + a_2 X_2 + \dots + a_n X_n + a \quad (3)$$

где  $a_1, a_2, \dots, a_n$  – коэффициенты регрессии;

$a$  – свободный член уравнения;

$n$  – число факторов, включаемых в модель.

Параметры  $a_1, a_2, \dots, a_n$  уравнения (3) рассчитываются по определенным формулам, приведенным в специальных математических справочниках. Кроме того, можно использовать пакет анализа Microsoft Excel, в котором при заданных интервалах выборки (рыночной стоимости и ценообразующего показателя) автоматически осуществляется расчет параметров линии регрессии.

Множественная нелинейная регрессия, выражается нелинейной функцией (гиперболой, экспонентой и параболой).

В ходе регрессионного анализа решаются следующие основные задачи:

1. Устанавливается форма зависимости между показателями (линейная или нелинейная, простая или множественная).

2. Определяется функция регрессии в виде математического уравнения того или иного типа и устанавливается влияние главных существенных факторов на зависимую переменную.

3. Оцениваются неизвестные значения зависимой переменной. При этом следует помнить, что расчет дает лишь среднюю оценку зависимой переменной, и ее истинное значение может отличаться от расчетного значения, поскольку в модели присутствует влияние случайных и неучтенных факторов.

В регрессионном анализе при оценке, например, стоимости транспортного средства независимыми переменными  $X_1$  и  $X_2$  может выступать величина срока эксплуатации и пробега транспортного средства, а в качестве зависимой переменной  $Y$  принимается откорректированная величина стоимости (цена с учетом корректировок на торг, на стоимость дополнительного оборудования, на мощность двигателя и т.п.).

Качество полученной модели проверяется с помощью коэффициента детерминации, который представляет собой квадрат коэффициента корреляции. Он показывает долю вариации результативной переменной, находящейся под воздействием изучаемых факторов, чем ближе значение коэффициента детерминации к единице, тем более значимой является модель.

Расчеты по корреляционным моделям дают достаточно точные результаты, однако требуется собрать большой статистический материал. Методы математической статистики и моделирования, используемые в оценочной практике, имеют как свои плюсы, так и минусы. К преимуществам данных методов можно отнести возможность их применения при оценке отдельных объектов оценки; они также позволяют определить рыночную стоимость независимо от места использования объектов; результаты расчетов подтверждаются полнотой информационной базы о ценах и параметрах аналогичных образцов имущества.

Однако методы имеют свои минусы: надежность оценок этими методами зависит от достоверности рыночной информации; их применение невозможно для объектов, не имеющих открытого и массового рынка; данные методы предполагают «поштучную» оценку каждого объекта, поэтому при большом множестве объектов оценка получается трудоемкой.

Список литературы:

1. Моделирование экономических процессов: учебник / под ред. М.В. Грачева, Ю.Н. Черемных, Е.А. Туманова. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 544 с.
2. Грацинская Г.В., Пучков В.Ф. Методология построения математических моделей и оценка параметров динамики экономических систем. – М.: Креативная экономика, 2011. – 240 с.
3. Гринь А.Г. Вероятность и статистика. – Омск: Омский государственный университет, 2013. – 304 с.

**Комарова Татьяна Александровна**

*студентка 5 курса факультета экономики и управления  
ФГБГОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: averkina\_t@mail.ru*

**Чернобай Александр Петрович**

*студент 2 курса факультета информационных технологий и системного анализа  
ФГБГОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: cernobaisasha@yandex.ru*

**Локтионова Эльвира Анатольевна**

*к.п.н., доцент кафедры математики, информатики и информационных технологий  
ФГБГОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: Evdokia62@yandex.ru*

**УДК 001.895**

**Е.В. Симонова**

## **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

*Развитие рыночной экономики в России в значительной мере обусловлено изменением экономической роли инноваций, темпов, направлений и механизмов реализации инновационных процессов. Инновации стали ключевой движущей силой более продуктивного экономического роста. Чаще всего в литературе используются категории «инновационная деятельность» и «инновационный процесс». Рассмотрение данных категорий как самостоятельных объектов требует уточнения их сущности из-за различий в определениях понятий.*

*Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный процесс.*

В настоящее время проблемы инноваций не являются новыми. Само понятие «innovation» впервые появилось в научных исследованиях культурологов

еще XIX веке и означало введение некоторых элементов одной культуры в другую; технические нововведения стали изучаться только в XX веке.

В экономической литературе можно встретить два подхода к инновациям: широкий и узкий. Примером широкого подхода является позиция австрийского ученого Й. Шумпетера, который ввел понятие инноваций, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [8]. Толковый словарь Коллинза, основываясь на высказываниях Й. Шумпетера, определил инновацию как «осуществление изменений путем внедрения чего-либо нового» [2].

Существует различная трактовка понятия инноваций и инновационных процессов, что в свою очередь усложняет разработку теории управления инновациями. Так, большинство авторов склоняются к более узкому пониманию инноваций, который учитывает чисто научно-технический аспект, касающийся создания и производства новой продукции, услуги, технологии и т.д., что является исходным моментом для формулирования целей, структуры и объема дальнейших исследований.

В литературе можно выделить также две точки зрения, когда в одном случае, инновация представляет собой процесс введения новых изменений, элементов подходов, принципов вместо действующих, а в другом – как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.

Представителем первого направления выступает А. Харман, который считает, что инновации – это «внедрение новых или значительно модернизированных процессов производства» [3]. Й. Аллен полагает, что «инновацией является внедрение и массовое потребление новых продуктов, процессов или способов поведения» [1], инновацию как процесс воспринимает Организация экономического сотрудничества и развития США, считающая ее «новым приложением научных и технических знаний, приводящих к успеху на рынке».

Другая группа ученых придерживается позиции, что инновации – это не процесс изменений, а результат. Например, Д.В. Соколов и М.М. Шабанова под инновацией (нововведением) понимают итоговый результат создания и освоения (внедрения) принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и дающий ряд эффектов (экономический, научно-технический, социальный, экологический) [7].

В соответствии с руководством Фраскати (принят ОЭСР в 1933 г.) инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Таким образом, понятие инновации, представляется возможным с позиции автора, связать с процессом, реализация которого способствует удовлетво-

рению сложившихся потребностей общества или возникновению новых потребностей.

Наряду с понятием инновации используется понятие «новшество», т.е. оформленный результат фундаментальных и прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности.

В юридической литературе инновации рассматриваются как новый или усовершенствованный продукт, для массовой реализации и защиты которого необходимо его юридическое оформление.

При этом необходимо также обозначить связь понятий науки и инновации. «Наука – это основа для инноваций, но сама по себе наука не может обеспечить инновации. Вначале – знания, а потом их техническое воплощение и, соответственно, ресурсы, которые бизнес или государство дает для того, чтобы на этой основе развивать инновации» [5].

Развитие рыночной экономики в России в значительной мере обусловлено изменением экономической роли инноваций, темпов, направлений и механизмов реализации инновационных процессов. Инновации стали ключевой движущей силой более продуктивного экономического роста. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) способствовало повышению интенсивности инновационной деятельности, обеспечивающей принципиальную возможность решения радикально новых научных проблем, быстрое распространение знаний, преодоление естественной монополии на услуги связи, возникновение новых рынков и т.д.

Чаще всего в литературе используются такие категории, как «инновационная деятельность» и «инновационный процесс». Рассмотрение данных категорий как самостоятельных объектов требует уточнения их сущности из-за различий в определениях понятий.

Например, инновационная деятельность трактуется как вид деятельности людей, направленной на реализацию в общественную практику инноваций, а инновационный процесс (ИП) как процесс, охватывающий весь цикл преобразования научных достижений в инновации и их распространение, то есть коммерческую реализацию.

На наш взгляд, теоретическая проблема заключается в трактовке данных категорий. Инновационный процесс понимается как последовательное превращение идеи в товар (через этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта). Инновационная деятельность понимается как базовые научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, приводящие к внедрению инноваций. Тогда, если исходить из определений, наличие двух категорий становится ненужным. Между тем практика инновационной деятельности предприятий требует, чтобы значение понятий «инновационная деятельность» и «инновационный процесс» было однозначным и каждому соответствовало свое четкое определение. На наш взгляд, под понятием «инновационная деятельность» не следует понимать процесс в его основном виде.

Отметим, что инновационный процесс может содержать ту или иную совокупность научного процесса, вплоть до научных исследований фундаментального характера. Но он непременно направлен на получение конечных результатов, пригодных для практического использования при создании инноваций, такую позицию отмечает С.Н. Гамидов, которую мы полностью разделяем [4]. Следовательно, инновационный процесс базируется на инновационной деятельности людей, что можно рассматривать как целенаправленную работу людей (совокупность работ) по созданию инновационного продукта, его внедрения и распространения.

В трактовке приложения к проекту «Основы политики Российской Федерации в области развития национальной инновационной системы на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» инновационная деятельность представляет собой деятельность по воспроизводству поисковых, фундаментальных и прикладных исследований, проектных и опытно-конструкторских работ, маркетинговых действий в целях вовлечения их результатов в гражданско-правовой оборот для реализации в виде инновационного продукта [6].

Такое определение сводит инновационную деятельность к воспроизводству исследований и разработок, а также маркетинговых действий, что является только частью инновационной деятельности.

По результатам исследования представляется возможным сделать вывод, что рассмотренные определения не имеют серьезных принципиальных различий. Для всех определений характерно представление об инновационной деятельности как об определенной последовательности действий, в процессе которой реализуется система мероприятий, направленных на создание новых и усовершенствованных продуктов и процессов, имеющих коммерческую ценность.

В основе инновационной деятельности лежит научно-техническая деятельность, тесно связанная с созданием, развитием, распространением и применением научно-технических знаний во всех областях науки и техники.

#### Список литературы:

1. Allen J.A. Scientific Innovation and Industrial Prosperity. – London, 1966. – 32 p.
2. Collins National Dictionary. – London and Glasgow, 1966. – 125 p.
3. Harman A.J. The International Computer Industry. Innovation and Comparative Advantage. – Cambridge (Mass): Harvard University Press, 1971.
4. Гамидов С.Н. Инноватика – наука управления // Инновации. – 2010. – №2. – С. 3-12.
5. Каблов Е.В. Почему лопатки разрушаются изнутри [Электронный ресурс] // Эксперт. – 2010. – №14 (700). – Режим доступа: [http://expert.ru/expert/2010/14/pochemu\\_lopatki\\_razrushautsya\\_iznutri/](http://expert.ru/expert/2010/14/pochemu_lopatki_razrushautsya_iznutri/).
6. Приложение к проекту «Основы политики Российской Федерации в области развития национальной инновационной системы на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.kremlin.ru/text/stcdocs/2002/03/94283.shtml>.

7. Соколов Д.В., Титов А.Б., Шабанова М.М. Предпосылки анализа и формирование инновационной политики. – СПб.: СПбГУЭФ, 1997. – 22 с.

8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / пер с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 304 с.

**Симонова Евгения Владимировна**

*к.э.н., доцент кафедры истории, философии, рекламы и связей с общественностью  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: jezzi@mail.ru*

**УДК 339.137.21:338.4(470)**

**И.В. Крук**

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Конкурентоспособность является одним из критериев успешного развития предприятий в условиях кризисной ситуации в экономике страны. Высокая степень конкурентоспособности продукции (работ, услуг) предприятия является его преимуществом на потребительском рынке. Управление конкурентоспособностью предусматривает оценку и анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на ее изменение, обеспечивающих устойчивость функционирования предприятия. Определение стратегии основывается на выборе приоритетных вариантов (направлений) повышения конкурентоспособности предприятия, каждый из которых подвергается глубокому анализу.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы, эффективность, устойчивость, стратегия, маркетинг, имидж, доходы, расходы.*

В условиях рыночной экономики каждая организация вынуждена вести жесткую борьбу за потенциального и реального потребителя, в связи с чем руководству субъектов предпринимательства необходимо разрабатывать и применять на практике комплекс мер по усовершенствованию внутренней и внешней политики организации при учете основных факторов, влияющих на конкурентоспособность и устойчивость предприятия [9]. Значительное количество предприятий г. Орла и Орловской области, выпускающих на рынок свою продукцию, предлагает практически идентичные способы удовлетворения одной и той же потребительской потребности на незначительно отличающихся ценовых условиях, поэтому предпочтение покупателя отдается товару, который в маркетинге называется конкурентоспособным.

Конкурентоспособность продукта – это его способность быть более при-

влекательным для потребителя по сравнению с другими похожими товарами и услугами.

Главным преимуществом любого предприятия является высокая степень конкурентоспособности его продукции (услуг), то есть привлекательности для потребителя. Для этого руководству компании необходимо прикладывать максимум усилий по формированию и развитию таких свойств товара или услуг, которые смогли бы обеспечить превосходство продукта предприятия над конкурентом [10].

Существуют различные факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности [8].

Можно сформировать основополагающую систему причин конкурентоспособности предприятия, которая включает внешние и внутренние факторы (рис. 1)



Рисунок 1 – Факторы конкурентоспособности предприятия

К числу главных внутренних факторов конкурентоспособности предприятия относятся:

- конкурентная стратегия предприятия;
- параметры эффективности использования трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов предприятия, которые формируют его конкурентные преимущества на рынке [4].

В регионе абсолютными конкурентными преимуществами предприятия

стали такие факторы конкурентоспособности продукции (услуг), как эффективность маркетинговой деятельности, эффективность менеджмента, имидж предприятия, а также рекламного менеджмента, что относится в большей части к выработанной конкурентной стратегии предприятия. Ориентация предприятия на маркетинг означает производство только того, что, безусловно, может быть востребовано и продано, в связи с чем возникает необходимость изучения потребностей потенциального потребителя. Правильно выбранная стратегия маркетинга позволяет предприятию достичь высоких финансовых и экономических результатов. Для того чтобы определить, каково влияние комплекса маркетинга на прибыль предприятия, используется метод расстановки приоритетов.

В качестве ключевых приоритетных направлений выделены следующие виды деятельности: инновационная деятельность предприятия; планирование ассортимента производимой продукции; формирование ценовой политики; реклама; комплекс взаимоотношений с общественностью; программа сбыта; программа стимулирования работников [2]. С помощью анализа деятельности предприятия в том или ином направлении определяются основные плюсы и минусы выбранной стратегии маркетинга, что позволяет в дальнейшем ее усовершенствовать [5].

Выделяется несколько вариантов (направлений) повышения конкурентоспособности предприятия (рис. 2).



Рисунок 2 – Варианты (направления) повышения конкурентоспособности

Одним из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности предприятия является рост объемов реализации и ассортимента продукта (услуг или работ). Основной задачей этого направления является определение объема и ассортимента реализации продукта с безубыточной производственной деятельностью [6].

Еще одним ключевым направлением совершенствования маркетинговой стратегии предприятия является улучшение качества выпускаемого продукта,

что оказывает воздействие на:

- ускорение научно-технического прогресса внутри предприятия;
- овладение новыми рынками сбыта;
- увеличение экспорта реализуемой продукции.

Также благодаря хорошему качеству продукта поднимается имидж предприятия, что становится залогом выхода на внешний рынок и получения максимальной прибыли [12].

Минимизация расходов – это наиболее проверенный метод приобретения преимуществ перед конкурентами. В данном случае в выигрышном положении будет находиться то предприятие, которое, проведя определенный комплекс мер, достигло меньших затрат, чем конкуренты [7].

Важным аспектом конкурентоспособности является имидж предприятия, от которого зависит поведение потребителя. Если репутация будет хорошая, то потребителю ничто не помешает склонить свой выбор в пользу продукта именно этой компании.

В то же время конкурентоспособность продукции зависит от следующих факторов, влияющих на предпочтительность того или иного продукта и определяющих объем реализации их на рынке, которые в той или иной мере поглощают вышеперечисленные факторы, но, тем не менее, заслуживающие отдельного внимания:

1) Техничко-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию или потребление продукции или услуги. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоёмкой продукции и др.

2) Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке. Они включают конъюнктуру рынка (острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением данного товара, национальные и региональные особенности рынка, влияющие на формирование платежеспособного спроса на данную продукцию или услугу).

3) Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной (возможно, морально-этической) безопасности использования товара на данном рынке, а также патентно-правовые требования (патентной чистоты и патентной защиты) [1].

Примером успешного управления факторами конкурентоспособности организации является деятельность орловского регионального предприятия ООО «Стройавангард». ООО «Стройавангард» осуществляет следующие виды деятельности: строительство зданий и сооружений; производство общестроительных работ; подготовку строительного участка; разборку, снос зданий и др.

Несмотря на сравнительно небольшой срок с момента начала своей деятельности, компания успела зарекомендовать себя как надёжного партнёра в сфере технического обслуживания, санитарного содержания и текущего ремонта жилищного фонда, предприятий, а также в сфере строительства и торговли. Основные направления деятельности по успешному взаимодействию ООО

«Стройавангард» с потребителем включают в себя оптимальное соотношение цены и качества, использование высококачественных материалов, изготовление нестандартных изделий, кратчайшие сроки выполнения услуг.

Проанализировав деятельность рассматриваемой организации, можно выделить следующие конкурентные преимущества, определяющие рыночные позиции ООО «Стройавангард», которые предлагается сгруппировать по наиболее значимым аспектам: финансовое состояние предприятия; рентабельность продаж; имидж предприятия; эффективность менеджмента.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Стройавангард» использует стратегию проникновения, стремясь минимизировать свои рекламные расходы. Такая стратегия является вполне оправданной в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса и некоторого снижения финансирования строительных объектов в Российской Федерации в целом и Орловской области в частности.

В свою очередь все это было бы невозможным, если бы в процессе конкурентной борьбы не участвовали органы власти региона. Свой вклад они внесли в качестве проведения следующих мероприятий:

- субсидирования издержек производителей;
- поддержки структурообразующих предприятий;
- поддержки, нацеленной на расширение рынка компаний;
- создание барьеров для конкурентов;
- поддержки в конкурентной борьбе;
- развития инфраструктуры для кластеров компаний.

Кластеризация экономики региона – одно из ведущих инновационных направлений. Кластер (в переводе с английского) – это скопление взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга компаний – производителей, поставщиков, разработчиков, научных работников и т.д., связанных между собой. Участники кластера объединяются для того, чтобы быть более конкурентоспособными на рынке, чтобы стать сильнее.

В основном в Орловской области широкое распространение получила целенаправленная стратегия выстраивания системы, обеспечивающей развитие конкурентоспособных проектов. Примером послужат данные департамента экономики Орловской области, в которых определено несколько региональных кластеров [11].

1) Кластер промышленного производства. Предприятия промышленного комплекса обеспечивают четверть регионального валового продукта и почти 30% в общих налоговых поступлениях на территории области. В структуре промышленного комплекса наибольший удельный вес занимает: производство пищевых продуктов, включая напитки (34%); машиностроение (около 30%); металлургическое производство (19%); производство неметаллических минеральных продуктов (12%).

2) Кластер агропромышленного производства. Агропромышленный ком-

плекс является стратегической отраслью и обеспечивает продовольственную безопасность региона. Сельское хозяйство обеспечивает около 11-13% объема валового регионального продукта [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие конкурентных преимуществ предприятий Орловской области в основном зависит от таких факторов конкурентоспособности, как эффективность маркетинговой деятельности; эффективность рекламного менеджмента; правильность выбранного пути или сочетания нескольких путей повышения конкурентоспособности. Немаловажную роль в возможности выбора и применения того или иного фактора конкурентоспособности играет политика государства как на федеральном, региональном, так и на муниципальном уровнях.

#### Список литературы:

1. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / под ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 234 с.
2. Как добиться успеха: Практические советы деловым людям / Под общ. ред. Хруцкого В.Е. – М.: Политиздат, 2012. – 520 с.
3. Конобеева Е.Е. Кластерная политика – инструмент регионального развития // Инновационная деятельность регионов. – 2012. – №3. – С. 53-57.
4. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. – 2-е изд. / Пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова. – СПб.: Питер, 2011. – 450 с.
5. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Инструменты механизма внутрифирменного и стратегического планирования промышленных предприятий глобального индекса экономической // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1 (27). – С. 50-56.
6. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1 (27). – С. 43-48.
7. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Концепция современного менеджмента в системе управления финансовыми результатами организаций // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 65-69.
8. Лытнева Н.А., Семенов С.Г. Методика определения вероятности банкротства организаций в российской и зарубежной практике // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №2 (12). – С. 52-57.
9. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.38. – №5. – С. 118-122.
10. Сысоева О.Н., Лытнева Н.А. Исследование стратегического управления прибылью в инновационной среде // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №4 (22). – С. 37-41.
11. Стратегия развития Орловской области. Департамент экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orel-region.ru/index>.
12. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Современные иннова-

ционные методики в процессе управления прибылью предприятий потребительской кооперации // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2013. – Т.40. – №1. – С. 146-152.

**Крук Ирина Владимировна**  
*студентка 4 курса факультета государственного, муниципального управления  
и экономики народного хозяйства  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал  
e-mail: per4ik2015@yandex.ru*

**Научный руководитель  
Лытнева Наталья Алексеевна**  
*д.э.н., профессор кафедры менеджмента и государственного управления  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал  
e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

**УДК 001.895**

**Е.В. Симонова**

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

*Сегодня состояние и темпы развития малого бизнеса в субъектах Российской Федерации не удовлетворяют современным потребностям. Основными причинами, сдерживающими его становление, являются: неразвитость в субъектах РФ государственных институтов и механизмов стимулирования, проблемы современного состояния инвестиций, необходимых для развития бизнеса. России необходимо более активно модернизировать научно-технологический комплекс и инновационную систему, поддерживать отечественных производителей, ориентированных на инновации, создание конкурентоспособной продукции и оказание интеллектуальных услуг.*

*Ключевые слова: малый бизнес, инновационная инфраструктура, инновационная систем.*

Малый бизнес, как показывает мировая практика, занимает одно из первых мест в рейтинге экономических приоритетов. Его предпринимательский потенциал способен помочь в решении целого ряда социально-экономических проблем регионов: демонополизации; формировании рыночной структуры экономики и конкурентной среды; насыщении рынка инновационными товарами и услугами; создании новых рабочих мест; экономическом росте и увеличении налоговых поступлений; содействии формированию среднего класса – гаранта социально-экономической стабильности [2].

Правительством РФ разработана и принята к реализации Концепция социально-экономического развития России до 2020 года, в которой сформулирована главная цель – вывод России в число высокоразвитых стран по уровню социально-экономического развития. Обеспечить достижение поставленной цели возможно только путем инновационного перехода к обществу с высоким уровнем развития человеческого капитала, генерирующему высокие технологии, научные идеи и развивающемуся за счет интеллекта, творчества и свободы. Внедрение инноваций и эффективное использование человеческого капитала характерны именно для малого бизнеса.

Сегодня состояние и темпы развития малого бизнеса в субъектах Российской Федерации не удовлетворяют современным потребностям. Основными причинами, сдерживающими его становление, являются: неразвитость в субъектах РФ государственных институтов и механизмов стимулирования, проблемы современного состояния инвестиций, необходимых для развития бизнеса.

За последние десять лет в некоторых российских регионах заметно продвинулось создание своих инновационных систем и инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства, где, на первый взгляд, есть все или почти все необходимые элементы. А успешные инновационные предприятия в сфере малого бизнеса остаются редким исключением.

Развитие инновационной экономики для России крайне актуально, т.к. государство в развитии собственной экономики отстало от ведущих стран на 1-2 уклада (5-6-й технологический уклад в развитых странах и 3-4-й – в России). Так, в экономиках развитых стран доминируют биотехнологии, нанотехнологии, информация и т.д., в то время как отечественная экономика находится все еще на индустриальной стадии. Если положение сохранится, то разрыв в экономическом развитии будет неизбежно нарастать и России суждено оказаться на второстепенных ролях в мировой структуре распределения труда. Вместе с тем Россия позиционирует себя как равный член групп развитых стран, и чтобы обеспечить такие позиции, инновационный проект стратегически необходим (рисунок 1).

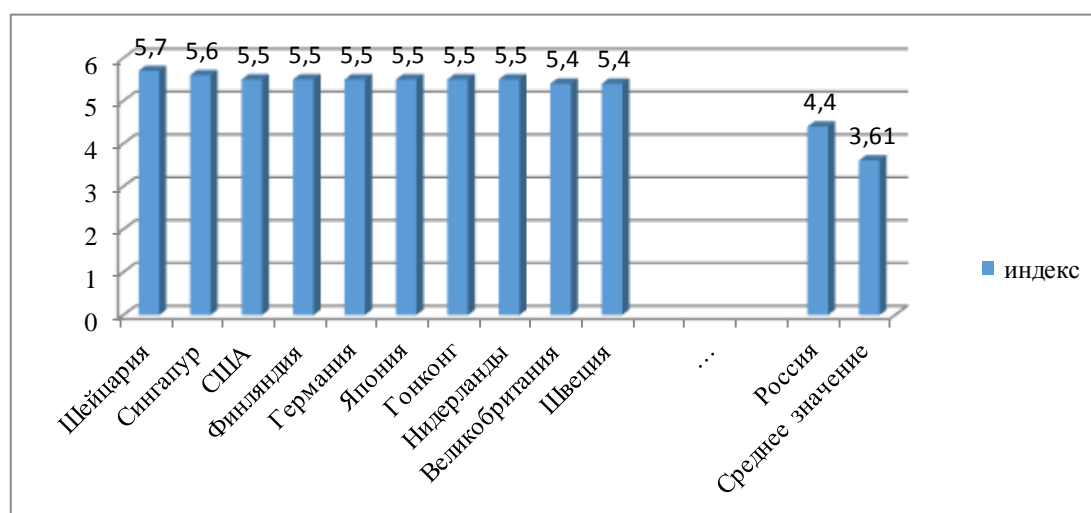


Рисунок 1 – Значение глобального индекса экономической конкурентоспособности ведущих стран мира в 2014-2015 гг.

Уже сейчас в развитых странах мира 75-90% прироста ВВП обеспечивается за счет роста инновационного сектора, а в России пока данный показатель находится только на уровне 10%, что негативно сказывается на общей эффективности экономики. Так, по существующим оценкам, упущенная выгода России от инновационного отставания составляет 1214 млрд долл. в год [3].

В этой связи показателен опыт зарубежных стран, а также обобщение тенденций развития инновационной деятельности и соответствующей инфраструктуры.

Многие мировые державы достаточно давно обозначили акцент государственной политики на научно-техническом потенциале: приняты инновационные планы развития, существуют организации по поддержке коммерциализации инноваций, например, Агентство по использованию патентов в Германии, Анвар во Франции, администрация по технологиям, учрежденная в структуре Министерства торговли США, агентство ДАРПА при Минобороны США [5]. Безусловным плюсом является реализация вышеупомянутыми странами концепции системного подхода, с помощью которого за короткий исторический период удалось создать эффективные национальные системы, включающие в себя механизмы взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования и добиться увеличения общей наукоемкости ВВП. Прогнозируется, что доля высокотехнологической продукции ВВП экономически развитых государств к 2020 году превысит 40% [4]. На рисунке 2 представлена прогнозная структура отраслей мировой экономики, представляющих наибольший потенциал роста в 2020 году.

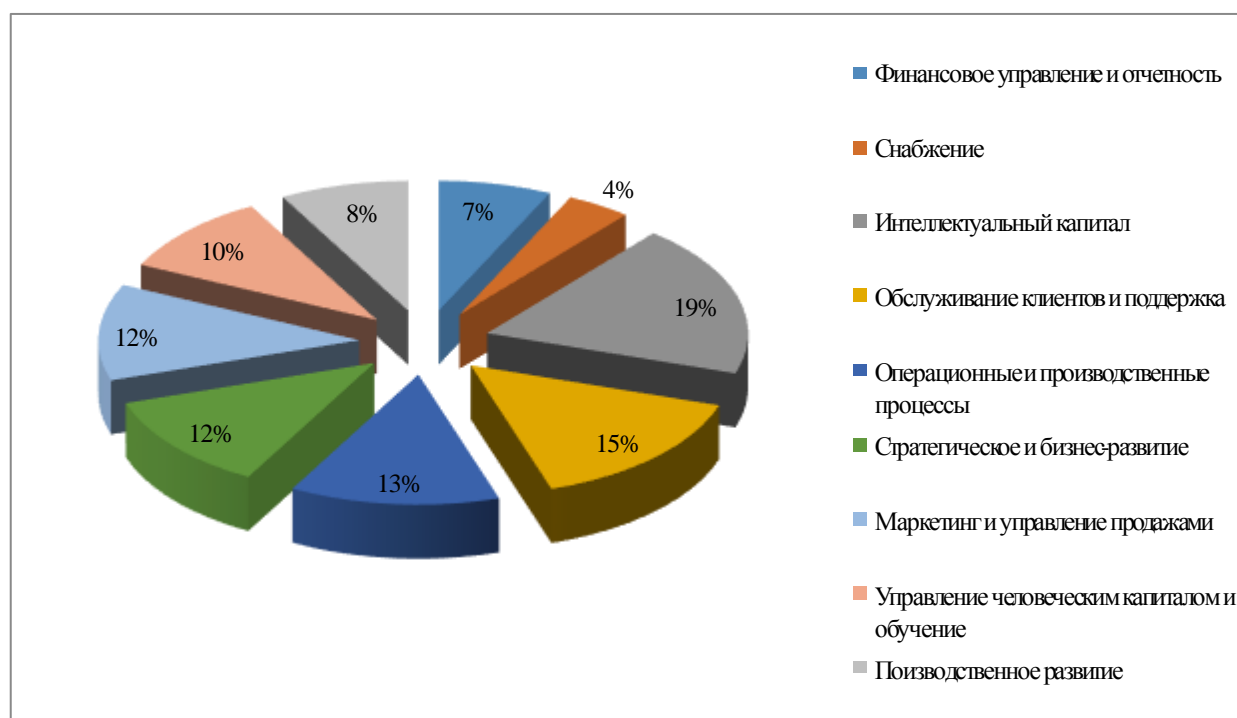


Рисунок 2 – Прогнозная структура отраслей мировой экономики, представляющих наибольший потенциал роста в 2020 году

В текущий период времени уровень развития инновационной активности европейских стран дифференцируется значительным образом, и связано это, в первую очередь, с системой государственной поддержки развития инновационной инфраструктуры.

Ежегодный оборот инновационных технологий и наукоемкой продукции на мировом рынке, по данным РАН, в настоящее время составляет около трех трлн долларов США. К 2015 году оборот рынка наукоемкой продукции может возрасти до 4-4,5 трлн долларов США. То есть инновационный сектор выдвигается на одно из первых мест в условиях рыночной экономики, а перед инновационной деятельностью открываются самые широкие перспективы в сфере бизнеса.

Согласно Всемирному рейтингу инноваций 2012, десятью странами-лидерами в области инноваций являются Швейцария, Швеция, Сингапур, Финляндия, Англия, Голландия, Дания, Гонконг, Ирландия и США. При разработке данного списка учитывались не только новые патенты, зарегистрированные той или иной страной – в этой области США значительно опережают всех остальных – но также инвестиции в научно-исследовательские работы, предпринимательский климат и юридические условия для ведения бизнеса [4].

Инфраструктура инновационной системы – совокупность взаимосвязанных элементов, способствующих осуществлению инновационного предпринимательства, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. К инфраструктуре инновационной системы относятся (рисунок 3):



Рисунок 3 – Элементы инфраструктуры инновационной системы

В большинстве зарубежных стран развиваются два основных направления прямой поддержки малого инновационного бизнеса. Во-первых, государство содействует развитию малых компаний, выходящих на рынок. Часто эти фирмы создаются университетскими учеными и разрабатывают рискованные инновационные проекты (spin-off). Во-вторых, инициируется поддержка малых предприятий, осуществляющих инновации. Причем оба эти направления предусматривают активное использование разнообразных венчурных механизмов.

Классическим примером подобных проектов является государственная программа SBIR (Small Business Innovation Research), открытая правительством США в 1982 г. Она была призвана помочь американскому малому бизнесу участвовать в осуществляемых федеральными агентствами исследованиях и разработках путем предоставления стартового капитала. Она впервые предусматривала выделение денег созданным малым компаниям, которые осваивают инновационную продукцию. При этом они не должны были непосредственно возвращать эти средства и полностью обладали созданной с их использованием интеллектуальной собственностью. Программа предусматривала «косвенный» возврат вложенных средств в виде налогов.

В настоящее время мировая практика поддержки малых инновационных предприятий продолжает динамично развиваться. Так, в Австрии уже несколько лет реализуются две программы – «Программа посевного финансирования» («Seed Financing Programme») и программа «А+В» («Academy plus Business Programme»). В их рамках осуществляется поддержка новых инновационных фирм и спин-офф компаний. В Испании в рамках программы «INGENIO2010» создан специальный фонд (около 200 млн евро), финансирующий через Общество венчурного капитала рискованные инновационные проекты. В Великобритании действуют «Схема корпоративного инвестирования» («Enterprise Investment Scheme») и тресты венчурного капитала – правительственные проекты стимулирования корпоративных инвестиций в акционерный капитал малых инновационных компаний. В Канаде с 2004 г. Банк развития бизнеса (Business Development Bank) осуществляет венчурное финансирование с использованием специально выделенного государственного пакета (250 млн канад. долл. в год) и с привлечением частных средств [4].

Поддержка малых предприятий, созданных на базе учебных заведений, осуществляющих инновации, базируется на налоговом стимулировании самих малых фирм и созданных для их продвижения на рынок сетей партнерства и венчурного инвестирования. Например, в Австрии Агентство по продвижению научных исследований уполномочено осуществлять программы по поддержке новых (не старше трех лет) малых высокотехнологичных фирм (старт-ап компаний).

Опыт стран по поддержке малого бизнеса с позиции инновационного развития обобщен в таблице 1.

Среди стран-лидеров в области инновационного развития невозможно выделить общий вариант успешного сценария формирования данной сферы.

Таблица 1 – Программы поддержки малого инновационного бизнеса зарубежных стран

Страна	Программа поддержки
США	SBIR – Small Business Innovation Research (Исследование малого инновационного бизнеса) - предоставление стартового капитала малым предприятиям
Австрия	Seed Financing Programme (Программа посевного финансирования) и «А+В» – Academy plus BusinessProgramme (Обучение и Бизнес) – поддержка спин-офф компаний
Испания	INGENIO2010 – фонд венчурного финансирования
Великобритания	Enterprise Investment Scheme (Схема корпоративного инвестирования) – привлечение инвестиций в акционерный капитал малых инновационных фирм. Обременения на госконтракты в сфере инноваций
Канада	Business Development Bank (Банк развития бизнеса) – выделение государственных и частных средств на венчурные проекты
Германия	EXIST– программа двойной поддержки: средства выделяют для базовой организации и малой инновационной фирмы
Дания	Программы премирования за риск и госгарантии
Норвегия	Фонд покрытия рисков инвестирования в малые инновационные компании

Так, в некоторых странах превалирует прямая поддержка инновационных предприятий, в других – поддержка в рамках системы преференций, в третьих – комплекс поддержки инновации сбалансирован между прямыми и косвенными мерами. Однако налоговое стимулирование в той или иной степени используется во всех странах с развитой инновационной сферой. Прямое государственное финансирование инновационных предприятий превалирует в США, Франции, Испании, Великобритании, Дании; налоговое стимулирование инновационной деятельности – в Бельгии, Японии, Нидерландах, Канаде, Корее, Португалии.

Стимулирование инновационной деятельности в России в целом имеет гораздо меньшие объемы, чем в странах с развитой инновационной средой, косвенное же стимулирование в частности играет менее значимую роль. Если сравнивать показатель налоговых льгот на 1 долл. США, то можно отметить явное отставание России от ведущих стран в области инновационного развития: во Фракции на 1 долл. расходов на НИОКР приходится 0,42 долл. налогового стимулирования этих расходов, в Португалии и Индии – 0,27 долл., в Бразилии – 0,26 долл.,

Таким образом, в России, согласно данной оценке, налоговое стимулирование инновационной деятельности имеет отрицательный эффект, что в очередной раз подтверждает необходимость совершенствования и развития налоговых инструментов активизации инновационно-инвестиционного процесса. В рамках налогового стимулирования инновационной деятельности также можно

выделить ряд направлений, используемых в международной практике. Налоговые инструменты стимулирования инновационной активности можно классифицировать по объектному и субъектному принципам.

Изучение зарубежного опыта инновационной деятельности позволяет сделать вывод, что иностранные государства уделяют значительное внимание инновационному развитию, отличительными особенностями которого являются: стремительное увеличение доли затрат на исследования и разработки в ВВП; существенная доля предпринимательского сектора в финансировании НИОКР; стимулирование взаимодействия представителей образования, науки и бизнеса.

России для завоевания более существенных позиций в мировом научно-технологическом пространстве следует обратить внимание на положительный опыт инновационного развития как развивающихся, так и развитых стран. Она должна более активно модернизировать научно-технологический комплекс и инновационную систему, поддерживать отечественных производителей, ориентированных на инновации, создание конкурентоспособной продукции и оказание интеллектуальных услуг.

#### Список литературы:

1. World Economic Forum; The Global Competitiveness Report 2014-2015; Date of data collection or release: 3rd September 2014; [www.weforum.org/gcr](http://www.weforum.org/gcr) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/>.
2. Арагелян А.С. Совершенствование инвестиционной системы стимулирования инновационного малого бизнеса в регионе: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Брянск, 2011. – 22 с.
3. Развитие инновационной составляющей экономики России: перспективы и роль экономической политики [Электронный ресурс] // Исследование «Интерфакс–Центр Экономического Анализа» в партнерстве с концерном Shell. – Режим доступа: [http://www.buzdalin.ru/text/innovation\\_rus.pdf](http://www.buzdalin.ru/text/innovation_rus.pdf).
4. Федеральная служба государственной статистики. Малое и среднее предпринимательство в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b10\\_47/IssWWW.exe/Stg/metod.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_47/IssWWW.exe/Stg/metod.htm).
5. Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ano-info.ru>.

**Симонова Евгения Владимировна**

*к.э.н., доцент кафедры истории, философии, рекламы и связей с общественностью  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: jezzi@mail.ru*

УДК 658.86-005.21

А.Р. Чернявская

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА КОМПАНИЯМИ

*Данная статья посвящена рассмотрению влияния основ маркетинга на современное общество, а также на сознание целого человечества. Использование маркетингового инструментария позволит компаниям добиться успеха на рынке, расширить контингент потребителей.*

*Ключевые слова: маркетинг, рынок, товары, покупатель, спрос.*

В основе понятия «маркетинг» лежит термин рынок. Маркетинг в некоторой степени является одним из основных воплощений функции рыночных отношений. В ходе маркетинговой деятельности наблюдается некоторые особенности, которыми необходимо обеспечивать экономическую и общественную сферу:

- предоставление полной и достоверной информации о состоянии рынка, покупателях, уровня спроса и другие показатели, которые в полной мере характеризуют внешнюю среду предприятия;
- создание особенных товаров, какие смогли бы не только удовлетворить потребности потенциальных клиентов, но и успешно конкурировать уже с существующими товарами и услугами на современном рынке;
- создание условий полного мониторинга и контроля над ситуацией, складывающейся вокруг фирмы, а также среды распределения товара или услуги.

Изучая основы маркетинга, необходимо пристально изучить основные принципы, которые движут всей маркетинговой деятельностью, людьми, работающими в этой сфере, а также высшим руководством, тратящими на реализацию стратегических маркетинговых целей порой целые состояния. Ведь в условиях рыночной экономики огромное значение играет политика рассматриваемой деятельности. Без грамотного и оперативного процесса ее реализации невозможно представить успешное функционирование каждой отдельной компании.

Девиз маркетологов: производи то, что требует покупатель.

В основе этого высказывания лежат огромные значения, которые каждый отдельный маркетолог выполняет изо дня в день. Например, в процессе маркетинговой деятельности производится только тот товар, какой может найти свое место и покупателя на рынке. В настоящее время человеческие нужды и их удовлетворение ценятся гораздо выше остальных причин и признаков всех продаж. Продавцы стараются создавать только тот товар, который будет нужен своему потенциальному клиенту. Уже несколько десятков лет никто не произ-

водит то, что будет просто «валаться» на прилавках крупных сетей магазинов. Никому это не выгодно. Почему же так происходит? Прежде всего, за счет существования жесточайшей конкуренции на современном рынке. Совершенно нет смысла производить схожий товар без особых отличительных черт, нужных человеку, потому что ни один покупатель не станет его приобретать. То же самое и с ценовой политикой. Рыночные отношения диктуют довольно серьезные и жестокие условия, в которых многие компании просто не выживают. Именно поэтому практически все фирмы в настоящее время обращаются к компаниям, предоставляющим маркетинговые услуги. Лишь после изучения основных показателей возможности выхода на рынок и завоевания каких-либо позиций, принимается решение: создавать товар или нет. Таким образом, маркетинг является первоисточником производства любого товара или услуги.

Основные принципы маркетинга:

- 1) планирование и нацеленность на конечный результат;
- 2) концентрация всех возможных усилий;
- 3) направление компании на долговременный результат;
- 4) приспособление к нуждам покупателей и др.

Управление с позиций маркетинга (маркетинг-менеджмент) – это анализ, планирование, реализация и контроль за мероприятиями, рассчитанными на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями ради достижения определённых целей организации, таких как получение прибыли, рост объёма сбыта, увеличение доли рынка и т. д.

Функция маркетинга заключается в воздействии на уровень, время и характер спроса таким образом, чтобы это помогало достижению целей организации. Отсюда следует, что управление маркетингом сводится к управлению спросом. В организации формируется представление о существующем и желаемом уровне спроса на свои товары. В любой отдельно взятый момент времени уровень реального спроса может быть ниже желаемого, соответствовать ему или превышать его. Со всеми этими состояниями и приходится иметь дело управлению маркетингом.

Сотрудники отдела маркетинга – это должностные лица фирмы, занимающиеся анализом ситуации на рынках, претворением в жизнь намеченных планов. Сюда относятся управляющие по сбыту, сотрудники рекламной службы, специалисты по стимулированию сбыта, исследователи маркетинга, управляющие по товарам и специалисты по проблемам ценообразования.

Процесс маркетинга содержит:

- анализ рыночных возможностей;
- отбор целевых рынков;
- разработку комплекса маркетинга;
- претворение в жизнь маркетинговых мероприятий.

На основании всего вышесказанного хочется подвести некоторые итоги. Всем давно известно, что маркетинг занимает не последнюю позицию в современном обществе, однако всю значимость деятельности этого процесса не все компании могут оценить до сих пор. Многие только появившиеся фирмы счи-

тают, что их товар будет продаваться «на расхват» без маркетинговой стратегии, но зачастую эти самые компании быстро прогорают и остаются с крупными долгами. Чтобы этого не случилось, необходимо еще на этапе разработки товара или услуги приглашать специалистов в этой области и предоставить им полную свободу действий, так как именно они могут с легкостью залезть в голову потенциальному потребителю и понять, что ему нужно. Маркетинг – это каждодневный труд, приносящий плодотворные результаты, если его грамотно и правильно использовать.

Список литературы:

1. Основы маркетинга: краткий курс / Ф. Котлер. – Москва: Вильямс, 2012. – 488 с.
2. Маркетинг. Менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – С-Пб: Питер: Мир книг, 2012. – 479 с.
3. Маркетинг: учебник для студентов / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: Инфра-М, 2013. – 335 с.
4. Маркетинг в современном мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/marketing.html>.

*Чернявская Александра Руслановна*  
*студентка 3 курса факультета бизнеса и рекламы*  
*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли*  
*e-mail: o.a.leb@mail.ru*

*Научный руководитель*  
*Лебедева Ольга Александровна*  
*к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела*  
*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*  
*e-mail: o.a.leb@mail.ru*

**УДК 339.924**

**Е.А. Степанова**

**ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ТЕНДЕНЦИЙ МИРОВОЙ  
ЭКОНОМИКИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ**

*В работе рассматриваются влияния мировой экономики на экономическую и социальную сферы России. Также были выделены основные тенденции глобализации и факторы, влияющие на международное разделение труда. В статье отмечены положительные и отрицательные аспекты глобализации и их воздействие на российскую экономику. Проанализированы различные международные объединения и их роль в жизни РФ, большой акцент сделан на ВТО.*

*Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, международная организация, международное разделение труда, социально-экономическое развитие.*

В 21 веке ни одна из стран не может эффективно развиваться на пути экономического прогресса в стороне от мировых хозяйственных отношений. На сегодняшний день состояние экономик отдельных стран все в большей степени зависит не только от внутреннего потенциала, но и в значительной степени от участия в международном разделении труда, долей участия в научно-техническом процессе. Экономическое сотрудничество, расширение мировых хозяйственных отношений, международное разделение труда приносят взаимные выгоды. В результате такой интеграции образуются процессы глобализации мировой экономики.

Мировая экономика – сложная, но в то же время подвижная система, состоящая из мириады элементов, расположенных в иерархичном порядке, образующих целостную, глобальную мегасистему, включающую в себя более 200 стран [4].

Главной сферой мировой экономики является международная деятельность, которая приводит в активное движение всю экономику, а в особенности его наиболее подвижную часть – мировой рынок. При этом информация формируются на разных уровнях, начиная от рядовой компании, имеющей отношения с любой компанией в зарубежной стране, и заканчивая высшей и универсальной организацией мира – ООН.

Мировое хозяйство – это глобальный экономический организм, в котором сложились и углубляются взаимосвязи и взаимозависимости всех стран мира [1].

Мировое хозяйство характеризуется возрастающей интернационализацией производительных сил, созданием системы международных экономических отношений, формированием межнациональных механизмов, регулирующих экономические отношения между странами.

Материальную основу всемирного хозяйства составляет мировой рынок: товаров, услуг, капиталов, ценных бумаг и др.

Субъектами мировых хозяйственных отношений являются:

- международные экономические организации (МВФ и МБРР);
- транснациональные корпорации (ТНК) и их стратегические альянсы;
- транснациональные банки;
- биржи (особенно крупные);
- предприниматели, вовлеченные в мирохозяйственные связи;
- государства.

Россия все более интенсивно включается в процессы глобализации экономической жизни, а это значит включение ее населения в единую систему экономических, социальных, политических и культурных взаимосвязей.

Можно выделить следующие тенденции глобализации:

1. Увеличение скорости движения международных факторов производства.

2. Усиление процесса взаимозависимости национальных экономик разных стран.

3. Синхронизация развития и эволюции мировых финансово-экономических систем.

4. Формирование мощных автономных и инерционных сил (международные организации ВТО, МВФ, Всемирный банк).

Главным участником интеграционного процесса выступают самые крупные владельцы капитала в развитых странах, то есть транснациональные корпорации.

Именно экономическая интеграция есть результат углубления процессов международного разделения труда. Международное разделение труда – специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции.

Факторами международного разделения труда являются:

- научно-технический прогресс;
- экологические проблемы;
- спрос на мировом рынке;
- положение страны в мировой экономике;
- структура национального производства;
- уровень научно-технического развития;
- особенности исторического развития.

В настоящее время Россия не занимает лидирующие позиции в международном разделении труда. В мировой торговле основное место занимают готовые изделия и услуги, основанные на высоких технологиях, а львиная доля в структуре российского экспорта – это топливо, сырье и продукция «первого передела».

Глобализация оказывает большое влияние на экономику всех стран, в том числе и на Россию. Необходимо отметить положительные и отрицательные факторы глобализации, которые влияют на социально-экономическое развитие России.

К позитивным факторам следует отнести рост производства не только на национальном уровне, но и на мировом, за счет конкуренции и расширения рынка, которые в свою очередь ведут к углублению специализации и МРТ. В условиях международного разделения труда более эффективно распределяются средства и ресурсы, что, в конечном счете, способствует повышению среднего уровня жизни и расширению жизненных перспектив населения.

В качестве еще одного преимущества глобализации можно отметить экономии на масштабах, подразумевающую сокращение издержек и снижение цен, которые в свою очередь приводят к устойчивому экономическому росту, увеличению производительности труда на основе рационализации производства на глобальном уровне и распространению современных технологий. Более того, процесс глобализации порождает непрерывное внедрение инноваций в мировом масштабе. Снижение тарифных и нетарифных барьеров обеспечивает ежегодное увеличение мирового ВВП на 100-300 млрд долл. [8].

Преимущества глобализации связаны также с выигрышем от свободной

торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны. Она способствует обострению международной конкуренции, что, в свою очередь, ведет к более жесткому соперничеству на традиционных рынках, которое становится не под силу отдельному государству или корпорации. Глобализационные процессы в мировой экономике выгодны, прежде всего, потребителям, так как активизирующаяся конкуренция на внутренних рынках дает им возможность выбора и снижает цены. Это является благоприятным фактором повышения уровня жизни населения.

Глобализация дает странам возможность мобилизовать больший объем финансовых ресурсов. Она стимулирует дальнейшее развитие новых технологий и распространение их среди стран. Глобализация ускоряет темпы роста прямых инвестиций, которые значительно превосходят темпы роста мировой торговли, что является важнейшим фактором в трансферте промышленных технологий, образовании транснациональных компаний, и это оказывает непосредственное воздействие на социально-экономическое развитие России. В этом большое влияние оказывает деятельность международных экономических и финансовых организаций (Международный валютный фонд, Всемирный банк, ВТО и т.д.).

Более того, используя объединенные усилия мирового сообщества, консолидируя ресурсы, координируя действия в различных сферах, всемирные интеграционные процессы создают серьезную основу для решения общечеловеческих проблем, в первую очередь, экологических. Улучшение экосистемы благоприятно влияет на граждан России.

Но в то же время нельзя не отметить негативные черты, которые принес с собой противоречивый процесс глобализации. Основную часть преимуществ получают самые богатые и высокоразвитые страны (поляризация доходов).

Несправедливое распределение благ от процессов глобализации порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях. Примером национального уровня может послужить тот факт, что ТНК Западной Европы чаще всего размещают свои филиалы в Москве и Северо-Западном Федеральном округе, а японские и американские, в свою очередь, распространяют свои филиалы на Урале, в Сибири, в Приморье, оставляя другие регионы без преимуществ, которые можно получить от иностранных организаций.

Все большее взаимопроникновение экономик различных стран мира влечёт за собой высокую зависимость стран друг от друга. Так, колебания на китайской бирже привели к быстрому падению ведущих европейских индексов, а также спровоцировали падение цен на нефть [7].

Глобализация порождает недостаток внимания социальным проблемам (условия труда, права человека, нищета и т.д.).

Интернационализация хозяйственной жизни происходит с одновременным формированием международных объединений и сообществ, они создаются на основе двух базовых принципов: 1) мощная инициативная роль государства (классический пример: создание и развитие ЕС); 2) преобладающая роль круп-

ного частного предпринимательства, которое, по существу, заставляет государство стать на путь интеграционного сближения с той или иной группой стран (пример: Нафта-договор между США, Канадой и Мексикой, БРИКС). Главный процесс экономической интеграции имеет чаще всего смешанный характер, поскольку он инициируется, с одной стороны, развитыми странами и их правительствами, с другой – мощными ТНК и ТНБ, с третьей стороны – крупными и влиятельными международными финансово-экономическими и финансовыми организациями и учреждениями (ВТО, Всемирный банк, МВФ и др.), а также структурами ООН.

В последние годы резко возросло количество международных экономических организаций. Они все активнее принимают участие в регулировании отношений, превратившись в заметную самостоятельную часть механизма всемирного хозяйства.

Рассматривая одну из самых влиятельных международных организаций – ВТО, можно выделить ряд преимуществ и недостатков для России. Предприниматели получили доступ к выходу на международный рынок. Также Россия приобрела возможность защиты национальных экономических интересов в случае их ущемления путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров. Стоит также отметить, что с помощью участия в многосторонних торговых переговорах существует возможность обсуждения и реализации экономических интересов [5].

После вступления в ВТО инвесторы могут использовать более широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков, тем самым в Россию было привлечено вдвое больше капитала в 2011 году, по сравнению с 2010 годом.

Однако многие экономисты выделяют и немало негативных последствий от вступления в ВТО. Закрытие или сокращение производств во многих отраслях, которые напрямую связаны с массовым потреблением (легкая и пищевая промышленность, гражданское авиастроение, электроника и др.), влекут за собой резкое увеличение уровня безработицы.

Еще одним из недостатков можно выделить утрату суверенитета и запрет промышленной политики. Самой отрицательной тенденцией после вступления в ВТО является зависимость от импорта продовольствия [6].

Подводя итоги, необходимо отметить, что глобализация – это сложный и противоречивый процесс, противостоять которому сейчас не в силах ни одно национальное государство.

Глобализация экономики приносит колоссальные выгоды, вовлеченным в нее странам, но имеет и недостатки. Наиболее очевидные преимущества – экономический рост, увеличение производительности, выход современных технологий из научной сферы в финансовую. Эффективное и рациональное размещение вкладов также способствует усилению международной координации.

Отрицательные тенденции, вносимые глобализацией, связывают с неравномерным распределением помощи слаборазвитым странам (кредиторы ищут наиболее выгодные условия). Важен тот факт, при котором приоритетом в раз-

витии международного рынка является накопление богатства, а для России одной из самых важных задач является проблема удовлетворения потребностей граждан. Погоня за корпоративной прибылью часто является причиной возникновения проблем с экологией, а глобальные финансовые рынки нередко теряют устойчивость, вследствие чего возникают финансовые кризисы.

Негативные последствия от глобализации можно смягчить путем развития глобального экономического сотрудничества, опираясь на соглашения политического характера или создания новых международных объединений с активным участием в них России.

#### Список литературы:

1. Кучуков Р.А. Государственное регулирование национальной экономики в современной России: учебник. – М.: Экономика, 2012. – 412 с.
2. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика и международные экономические отношения: в 2-х ч. – М.: Гардарики, 2006. – Ч.1. – 671 с., Ч.2 – 718 с.
3. Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Экономика» и экономическим специальностям. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 313 с.
4. Angus Maddison, "The World Economy: A Millennial Perspective / Historical Statistics" Publisher: Organization for Economic Cooperation & Development | 2007-12-30.
5. Центр экспертизы по вопросам ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/>.
6. Интернет-портал «Россия против ВТО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stop-vto.ru>.
7. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>.
8. Группа Всемирного Банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian/>.
9. Алексеев А.Н. Система организации внешнеторговой деятельности в современных условиях хозяйствования // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2015. – №1 (12). – С. 3-7.
10. Гатиатуллина Э.Р., Орлов А.Н. Маргинализация как социальный феномен в контексте современных глобализационных процессов // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2013. – №4. – С. 63-68.
11. Дохолян С.Б. Социально-экологическая ответственность российских и западных компаний // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2015. – №3. – С. 83-86.
12. Егорова Т.Н., Шманёв С.В. Институциональные преобразования и их влияние на экономическое развитие // Транспортное дело России. – 2013. – №4. – С. 20-21.
13. Морковкин Д.Е. Управление развитием промышленного комплекса

региона (на примере г. Санкт-Петербурга): дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2011. – 162 с.

14. Морковкин Д.Е. Социально-экономические аспекты устойчивого развития экономики территорий // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – №1. – С. 4-10.

15. Морковкин Д.Е. Магистральные контуры современной промышленной политики России // Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития: сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. №2. – Волгоград, 2015. – С. 48-50.

16. Морковкин Д.Е. Проблемы и приоритеты финансирования инновационного развития реального сектора экономики // Вестник Финансового университета. – 2015. – №6 (90). – С. 39-49.

17. Морковкин Д.Е. Стратегические факторы инновационного преобразования реального сектора экономики России в условиях импортозамещения // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». – 2015. – №9-10. – С. 19-23.

18. Незамайкин В.Н. Роль природных ресурсов в стратегии развития России // Финансы и кредит. – 2005. – №8 (176). – С. 42-52.

19. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Критерий оценки эффективности управления природно-ресурсным комплексом территории // Финансы и кредит. – 2006. – №19 (223). – С. 25-31.

20. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации / С.Н. Растворцева и др. – СПб.: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011. – 116 с.

21. Сафонов Р.А., Скарпофелов Д.А., Шумаев В.А., Морковкин Д.Е. Модели железнодорожных контейнерных перевозок по Евразийскому сухопутному мосту // Механизация строительства. – 2016. – №1 (859). – С. 40-47.

22. Сорокин Д.Е. Российская экономика: развитие и ограничители // Россия и современный мир. – 2013. – №2 (79). – С. 48-68.

23. Сорокин Д.Е. Условия перехода к инновационному типу экономического роста // (МИР) Модернизация. Инновации. Развитие. – 2010. – №2. – С. 26-36.

24. Цветков В.А. Меры по поддержке населения и реального сектора экономики России в условиях кризиса // Вестник Финансового университета. – 2015. – №3 (87). – С. 73-78.

25. Шманёв С.В., Лисичкина Н.В. Основные тенденции развития инвестиционных процессов в экономике России // Транспортное дело России. – 2008. – №2. – С. 72-76.

26. Шманёв С.В., Егорова Т.Н. Инновационные процессы: институционально-синергетический подход // Транспортное дело России. – 2012. – №6-2. – С. 23-25.

27. Шумаев В., Морковкин Д. Импортозамещение как стратегическое направление инновационно-индустриального развития экономики России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – № 4. – С. 123-126.

28. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно-экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности // Механизация строительства. – 2015. – №3. – С. 53-59.

29. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Ранюк В.В. Развитие механизмов государственной социальной поддержки на региональном уровне // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – №7 (129). – С. 49-54.

30. Шумаев В.А., Коровяковский Д.Г., Морковкин Д.Е. Развитие транспортной и рыночной инфраструктуры как основа устойчивого роста экономики России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – № 1.

**Степанова Елизавета Алексеевна**

*студентка 2 курса факультета*

*«Государственное управление и финансовый контроль»*

*ФГБОУ ВПО Финансовый университет*

*при Правительстве Российской Федерации*

*e-mail: lisastepa@mail.ru*

**Научный руководитель**

**Шманев Сергей Владимирович**

*д.э.н., зав. кафедрой «Макроэкономическое регулирование»*

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет*

*при Правительстве Российской Федерации»,*

*зав. кафедрой экономики предприятий*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: shmanev\_s\_v@mail.ru*

## МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 352.075(470)

Л.А. Щербакова

### МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

*Под местным самоуправлением понимается способ самоорганизации общества, формы реализации которой определяются историческими традициями в области институционального развития общества в контексте развития государственности и отношений между обществом и государственной властью, регулирующей в контексте этой исторической и институциональной зависимости в той или иной степени деятельность органов местного самоуправления в рамках законодательно закрепленных формальных ограничений.*

*Ключевые слова: местное самоуправление, политическая модернизация, органы государственной власти.*

Под местным самоуправлением понимается способ самоорганизации общества, формы реализации которой определяются историческими традициями в области институционального развития общества в контексте развития государственности и отношений между обществом и государственной властью, регулирующей в контексте этой исторической и институциональной зависимости в той или иной степени деятельность органов местного самоуправления в рамках законодательно закрепленных формальных ограничений.

Представляется, что в едином пространстве сосуществуют разнопорядковые институциональные ценности, отражающие борьбу традиционного и современного в институциональном поле, и при этом победа последних не означает окончательное исчезновение первых – они по-прежнему оказывают влияние на социальное развитие общества в виде устоявшихся традиций, стереотипов, культуры мышления и поведения, что не дает обществу развиваться в выбранном направлении, если оно противоречит его ментальным основаниям, заложенным в институциональной матрице. Этим можно объяснить низкую эффективность модернизации России в рамках демократических преобразований.

Важнейшей особенностью российской модернизации является то, что в России традиционное общество с его сословиями, общинным укладом и основанная на автократии политическая система, а также адекватный всему этому ценностной строй были разрушены, но в процессе дальнейшей эволюции так и не произошло образование политического, экономического и социокультурного порядков, которые бы соответствовали современному обществу. И в результате российское общество длительное время переживает столь беспрецедентные превращения, далеко не всегда вписывающиеся в «классические» модели модерни-

зации в самых различных вариантах даже по историческим меркам. Политическая модернизация и ее эффективность зависят от того, насколько адекватны политической культуре и политической ментальности населения политические преобразования, осуществляемые в контексте модернизации.

Одним словом, все то, что мы наблюдаем сегодня в современной России, в которой крах либеральных реформ и надежд россиян на быстрый переход к демократическому социальному порядку вызвал рост ностальгических настроений и патерналистских ожиданий, которые противоречат сущности либеральных реформ, проводимых в России на протяжении последних двадцати лет.

Для научного сообщества уже давно очевидно, и об этом много пишут, что общество может рассчитывать на сохранение институциональной стабильности и эффективности только в том случае, когда социальное обновление происходит на разумной основе с учетом социокультурной специфики общества, его институциональной природы, исторического наследия как значимого для инновационного развития общества и его способности эффективно развиваться на базе накопленного социального капитала, основой которого выступает его историческое прошлое и его достижения.

Это утверждает теория институциональных матриц, которая называет следующие методологические основания:

- каждое общество имеет свою институциональную матрицу, основой которой выступает ядро, определяемое типом институциональной матрицей, которая в своем основании в принципе не меняется и задает определенный социальный тип общества, но, поскольку общество не может находиться в статичном состоянии, институциональные матрицы, вступая в контакт с новыми, но чуждыми ей элементами, обогащается теми из них, обновляясь за счет этого, которые ей необходимы в данный исторический период развития, что позволяет обновленной институциональной матрице более эффективно функционировать, став адекватной изменившейся реальности.

- всего существуют два типа институциональных матриц: Y-матрица и X-матрица. Первая соответствует западной цивилизации, вторая – восточной. Согласно теории институциональных матриц, в эпоху социальных трансформаций ценностное ядро или культурный код, «зашифрованный» в его институциональной матрице, не меняясь кардинально, подвергается обновлению за счет взаимодействия с элементами другой институциональной матрицы.

Эта теория институциональных матриц достаточно эффективно развивается, поскольку позволяет объяснить некие социально-политические явления в российской действительности так, что это не вызывает сомнений. К примеру, используя потенциал этой теории, автор ее разработки в российской науке на базе зарубежной теории неoinституционализма С.Г. Кирдина показывает функционирование гражданского общества, которое связывают, как правило, с определенной институциональной структурой, а именно с доминированием Y-матрицы, на основании чего применение понятия «гражданское общество» вне данного институционального контекста, по ее глубокому убеждению, которое мы всецело разделяем, вряд ли следует признать целесообразным.

Однако она не предлагает полностью отказаться от использования концепта «гражданское общество» для обществ «незападной цивилизации», поскольку «гражданское общество» служит одним из выражений реальных процессов, обозначением сферы деятельности граждан за пределами частной жизни, их готовности и возможности активно участвовать в происходящих социальных процессах, а считает необходимым обозначить эту активность населения более подходящим для российских условий термином «гражданское участие».

Теория институциональных матриц является одной из тех, которые позволяют наиболее приближенно к политической реальности, изучением которой занимается политическая наука, объяснить историческую и социокультурную специфику институциональных изменений в политической сфере общества в эпоху трансформации, а также показать причины неудач тех или иных политических преобразований, осуществленных на почве той или иной институциональной матрицы.

Итак, теория институциональных матриц разработана в рамках неинституциональной предпосылок, применение которой обусловлено, прежде всего, институциональным уровнем исследования проблемы местного самоуправления, институционализация которого происходит в условиях политической модернизации государства, успех которой во многом зависит от того, насколько успешно будет протекать этот процесс.

Безусловно, институциональная система общества не является статичной системой, и она нуждается в обновлении, потребность в котором актуализируется в эпоху социальных потрясений, когда институциональная система утрачивает свою функциональную эффективность ввиду глобальных социальных перемен. Однако эффективное обновление не гарантирует успеха, тем более мгновенного, в ситуации игнорирования в ходе институциональных преобразований социокультурной самобытности общества, его институциональной специфики.

Неудивительно, что в подобных ситуациях фиксируются совершенно противоположные результаты – вместо модернизационного прорыва и ожидаемого социального благополучия и процветания общества рост институциональных рисков и их тотальное распространение в обществе, которое, стремительно накапливая рискогенный потенциал, становится социально небезопасным для жизнедеятельности его населения.

Риск в современном обществе (и не только в российском) является значимым компонентом общественного развития. Особенно явно и масштабно рост рисков происходит в эпоху общественной трансформации, когда в результате ослабления институциональной системы общества в рамках борьбы традиционных и инновационных начал в ее пространстве возникают институциональные риски, что, в свою очередь, надолго ослабляет способность общества с высокой адаптивностью реагировать на динамичные изменения, связанные с резким переходом к новому социально-политическому порядку.

Низкая адаптивность социальных институтов продуцирует институциональные риски, под которыми, согласно определению С.В. Шимко, следует понимать риски, возникающие в институциональном пространстве в результате

снижения функциональной эффективности социальных институтов, не способных адекватно реагировать на социальные изменения, с высокой динамикой протекающие в современном обществе.

Теория риска достаточно разветвленная. В ней выделяются различные направления, которые в целом можно разделить на два крупных – реалистическое и социокультурное. В первом случае риск интерпретируется с позиции его восприятия, оценки опасности и расчета негативных последствий в случае его реализации, а во втором риск воспринимается как социальный конструкт, обусловленный социальным, политическим и культурным контекстом.

В современной отечественной науке риск принято рассматривать как некий способ снятия неопределенности за счет практического превращения возможностей в действительность и разрешения противоречий в условиях наличия различных вариантов развития событий.

Россия сегодня – это общество, в котором риск выступает основанием социального и политического развития, поскольку им пронизано все социальное пространство и, более того, им пронизано общественное сознание.

Российское общество застыло в своем кризисном состоянии, хотя все чаще и чаще можно услышать, прочесть о том, что Россия вырвалась из тисков социально-экономического и политического кризиса и вышла на прогрессивную финишную прямую, в чем мы глубоко сомневаемся. Глубоко кризисное, на наш взгляд, состояние российского общества и его основных социальных институтов, в том числе политических, не дает возможности противостоять социально-политическим рискам и развиваться в русле эффективного строительства общественно-политических институтов, в русле демократизации политических отношений. Более того, реальность такова, что, наоборот, в ее пространстве происходит трансляция и закрепление рискогенных ценностей и негативных явлений через институциональную структуру общества.

Производство и воспроизводство рисков в социально-политическом пространстве России приобрело тотальный характер. Риск стал нормой социального поведения, а политические риски – российской традицией, и уже вновь, как в советское время, не вызывают резкого общественного неприятия имитационные практики в политической сфере общества, рост антиправовых явлений и институционализация антиправовых практик абсолютно во всех сферах жизнедеятельности российского общества.

Итак, независимо от того, в какой сфере он проявляется, риск стал основанием общественного развития и неотъемлемой чертой российской политической повседневности. Его распространению способствуют глобализационные процессы, которые самым непосредственным образом связаны с риском и являются источником становления общества риска, поскольку через глобализационный канал риски проникают в самые удаленные уголки мира.

И в этом проявляемость современного этапа глобализации как процесса, поскольку не все то, что оказалось успешным в одном мире (в западном, к примеру), может стать основанием успеха в другом, и российское общество тому явный пример, так как переход к демократическим отношениям на основе идей

и ценностей демократии, экспортированных с Запада, не привел в России к формированию подлинно демократического политического порядка и гражданского общества как его основы, а, наоборот, стал фактором роста социально-политических рисков в результате пересечения противоречивых тенденций общественно-политического развития и столкновения различных по своим ментальным основаниям мировоззренческих систем и политических ценностей.

В данных условиях в стране осуществляется модернизационный проект, эффективность которого во многом определяется эффективностью развития института местного самоуправления. В этой связи важным основанием методологии исследования последнего выступает теория модернизации, а также ее более узкоспециализированное направление – теория политической модернизации.

Прежде всего, конечно же, необходимо определиться с общим теоретическим направлением – теорией модернизации, которая достаточно активно развивается в современной отечественной науке, что в общем-то легко объясняется модернизационным курсом страны, обозначенным политическими силами нашего государства как приоритетным на данный момент времени.

В отечественном научном пространстве есть весьма удачные разработки в области исследования модернизации и определения ее концептуальных границ и оснований. Так, набирает популярность теория системной модернизации, которая выводит ее за рамки единичных хозяйствующих субъектов и не сводит к отдельным отраслевым прорывам и даже развитию инноваций, понимая под ней качественное, охватывающее все важнейшие сферы жизнедеятельности, а также уровни организации государственной и общественной жизни, обновление общества по горизонтали и вертикали, является построение справедливого капитализма, а также ясное самоопределение России в глобальном политико-экономическом пространстве.

Стоит согласиться с мнением С.Е. Нарышкина, что стране нужна именно такая системная модернизация, поскольку Россия переживает трансформационные изменения системного характера, т.е. затронувшие всю социальную систему, и только когда вся система общественных институтов будет нацелена на модернизацию, можно будет рассчитывать на то, что силы и средства, направленные на цели инновационного обновления национальной экономики, не уйдут в очередной раз «в песок», а дадут зримый хозяйственный и социальный эффект [2].

По мнению других российских исследователей, успех политической модернизации возможен только в долгосрочном плане после продолжительного периода повышенных рисков и издержек, в рамках которых будет возрастать коррупция и преступность, ослабевать система защиты прав собственности, расти угроза территориальной целостности страны и ее национальной безопасности, что в российском варианте будет вызвано отсутствием политической конкуренции и подавлением независимых СМИ до начала предполагаемых политических изменений, а также неразвитостью гражданского общества и демократических традиций.

Одним словом, политическая модернизация – это важнейшая составная часть общественной модернизации, что предполагает учет различных социаль-

ных условий ее реализации в российском обществе, а не сугубо политических.

Несмотря на то, что в российском законодательстве четко обозначено, что органы местного самоуправления отделены от системы органов государственной власти, в реальной политической и управленческой практике России этот принцип соблюдается далеко не всегда, что и порождает противоречия как методологического, так и практического исследования процесса институционализации местного самоуправления в российском обществе.

#### Список литературы:

1. История развития местного самоуправления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://msu-mo.ru/msu-history/> (дата обращения: 27.12.2015 г.).
2. Нарышкин С.Е. Инвестиционные аспекты модернизации // Журнал российского права. – 2010. – №12. – С. 27-37.
3. Симонова Е.В. Формы и механизмы социально-экономического партнерства между бизнесом и государством // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2014. – №8. – С. 46-50.

**Щербакова Любовь Алексеевна**

*студентка 3 курса факультета магистратуры  
и подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: royal\_red@mail.ru*

**Научный руководитель:**

**Легостаева Светлана Алексеевна**

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: legostaevasa@gmail.com*

**УДК 331.108.2**

**Я.Н. Чеплова**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОТБОРА КАДРОВ ОАО ГМС «НАСОСЫ»**

*При оценке персонала рекомендуется применять кроме экономической также целевую, потребностную, социальную форму выражения эффективности. Для оценки эффективности работы персонала необходимо рассчитать комплексный показатель деятельности сотрудников.*

*Ключевые слова: оценка, отбор, целевая эффективность, потребностная эффективность, экономическая эффективность, социальная эффективность, функция стимулирования, весовые коэффициенты.*

Для оценки эффективности хозяйствующих объектов применяются затратные методы, когда рассчитывается отношение результата к затратам, а в случае отсутствия затрат сопоставляются результаты деятельности и потребности, цели и т.д.

При отборе и оценке персонала не всегда применим принцип экономической эффективности. Поэтому, на наш взгляд, рекомендуется учитывать взаимодополняющие формы выражения различных видов эффективности и проводить анализ с учетом целевой, потребностной и экономической эффективности.

Анализ потребностной эффективности позволяет определить степень отображения потребностей в цели, результате. Если по данным анализа в целевых ориентирах системы отбора и оценки персонала были учтены потребности субъектов и объектов оценки, а в результатах функционирования системы при этом были реализованы потребности всех ее элементов, то её следует считать эффективной. С точки зрения целевой позиции та система, которая отражает потребности объектов и субъектов оценки, считается наиболее оптимальной.

Для оценки эффективности отбора и оценки персонала с учетом вышеизложенного рассчитывается по формуле (1) интегральный показатель эффективности системы оценки персонала ( $\mathcal{E}$ ) как произведение трёх форм эффективности:

$$\mathcal{E} = \text{Пэф} \cdot \text{Цэф} \cdot \text{Ээф}, \quad (1)$$

где  $\text{Пэф}$  – потребностная форма эффективности, (отношение цели оценки к потребностям субъектов и объектов оценки);

$\text{Цэф}$  – целевая форма эффективности, определяемая делением результата оценочного процесса на цель оценки;

$\text{Ээф}$  – экономическая форма эффективности (отношение результатов оценочного процесса к затратам на оценку).

Потребностная эффективность будет равна единице в том случае, когда цель системы отбора и оценки персонала совпадает с потребностью всех ее субъектов и объектов. Аналогично, целевая эффективность равна единице, если результат полностью реализует цель. При равенстве потребностной, целевой эффективности единице интегральный показатель эффективности системы оценки персонала ( $\mathcal{E}$ ) будет определяться только показателем экономической эффективности ( $\text{Ээф}$ ). Это означает, что та система, которая в наибольшей степени удовлетворяет потребности при минимальных (или заданных) затратах, будет максимально продуктивной.

Разновидностью рассматриваемых моделей эффективности является коммерческая модель: любая производственная деятельность связана с определенным риском, и поэтому могут иметь место финансовые потери в виде денежного ущерба, наносимого фирме. Учитывая трудности в определении её количественно, нами она в данном случае не рассматривается. Таким образом, при оценке персонала за основу были взяты целевая и потребностная формы выра-

жения эффективности.

О социальной эффективности деятельности ОАО ГМС «Насосы» за последние три года можно судить по данным, приведенным в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика показателей социальной эффективности ОАО ГМС «Насосы»

Показатели	Годы			Отклонение (+,-) 2014 года от	
	2012	2013	2014	2012 года	2013 года
Текучесть кадров, %	-	4,3	5,8	-	1,5
Уровень трудовой дисциплины, баллы	4	4	4	-	-
Надежность работы персонала, баллы	4	5	5	1	-
Равномерность загрузки персонала, баллы	4	5	5	1	-
Социально-психологический климат в коллективе, баллы	4	5	5	1	-

Как видно из таблицы 1, в 2014 году надежность работы сотрудников и загрузка работы персонала изменились в положительном направлении. При этом в качестве недостатка следует назвать рост текучести кадров, который составил 5,8% против 4,3% в 2013 году.

Проведенное анкетирование работников ОАО ГМС «Насосы» позволило дать оценку степени удовлетворенности персонала.

По результатам исследований отмечено, что интересной свою работу называет 71% опрошенных. Что касается межличностных отношений, то по данным опроса у 15 человек из 18 опрошиваемых, что составляет 80% общего числа опрошенных, отношения в коллективе имеют дружеский характер.

О возможности карьерного роста 58% респондентов ответили утвердительно, что следует отнести к позитивным элементам системы управления персоналом на предприятии.

При обсуждении вопроса справедливости оплаты труда 48% респондентов считают, что заработная плата занижена, а по мнению 28% из них, оплату труда «следует считать скорее справедливой, чем нет», при этом остальные 24% опрошенных, характеризуя размер выплат, считают, что она, на их взгляд, соответствует как занимаемой должности, так и объему выполняемой работы.

С точки зрения стратегии кадров был важен вопрос анкеты: «Возможен ли уход работника предприятия в случае предложения более оплачиваемой работы в другом месте?» Оказалось, что большинство респондентов (55%) «скорее откажутся, чем согласятся» (55%), объясняя данное решение большим опытом работы на данном предприятии и, конечно, присутствием стабильности в работе.

Показателем высокого уровня потребностной эффективности оценки персонала является то, что работники ОАО ГМС «Насосы» удовлетворены, в основном, своей деятельностью, и они имеют возможность реализовать и личные цели, и общие цели организации.

Рассмотрим последовательность расчета эффективности работы персонала ОАО ГМС «Насосы».

1. Для оценки используются экономические, социальные и организационные показатели. Для их отбора используются методы экспертных оценок, статистические методы (методы корреляционного анализа и другие), которые отражают трудовую и социальную деятельность персонала, а также конечные результаты деятельности предприятия.

Для определения базисных темпов роста экономических и социальных показателей воспользуемся формулой (2):

$$X_i = P_i^{\Phi} / P_i^B \cdot 100, \quad (2)$$

где  $X_i$  – процентное отношение  $i$ -го частного показателя эффективности;

$P_i^{\Phi}$  – фактическое значение  $i$ -ого экономического и социального результата за отчетный период;

$P_i^B$  – базисное значение  $i$ -ого показателя конечного результата.

2. Рассматривая функциональную зависимость стимулирования от частных показателей эффективности работы, введем в оценку эффективности работы скорректированные значения показателей по формуле (3):

$$Y_i = f(x_i), \quad (3)$$

где  $Y_i$  – численное значение скорректированного  $i$ -ого показателя конечного результата;

$f(x_i)$  – математическая функция стимулирования  $i$ -ого показателя.

В практике хозяйствования, анализируя функциональную зависимость конечных результатов от затрат, чаще всего используют четыре функции стимулирования:

а) стимулирование по «линейной восходящей» ( $y=x$ );

б) стимулирование по «линейной нисходящей» ( $y=200-x$ );

в) стимулирование по «пирамиде»: при  $x < 100\%$ ,  $y=x$ ; при  $x > 100\%$ ,  $y=200-x$ ;

г) функция обратного стимулирования ( $y=-x$ ).

3. В расчетах используются весовые коэффициенты ( $B_i$ ) частных показателей эффективности работы, которые отражают значимость показателей. Каждому показателю соответствует свой удельный вес в долях единицы. Их значение находится методом экспертных оценок.

4. Имея скорректированные значения показателей, а также весовые коэффициенты, по формуле (4) рассчитаем частные показатели:

$$\Pi_i = Y_i * B_i, \quad (4)$$

где  $\Pi_i$  – значение  $i$ -ого частного показателя эффективности работы персонала;  
 $B_i$  – весовой коэффициент  $i$ -ого частного показателя.

5. При определении комплексного показателя работы персонала (в баллах), который является средним арифметическим отношением суммы частных показателей к сумме весовых коэффициентов, воспользуемся формулой (5):

$$\Pi = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_i}{\sum B_i}, \quad (5)$$

где  $n$  – число частных показателей эффективности.

По численному значению комплексного показателя эффективности работы персонала проводят его итоговую оценку.

Если его значение составляет 95 баллов и меньше, то работа персонала считается неудовлетворительной, если же – в пределах от 96 до 100 баллов, то – удовлетворительной (в этом случае имеются резервы роста производительности и качества работы).

Тогда, когда численное значение находится в интервале от 101 до 105 баллов, работа сотрудников оценивается как хорошая, а в случае свыше 105 баллов, работа персонала оценивается на «отлично».

Исходные данные для расчетов. Базируясь на указанной методике, проведем анализ эффективности работы персонала ОАО ГМС «Насосы» (табл. 2).

Целесообразно отметить, что положительное влияние тенденций изменения отдельных факторов на производительность труда соотносится с функцией стимулирования по восходящей ( $y=x$ ); негативное воздействие – со стимулированием по «линейной нисходящей» ( $y=200-x$ ).

В течение последних двух лет наблюдается прирост производительности труда на 20,99%, при этом изменение фонда оплаты труда не опережает темпов роста выработки на одного работника организации (прирост в 2008 году относительно предшествующего периода составил 18,99%).

Негативным моментом является сокращение численности персонала (показатель текучести в 2014 году равен 5,8%).

Качество труда и равномерность загрузки работников оценивались субъективно руководящим составом предприятия и заслужили оценку «отлично».

В течение исследуемого периода работники ОАО ГМС «Насосы» время от времени нарушали трудовую дисциплину в виде опозданий на работу, несоблюдение санитарных норм и правил, личные беседы по телефону.

В итоге уровень трудовой дисциплины оценивается как «хорошо».

Комплексный показатель деятельности сотрудников.

Комплексная эффективность работы персонала предприятия рассчитывается как отношение фактически достигнутых критериальных показателей к базисным значениям конечных результатов деятельности, взвешенные с помощью весовых коэффициентов и функций стимулирования относительно нормативного значения эффективности, равного 100 баллам.

Таблица 2 – Оценка эффективности работы персонала ОАО ГМС «Насосы» в 2014 году

Показатели	Базисное значение (2013 г)	Фактическое значение (2014 г)	Процент выполнения	Функции стимулирования	Скорректированный показатель	Весовой коэффициент, доли	Частный показатель эффективности, баллы
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	3173	3740	117,9	$Y=X$	117,9	0,1	11,8
2. Производительность труда, тыс. руб.	167	207,8	120,99	$Y=X$	120,99	0,1	12,1
3. Валовой доход, тыс. руб.	1478	1715	124,4	$Y=X$	124,4	0,1	12,4
4. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	2261	2892	127,9	$Y=X$	127,9	0,1	12,8
5. Среднегодовая зарплата 1 работника, тыс. руб.	119	148	124,0	$Y=200-X$	76,0	0,25	19,0
6. Фондоотдача руб.	15,5	19,7	127,1	$Y=X$	127,1	0,07	8,9
7. Текучесть персонала, %	4,3	5,8	134,8	$Y=200-X$	65,2	0,05	3,26
8. Соотношение темпов роста производительности и фонда оплаты труда, %	89,52	102,36	114,34	$Y=X$	114,34	0,1	11,43
9. Качество труда персонала, баллы	5	5	100	$Y=X$	100	0,05	5
10. Равномерность загрузки персонала, баллы	5	5	100	$Y=X$	100	0,03	3
11. Уровень трудовой дисциплины, баллы	4	4	100	$Y=X$	100	0,05	5
ИТОГО	-	-	-	-	-	1,00	104,7

В итоге, комплексный показатель деятельности сотрудников объекта исследования составил 104,7 балла, следовательно, персонал работал хорошо, причем оценка приближена к отличной (105 баллов и выше). Данный факт свидетельствует об успешной работе предприятия в целом.

## Список литературы:

1. Кибанов А.Я., Дурякова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестации: учебное пособие для студентов ВУЗов. – М.: Экзамен, 2012. – 418 с.
2. Мушурова И.В. Управление мотивацией персонала: учебно-практическое пособие. – М.: Феникс, МарТ, 2010. – 272 с.
3. Управление развитием рынка услуг в конкурентной среде: монография/ под ред. Н.И. Лыгиной. – СПб.: ИНФО-ДА, 2007. – 241 с.
4. Экономика труда: социально-трудовые отношения: учебник / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: МГУ, 2012. – 623 с.

**Чеплова Яна Николаевна**

*студентка 2 курса факультета магистратуры  
и подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: bkmby@yandex.ru*

**Научный руководитель**

**Ильин Иван Владимирович**

*к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ivan-ogiet@yandex.ru*

**УДК 005.3**

**Л.О. Фролова**

**ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ  
В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

*Большинство управленческих решений принимается в условиях риска, что обусловлено рядом факторов: отсутствием полной информации, наличием противоборствующих тенденций, элементами случайности и мн. др. Усиление риска – это, по сути, обратная сторона свободы предпринимательства. Чтобы выжить в условиях рыночных отношений, нужно решаться на внедрение технических новшеств и на смелые, нетривиальные действия, а это усиливает риск. Поэтому проблема количественной и качественной оценки экономических рисков и управления рисками ввиду возможности больших потерь при реализации финансовой, производственно-хозяйственной, сервисной, инновационной, управленческой и других видов деятельности является актуальной.*

*Ключевые слова: принятие решений, условия риска, условия неопределенности, критерии неопределенности, правило модального значения, правило Байеса, метод матрицы решений.*

Рассматривая сущность и содержание риска, сейчас уже нет необходимости доказывать, что успех предпринимателя, менеджера или бизнесмена в значительной степени зависит от понимания отношения к риску и неопределенности. Эта проблема вызывает особый интерес и заслуживает всестороннего изучения.

Риск и неопределенность в предпринимательской деятельности, бизнесе имеют вполне самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления, особенно, если учесть малое изучение этой серьезной проблемы.

Особенной чертой принятия управленческих решений в условиях риска является то, что наступление определенных условий внешней среды ожидается с определенной вероятностью. Значения данной вероятности можно определить или объективно на основании статистики (пробных испытаний), или субъективно. В любом случае, данные вероятности известны.

Базой принятия решения в этих условиях является метод матрицы решений. Необходимо отметить, что в матрице находят отражение объективные условия (неуправляемые факторы) через  $Y_j$ , варианты решений через  $R_j$ , а также ожидаемый результат при каждом сочетании объективных условий и вариантов решения – через  $O_{ij}$  [2].

Теорией и практикой принятия управленческих решений определены ряд правил, которые позволяют реализовать выбор альтернативы в условиях риска (табл. 1).

Таблица 1 – Правила, позволяющие реализовать выбор альтернативы в условиях риска

(варианты $R_j$ )		$Y_1$	$Y_2$	$Y_3$	(условия $Y_j$ )
	$R_1$	$O_{11}$	$O_{12}$	$O_{13}$	
	$R_2$	$O_{21}$	$O_{22}$	$O_{23}$	
	$R_3$	$O_{31}$	$O_{32}$	$O_{33}$	
	$R_4$	$O_{41}$	$O_{42}$	$O_{43}$	

Первое правило – это правило модального значения. В соответствии с этим правилом учитываются только те результаты, вероятность возникновения которых носит максимальный характер. Данное правило имеет также название аксиомы рациональности, так как при единичном выборе представляется вероятным предполагать, что именно событие, которое имеет максимальную вероятность появления, и наступит в итоге. Данный подход в большинстве случаев приводит к эффективному результату. Однако этот подход имеет и определенные недостатки. К данным минусам следует отнести трудности, когда:

- ряд состояний имеет равную вероятность возникновения;
- эффективный результат дает несколько альтернатив;
- вероятность возникновения модального значения при одном из состояний среды только немного выше, чем для других состояний среды. При

этом иные альтернативы оказываются наиболее оптимальными, иногда даже значительно (табл. 2) [2].

Таблица 2 – Наиболее оптимальные альтернативы

Состояние среды	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
Вероятность возникновения	0,14	0,10	0,06	0,08	0,07	0,15	0,13	0,12	0,07	0,08
A1	5	4	4	5	1	6	8	6	10	3
A2	10	4	6	7	2	5	9	8	13	5
A3	11	3	7	7	1	3	7	7	12	4

Таким образом, состояние среды P6 имеет большую вероятность 0,15, и согласно правилу должна быть выбрана альтернатива A1, которая дает результат, равный 6. Однако состояние среды P1, которое имеет незначительно меньшую вероятность возникновения 0,14, для альтернатив A2 и A3 дает заметно эффективный итог. Поэтому целесообразность выбора альтернативы A1 вызывает сомнения.

Второе правило называется правилом Байеса. Данное правило в отличие от выше рассмотренного вовлекает в процесс выбора решения все значения, которые имеются. Для этого итог каждой альтернативы для каждого состояния среды умножается на вероятность ее возникновения.

$$j = \max \sum_k P_{kj} f_{kj} \quad (1)$$

где  $P_{kj}$  – возможность осуществления каждого варианта ситуации.

Например, для альтернативы A1 в приведенной выше таблице сумма математических ожиданий будет равна

$$5,41 (j_{A1} = 0,14 * 5 + 0,10 * 4 + 0,06 * 4 + 0,08 * 5 + 0,07 * 1 + 0,15 * 6 + 0,13 * 8 + 0,12 * 6 + 0,07 * 10 + 0,08 * 3 = 5,41);$$

$$j_{A2} = 7,05; \quad j_{A3} = 6,25.$$

Оптимальный вариант в этом случае A2, который имеет максимальное математическое ожидание.

Только и правило Байеса при формальной реализации имеет свои недостатки и минусы. Далее в таблице рассмотрен пример, когда и по правилу модального значения (при P2 имеет максимальный результат), и в соответствии с правилом Байеса (сумма равна +6) выбор выпадает на альтернативу A1 (табл. 3).

Таблица 3 – Выбор альтернативы

Состояние среды	P1	P2	Сумма
Вероятность	0,4	0,6	
A1	-600	+410	+6
A2	-10	+15	+5

При неоднократном выборе данное решение могло бы быть действительно эффективным. При однократном выборе альтернатива А1 может быть отрицательной, если осуществляется значение среды Р1. Следующего выбора, который дал бы возможность в конечном итоге выиграть, может попросту не быть из-за банкротства в результате первого выбора.

Поэтому для исключения такого варианта используется критерий стандартного отклонения. Для анализа рассеяния значений критерия (выбранного параметра) относительно его среднего планируемого значения математического ожидания необходимо применять такую характеристику, стандартное отклонений (среднеквадратичное отклонение).

Критерий используется для учета отношения к риску. Для этого, кроме математического ожидания, рассчитывают стандартное отклонение итогов. Чем больше стандартное отклонение, тем выше риск. Полезность альтернативных решений (риска) находится в зависимости от математического ожидания и стандартного отклонения. Данная зависимость может быть отражена функцией приоритетности риска, характеризующая отношение лица, которое принимает решение, к риску.

При боязни риска лицо, которое принимает решение, делает выбор из двух альтернатив с одинаковыми математическими ожиданиями на ту, которая имеет меньшее стандартное отклонение.

Стандартное отклонение высчитывается по формуле:

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x - \bar{x})^2}{n}} \quad (2)$$

где  $x$  – ожидаемый итог;

$\bar{x}$  – среднее значение показателя;

$n$  – число значений в анализируемой совокупности данных.

Следует также обозначить: для того чтобы наиболее точно оценить стандартное отклонение для малых выборок (с количеством элементов менее 30), в знаменателе выражения под корнем надо использовать не  $n$ , а  $n-1$ :

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x - \bar{x})^2}{n-1}} \quad (3)$$

В приведенном примере стандартные отклонения А1 и А2 (табл. 4):

Таблица 4 – Стандартные отклонения

Состояние среды	Р1	Р2	Сумма	$\delta$
Вероятность	0,4	0,6		
А1	-600	+410	+6	714,18
А2	-10	+15	+5	17,68

Третье правило – это правило Бернулли, которое достаточно широко применяется для принятия экономических решений в условиях риска. Отличие данного правила от правила Байеса в том, что в этом случае вводится индивидуальная функция полезности. При этом каждое значение в таблице сначала умножается на соответствующее значение функции полезности, а потом на вероятность соответствующего состояния среды. Затем для каждой альтернативы проводится суммирование по всем состояниям среды. Максимальная сумма определяет наиболее эффективную альтернативу.

Плюсом данного подхода является учет индивидуальных предпочтений лица, которое принимает решения. Минусовая сторона правила связана с тем, что функция полезности может быть определена настолько точно, чтобы быть справедливой для лица, которое принимает решения и в иных ситуациях, и может быть стабильна во времени, т.е. может быть применима для определенных ситуаций и в иное время, а это довольно затруднительно.

Суть правила Бернулли можно показать на простом примере в повседневности. Уходя на улицу, мы задумываемся: брать с собой зонт или нет. Вероятность дождя от нас не зависит – это объективные условия внешней среды. Вероятны два варианта решений: взять зонт ( $a_1$ ) и не брать зонт ( $a_2$ ). На наш выбор воздействуют внешние условия: пойдет дождь ( $y_1$ ) или нет ( $y_2$ ). Например, мы считаем, что возможность дождя  $P_{y1}=0,5$ , тогда возможность хорошей погоды  $1-0,5=0,5$  ( $P_{y2}=1-P_{y1}$ ).

Затем следует дать оценку потерь (неудобств), которые можно иметь по вариантам вероятных решений и влияния условий погоды. Это оценка у различных людей может быть разной (в этом случае в зависимости от отношения человека к дождю и сохранности своей одежды). Но у большего числа людей есть какое-то среднее мнение. При решении трудных проблем на данном этапе может быть применен метод экспертных оценок вероятных потерь.

В приведенном случае примем следующую оценку. По варианту  $a_1$  (брать зонт) оценка будет равна 1 ( $a_{11}$ ), если дождь пойдет, и 2 ( $a_{12}$ ), если дождь не пойдет. Это обозначает, что в момент кратковременного пребывания вне дома дождя не будет, и неудобство носить зонт оценивается единицей, а если вообще дождь не пойдет, то неудобство возрастает вдвое.

По варианту  $a_2$ , соответственно, вероятны два события: дождь пойдет  $a_{21}$  – оценивается числом 6 (опасность промочить одежду, волосы во время дождя, если нет зонта) и  $a_{22}=0$  – при отсутствии дождя и зонта. Составим таблицу потерь на базе рассуждений и принятых оценок (табл. 5) [2]:

Таблица 5 – Таблица потерь

Линия поведения	Объективные условия	
	дождь ( $y_1$ )	нет дождя ( $y_2$ )
взять зонт ( $a_1$ )	1 ( $a_{11}$ )	2 ( $a_{12}$ )
не брать зонт ( $a_2$ )	6 ( $a_{21}$ )	0 ( $a_{22}$ )

Затем определим математическое ожидание потерь при выборе альтернативных линий поведения. Так как математическое ожидание (E) случайной величины равно  $E_x = \sum P_j X_j$ , то в данном случае при возможности  $P=0,5$  для  $a_1$  и  $a_2$  оно будет равно, соответственно:

$$\begin{aligned} E_{a1} &= 0,5 * 1 + 0,5 * 2 = 1,5 \\ E_{a2} &= 0,5 * 6 + 0,5 * 0 = 3,0 \end{aligned}$$

Для того чтобы минимизировать вероятные потери, в данном примере следует остановить выбор на линии поведения  $a_1$ , то есть взять зонт [2].

Принятие решений в условиях неопределенности.

Принятие решения в условиях неопределенности имеет место, когда то или другое действие (или все действия) приводит к большому числу вероятных исходов, возможности которых неизвестны.

Часто итог решения зависит от наступления определенных внешних ситуаций, которые не только не контролируются, но и по которым у него отсутствует информация, при какой из данных ситуаций его решение должно быть положительным. Особенная затрудненность проявляется, когда при конкретных внешних ситуациях каждый раз оптимальной была бы другая альтернатива. Выбор решения в данных условиях и является принятием решения в условиях неопределенности.

В настоящий момент разработан ряд критериев, которые позволяют принять решение в условиях неопределенности. Но прежде чем перейти к их описанию необходимо упомянуть, что так же, как и в ситуациях с риском, базой принятия решения в условиях неопределенности является метод матрицы решений, которая предварительно составляется тщательным образом.

1. Критерий Вальда (максиминный критерий) представляет собой наибольшую осторожность.

$$j = \max_j \min_k f_{kj} \quad (4)$$

2. Критерий Лапласа – «ориентируйся на среднее»

$$j = \max_j \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n f_{kj} \quad (5)$$

3. Критерий крайнего оптимизма (максимаксный критерий) – «верь в удачу»

$$j = \max_j \max_k f_{kj} \quad (6)$$

4. Критерий максимального сожаления – «меньше сожаления в будущем» (критерий Сэвиджа)

$$j = \min \{ \max_k f_{kj} - f_{kj} \} \quad (7)$$

Необходимо отметить, что для использования критерия Сэвиджа следует предварительно построить матрицу сожаления, в ячейках которой учитывается разница между максимальным результатом при данном исходе (максимальном числе в данном столбце) и результатом при выбранной стратегии. Затем для каждой стратегии (в каждой строке) ищут максимальную величину сожаления. И делают выбор на то решение (строку), максимальное сожаление которого минимально.

#### 5. Критерий Гурвица – «компромисс»

$$\max_{a_i} \{ \alpha \max_{s_j} v(a_i, s_j) + (1 - \alpha) \min_{s_j} v(a_i, s_j) \} \quad (8)$$

где  $\alpha$  выбирается из интервала между 0 и 1.

Коэффициент  $\alpha$  представляет собой меру оптимизма лица, которое принимает решение. Его выбор субъективен и зависит от темперамента и личностной оценки ситуации человеком. Если  $\alpha$  близок к 1, то значение критерия Гурвица стремится к значению критерия Вальда. При  $\alpha$ , близком к 0, значение приближается к значению критерия «крайнего оптимизма»  $\max_i \max_j L_{ij}$ . Часто  $\alpha$  и  $j$  выбирается равным 1/2.

Следует отметить, что если итоги представляют собой потери, то во всех указанных критериях  $\max_i$  заменяется на  $\min_i$ .

Таким образом, принятие управленческих решений представляет собой один из элементов самостоятельного управления деятельностью предприятия. Неопределенность вызвана многими факторами, в том числе и изменяющимися обстоятельствами.

Риски являются неотъемлемой составляющей деловой жизни, а управление ими представляет собой одну из частей масштабной работы, которую ведет любое предприятие. Оценка рисков и неопределенности при планировании предоставляет возможность компаниям предварительно определить или смягчить потенциальные потери, что обеспечивает основу для принятия качественных управленческих решений и вносит улучшения в управленческий процесс.

#### Список литературы:

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: Вводный курс: учебник [Электронный ресурс]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 735 с. – Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117550> (дата обращения 07.12.2015).
2. Катаева В.И., Козырев М.С. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие [Электронный ресурс]. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 196 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278872> (дата обращения 02.12.2015).
3. Когнитивная бизнес-аналитика: учебник / под ред. Н.М. Абдикеева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 511 с.
4. Системный анализ и принятие решений: учеб. пособие / С.А. Баркалов

и др. – Воронеж: Изд-во Воронежского гос. ун-та, 2010. – 652 с.

5. Ханенко М.Е., Терюкова Ю.В. Необходимость внутреннего аудита в современных условиях хозяйствования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orelgiet.ru/docs/nauchzap/31-hanenko-terjukova.pdf>.

6. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций. – 9-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 544 с.

7. Шумилова В.М. Предприятие и его финансовые риски // Российское предпринимательство. – 2010. – №8. Выпуск 1. – С.77-82.

8. Юкаева В.С., Чувикова В.В., Зубарева Е.В. Принятие управленческих решений: учебник. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 324 с.

**Фролова Людмила Олеговна**

*студентка 4 курса факультета экономики и управления  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: Ludo4ka\_1@mail.ru*

**Научный руководитель**

**Ханенко Мария Евгеньевна**

*к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: hmae@yandex.ru*

**УДК 352.075(470)**

**Л.А. Щербакова**

## **МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ КАК СФЕРА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБЩЕСТВА И ВЛАСТИ В РОССИИ**

*Государственная власть не может эффективно функционировать без взаимодействия с обществом, а местное самоуправление при этом выступает определенным посредником, через которого интересы и потребности местного населения становятся доступными для властных органов высшего эшелона.*

*Ключевые слова: местное самоуправление, государственная власть, государство.*

Государственная власть не может эффективно функционировать без взаимодействия с обществом, а местное самоуправление при этом выступает определенным посредником, через которого интересы и потребности местного населения становятся доступными для властных органов высшего эшелона.

На территории Орловской области действует двухуровневая система мест-

ного самоуправления: государственный уровень (органы государственной власти, в том числе органы исполнительной власти) и местный (муниципальный) уровень (органы местного самоуправления, в том числе местная администрация). Организация и функционирование местного самоуправления на территории области регулируются Конституцией Российской Федерации, федеральным законодательством, Уставом (Основным Законом) Орловской области и областным законодательством.

В пределах вопросов местного значения, перечень которых устанавливается федеральным и областным законодательством, органы местного самоуправления обладают всей полнотой власти на соответствующей территории.

Органам местного самоуправления могут быть делегированы отдельные государственные полномочия Орловской области. Делегирование отдельных государственных полномочий осуществляется законом области в соответствии с Конституцией РФ, федеральным законодательством, Уставом (Основным Законом) Орловской области и областным законодательством. Органы государственной власти Орловской области осуществляют контроль за реализацией полномочий, передаваемых органам местного самоуправления. Пределы и порядок осуществления контроля устанавливаются законом Орловской области.

Схема управления Орловской областью является обязательным нормативным документом, определяющим цели и способы комплексного управления областью как субъектом Российской Федерации. Схема управления областью содержит нормативно-правовые и организационно-функциональные средства гармоничного развития области, организации целенаправленного воздействия на устойчивое экономическое и социальное развитие, обеспечения интересов населения, эффективного функционирования органов государственной власти и местного самоуправления, укрепления правового порядка в области.

Схема управления областью основывается на следующих принципах:

- 1) признания прав и свобод человека и гражданина высшей ценностью и закрепления их в качестве основной цепи государственной власти области;
- 2) разделения государственной власти области с четким разграничением компетенции;
- 3) единства цели органов государственной власти области, сотрудничества и взаимодействия всех ветвей и органов государственной власти области для достижения намеченных целей;
- 4) приоритета права в деятельности органов государственной власти области;
- 5) организации сотрудничества всех субъектов управленческого процесса в определенных законодательством рамках.

Схема управления областью включает в себя:

- 1) основные принципы руководства и управления;
- 2) систему субъектов управления на территории области и ее характеристику;
- 3) способы функционального взаимодействия субъектов управления с органами государственной власти области;

4) способы взаимодействия органов государственной власти области.

Население области как единственный источник власти участвует в управлении областью путем реализации своих конституционных прав и свобод.

Орловский областной Совет народных депутатов является высшим и единственным законодательным (представительным) органом государственной власти Орловской области.

Орловский областной Совет народных депутатов осуществляет законодательное и иное правовое регулирование вопросов, отнесенных к его компетенции Конституцией РФ, федеральным законодательством, Уставом (Основным Законом) области и областным законодательством.

Основы деятельности Орловского областного Совета народных депутатов регламентируются законом Орловской области.

Губернатор Орловской области является высшим должностным лицом Орловской области.

Губернатор Орловской области осуществляет правовое регулирование вопросов, отнесенных к его компетенции федеральным законодательством, Уставом (Основным Законом) области и областным законодательством.

Основы деятельности губернатора Орловской области регламентируются законом Орловской области.

Органы исполнительной государственной власти Орловской области создаются для оперативного и специализированного государственного регулирования и управления в соответствующей отрасли или сфере. Критерием их создания являются:

1) положения Устава (Основного Закона) Орловской области;

2) Закон Орловской области «О системе органов исполнительной власти Орловской области» и иные законы области;

3) указы губернатора области и постановления Коллегии администрации области: о создании органа, об утверждении Положения об органе, о назначении его руководителя;

4) определение однородного набора функций государственного управления и регулирования;

5) наличие собственных объектов управления.

Система органов исполнительной государственной власти области (администрация области) состоит из:

1) Коллегии администрации Орловской области - высшего органа исполнительной власти области. Полномочия и вопросы Организации деятельности Коллегии администрации Орловской области регулируются федеральным законодательством, Уставом (Основным Законом) Орловской области, Законом Орловской области «О системе органов исполнительной государственной власти Орловской области», иными законами области;

2) аппарата губернатора и администрации Орловской области;

3) управления ветеринарии администрации Орловской области;

4) управления государственного имущества администрации Орловской области;

- 5) управления здравоохранения администрации Орловской области;
- 6) управления культуры и искусства администрации Орловской области;
- 7) управления общего и профессионального образования администрации Орловской области;
- 8) управления печати, полиграфии и средств массовой информации администрации Орловской области;
- 9) управления по делам архивов администрации Орловской области;
- 10) управления по делам молодежи и физической культуре администрации Орловской области;
- 11) управления сельского хозяйства и продовольствия администрации Орловской области;
- 12) управления социальной защиты населения администрации Орловской области;
- 13) управления финансов и налоговой политики администрации Орловской области;
- 14) управления по тарифам администрации Орловской области;
- 15) государственная жилищная инспекция администрации Орловской области;
- 16) отдел по обеспечению деятельности мировых судей администрации Орловской области.

Полномочия и организация деятельности исполнительных органов государственной власти области регулируются федеральным законодательством и законодательством области.

Территориальные подразделения федеральных органов государственной власти на территории Орловской области образуются и действуют в соответствии с федеральным законодательством.

Территориальным подразделениям федеральных органов государственной власти могут передаваться отдельные полномочия исполнительной власти Орловской области путем заключения соглашения между Коллегией администрации области и руководителем федерального органа государственной власти.

Для России государство традиционно выступало важнейшей ценностью и воспринималось как гарант целостности и существования общества. Это было характерно и для дореволюционной России и для России советского периода и на современном этапе наблюдаются те же тенденции. По-прежнему все надежды россиян связаны с ролью государства в процессе наведения порядка в стране, воссоздания принципов социальной справедливости, а потому государство как ценность превалирует над ценностью отдельной личности, отдельной жизни.

Социологический центр «ВЦИОМ» приводит данные относительно уровня доверия населения структурам государственной власти, которые наглядно показывают, что наибольшее доверие у россиян вызывает Президент России (см. табл. 1).

Таблица 1 – Уровень доверия населения структурам государственной власти\* (в % к числу опрошенных)

Структура власти	2015 г.			
	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Президент России	88,3	83,6	87,1	84,6
Правительство России	67,5	63,3	64,3	64,1
Государственная Дума	42,9	53,1	52,6	51,2
Судебная система	38,7	38,4	42,7	42,3
Правоохранительные органы	58,2	52,2	55,6	53,9

\*Данные представлены на основании всероссийских опросов «Омнибус». В каждом опросе принимали участие 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.

Можно привести также еще ряд показателей, в которых отражается критичность сложившейся ситуации в России: Федеральному правительству полностью доверяет 12,1% опрошенных россиян, в чем-то доверяют – 39,6%, не очень доверяют – 29,6% и совсем не доверяют – 11,5%; Государственной Думе доверяет 8,1% опрошенных, совсем не доверяют – 20,4%; полиции полностью доверяет только 8,1% опрошенных. Критичность ситуации в отношении доверия Правительству России отражается и на ситуации в области доверия органам местной власти, которые также испытывают дефицит доверия со стороны местного населения, что проявилось в ходе опроса в сентябре 2015 г. среди жителей Орловской области по проблеме доверия органам государственной и муниципальной власти (см. табл. 2).

Таблица 2 – Распределение ответов на вопрос: «В какой степени вы доверяете Администрации вашего муниципального образования» (по категориям, в % к числу опрошенных)

Вариант ответа	Общее	Тип муниципального образования		
		Городской округ (г. Орел)	Городские поселения	Сельские поселения
Полностью доверяю	8,4	7,0	6,9	28,6
Скорее доверяю	37,0	39,5	33,7	28,6
Скорее не доверяю	20,8	21,5	23,8	0,0
Совсем не доверяю	11,2	3,0	8,9	4,8
Трудно сказать	22,7	19,0	26,7	38,1

Поскольку местное самоуправление в России воспринимается как низовой уровень государственной власти, уровень доверия к органам местного самоуправления во многом зависит от уровня доверия государству и органам государственного управления. Этим можно объяснить низкий уровень доверия со стороны россиян органам муниципальной власти.

Анализ социального опыта человечества свидетельствует, что местное самоуправление в виде формы самоорганизации населения сформировалось в процессе эволюции социальных отношений и форм взаимодействия общества с властью. Современные принципы и формы самоорганизации местного самоуправления сформировались в результате многовекового диалектического противостояния общества и государства, поиска компромисса и согласования интересов общества в лице территориальных сообществ и государства, что актуализирует обращение к истории отношений общества и власти.

Совершенно очевидно, что прочность демократического государства зависит от того, насколько прочными являются его местные органы управления, т.е. насколько обеспечена их деятельность правовыми гарантиями относительно их автономии. Однако свобода как олицетворение демократии и порядок, без которого невозможно благополучие общества и государства, достаточно сложно уживаются друг с другом и балансируют на грани тех отношений, которые в любой момент в случае выхода ситуации из-под контроля могут вызвать волну конфликтов и противоречий и значительно поколебать устойчивые позиции демократического режима как эффективного и единственно верного.

Согласно данным исследования Социологического центра РАГС и Института социальных исследований РАГС, в России фиксируется высокое социально-психологическое отчуждение народа от власти: 54,2% заявляют о полном непонимании действий властей, а 70,3% считают, что власти мало заботятся о «простых» гражданах. Сегодня, как отмечает В.Э. Бойков, уже мало кто обладает уверенностью, что конституционные права и свободы человека неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения: лишь около 11% опрошенного населения полностью уверены, что обеспечивается неприкосновенность частной собственности, 5,6% – соблюдение основных прав и свобод граждан, 2,7% – исполнение законов всеми органами государства.

Местное самоуправление – это продукт развития общества в контексте его взаимодействия с государством, а потому оно в каждом обществе имеет свои исторические, политические, правовые, социальные и организационные особенности. Однако сам факт наличия института местного самоуправления, не зависящего от государственной власти и являющегося институтом выражения мнения и интересов населения по проблемам местного сообщества, отражает сущность и мощь государства, делает это государство сильным как то государство, в котором есть система управления, основанная на учете мнения населения при решении задач различного, в том числе управленческого характера.

Россия имеет собственную логику и традиции становления и осуществления местного самоуправления. Однако на данном этапе становление гражданских институтов и организаций в рамках становления гражданского общества происходит вне рамок уникального российского опыта, и ориентиром стало западное общество, принципы и ценности взаимодействия общества и государства которого и выступают основой проекта демократических преобразований, и именно в этом заключается источник неудач в институционализации граж-

данского общества в России и демократических институтов и, прежде всего, института местного самоуправления.

Список литературы:

1. Бойков И. Гражданское общество в России: от реальности к социальной утопии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lentacom.ru/analytics/526.html> (дата обращения: 27.12.2015 г.).
2. Заславская Т.П. Инновационно-реформаторский потенциал России и проблемы гражданского общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/7/65> (дата обращения: 27.12.2015 г.).
3. Симонова Е.В. Формы и механизмы социально-экономического партнерства между бизнесом и государством // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2014. – №8. – С. 46-50.

*Щербакова Любовь Алексеевна*

*студентка 3 курса факультета магистратуры  
и подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: royal\_red@mail.ru*

*Научный руководитель*

*Легостаева Светлана Алексеевна*

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: legostaevasa@gmail.com*

**УДК 331.101.3**

**Д.А. Голоктионов**

## **ПРИНЦИПЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*В настоящее время эффективность экономического стимулирования улучшения условий трудовой деятельности определяется тем, в какой степени методы, используемые на предприятии, затрагивают интересы предпринимателя и приносят ему определенную выгоду.*

*Ключевые слова: уровень оплаты труда, экономическое стимулирование, условия труда, социальное страхование.*

Мировой опыт свидетельствует, что в побуждении работодателя к усовершенствованию условий труда огромное значение играет социальное страхование от несчастных случаев на производстве, введение которого актуализировало, по-

мимо выплаты пострадавшим компенсаций по причине возникновения несчастного случая, необходимость проведения различных профилактических мероприятий. В связи с чем стало очевидно, что с точки зрения экономики целесообразно предпринимать все возможные меры, чтобы предотвратить несчастные случаи на производстве, потому что для работодателя обязанность выплаты компенсации является тяжелым бременем.

В Германии существуют некоторые принципы, на которых базируется профилактика несчастных случаев:

- экономическое стимулирование, которое направлено на предотвращение ущерба, связанного с производством, а не на предоставлении помощи постфактум;

- экономическое стимулирование, которое базируется на материальномощении организаций, улучшающих производственную среду и обеспечивающих безопасные условия труда и здоровье своих работников;

- экономическое стимулирование, нацеленное на улучшение производственной среды предприятия, выходящего за границы требований законодательства, которое устанавливает соответствующие нормы в этой области (данный принцип требует значительных затрат, поэтому экономическое стимулирование выступает как дополнение к системе управления, которая нацелена на исполнение требований законодательства об охране труда);

- система экономического стимулирования руководителя по улучшению условий труда, которая начнет действовать в случае, если ее экономическая выгода будет превышать затраты.

В Российской Федерации стимулирование работодателей к совершенствованию условий труда происходит при помощи установления надбавок и различных скидок к страховым тарифам. Однако пока этот метод несовершенен, потому что данные скидки-надбавки не оказывают значительного влияния на действия работодателей, а количество страхователей, которые их получают, невелико. Так, в 2010 году доля страхователей, получивших надбавки, составила всего 0,16% от общей численности страхователей, а доля страхователей, имеющих скидки, – 0,026% [4]. В некоторой степени это связано со сложностью при оформлении документов, которые необходимы для предоставления в Фонд социального страхования.

Огромным препятствием к росту заинтересованности руководителей выступает невысокий уровень оплаты труда работников, тогда как стоимость производственных фондов, позволивших ликвидировать негативные факторы производственной среды, довольно высокая. Таким образом, можно говорить об отсутствии эффективной государственной политики в области экономического стимулирования руководителей организации по улучшению охраны и условий труда.

В России система управления охраной труда базируется на принципах реагирования на страховые случаи, а не их профилактике. В большинстве случаев анализ воздействия различных производственных факторов на здоровье работника не проводится: зачастую фиксируются только последствия, которые при-

вели к несчастному случаю, а не его возможные причины. Основное внимание акцентируется на разнообразных компенсационных мероприятиях при возникновении несчастного случая, а не на предупреждении случая повреждения здоровья рабочего.

В настоящее время отсутствуют механизмы правовой защиты здоровья трудящихся, что приводит не только к утаиванию информации о негативных условиях труда, но и к допуску работника к определенной деятельности, несмотря на медицинские противопоказания. Зачастую работодатели не уделяют должного внимания требованиям охраны труда, что, в первую очередь, связано с декларативным характером большей части норм трудового права. Так, законодательством Российской Федерации были установлены права работников на безопасные трудовые условия и необходимость работодателя их обеспечивать, административная, гражданско-правовая, уголовная и дисциплинарная ответственность за нарушение работодателем требований охраны труда. Но в настоящее время, контроль за соблюдением данных норм практически не осуществляется.

Пренебрежительное отношение работодателей к улучшению условий труда работников вызвано тем, что при наступлении несчастного случая основная тяжесть возмещения причиненного вреда лежит на государстве. Так, страховые выплаты Фонда социального страхования РФ ежегодно составляют около 30 млрд рублей [3]. Причем установление страховых тарифов для каждого предприятия осуществляется не на основе фактических показателей профессионального риска нанесения вреда здоровью работника, а по его принадлежности к виду экономической деятельности.

Главный недостаток данной системы управления охраной труда – невозможность обеспечить социальную и экономическую мотивацию работников и работодателей (по совершенствованию условий труда).

Сегодня существует необходимость преобразования сложившейся системы управления охраной труда работников посредством перехода от реагирования на несчастные случаи к регулированию процессами уменьшения рисков повреждения здоровья трудящихся. Эту цель можно достигнуть путем построения системы управления профессиональными рисками, которая будет использоваться как на уровне конкретной организации, так и на уровнях регулирования трудовых отношений в области охраны трудовой деятельности.

Формирование данной системы управления предполагает проведение определенного комплекса социальных, медицинских, технологических, санитарно-гигиенических и правовых мер, которые направлены на снижение негативного воздействия производственных факторов на здоровье человека, а именно:

- создание системы оценки, контроля и выявления профессиональных рисков повреждений здоровья работника с целью обеспечения приоритета превентивных мер защиты их здоровья, которые включают в себя компенсационные, профилактические и предупредительные мероприятия;
- построение систем обучения и информирования всех категорий работаю-

щего населения, касающихся вопросов охраны труда на основе выработанных принципов управления профессиональными рисками;

- создание и апробирование механизмов роста оптимизации и эффективности управленческих решений по обеспечению технически достижимых и социально значимых уровней профессиональных рисков.

В современных условиях возникает необходимость разграничения ответственности работодателя, работника и государства, которая связана с появлением болезней, являющихся или не являющихся обусловленными производством, а также причинами ухудшения здоровья, вызванными так называемой «накопленной профессиональной патологией», исходя из определенного вида деятельности отдельного работника [1].

Именно с этой целью происходит разработка новой модели взаимодействия работодателя и государства, связанной с выплатой компенсации работнику в результате воздействия на его здоровье неблагоприятных производственных факторов. В данном случае возмещение вреда здоровью трудящегося государством производится в рамках установленного законодательством предельного тарифа. В полном объеме вред, который был нанесен работнику, обязан возместить работодатель посредством привлечения различных негосударственных страховых организаций, предлагающих разнообразные варианты страховой защиты.

Следует заметить, что применение данной модели на практике несет в себе риск стремительного снижения социальной защиты работников, пострадавших на производстве, вследствие перекалывания ответственности с государства на стороны трудовых отношений – пострадавшего работника и работодателя. При этом поиск «виновного» в причинении вреда здоровью работника в процессе трудовой деятельности может пойти по более выгодному и короткому для работодателю пути, а именно, «пострадавший работник виноват сам».

Еще одной важной проблемой является привлечение руководителей организации к оценке реальных условий труда. Представляется необходимым принуждение каждого работодателя к осуществлению подобных работ, иначе данная система управления производственными рисками работать не будет.

Заметим, что действующие в настоящее время способы оценки условий трудовой деятельности имеют эффективные альтернативы. К примеру, в некоторых странах Европейского союза с большим успехом применяется [2]:

- декларирование профессиональных рисков, то есть предоставление в органы надзора и контроля за исполнением трудового законодательства, в органы социального страхования заявления-декларации, подтверждающего соответствие нормативным требованиям условий труда на производстве. Этот документ возлагает на декларанта определенную ответственность, установленную законодательством, за несоответствие фактического состояния условий труда заявленному. Декларирование представляет собой наиболее удобный, малозатратный и простой вид оценки профессиональных рисков;

- экспертная независимая оценка условий труда на производстве, которая

производится независимым экспертом по стандартной процедуре. Он оценивает стандартно вредные и опасные и стандартно допустимые условия труда, автономно принимает решение о необходимости проведения лабораторных исследований, которые самостоятельно заказывает и оплачивает, а также несет гражданско-правовую и профессиональную ответственность за свое заключение;

- сертификация систем управления профессиональными рисками – процесс установления соответствия системы управления профессиональными рисками необходимым требованиям соответствующим сертифицированным органом.

В целом, благодаря оценке финансовых потерь работника при причинении вреда его здоровью негативными условиями трудовой деятельности, оценке материальных потерь организации, работодатель сможет принимать обоснованные управленческие решения по уменьшению профессионального риска, а также проводить определенные мероприятия по улучшению условий труда на производстве и совершенствованию трудовых отношений с наиболее рациональным использованием административных и финансовых ресурсов.

Список оитературы:

1. Серединцева А.А. Система мотивации персонала в России и за рубежом [Электронный ресурс] // Бизнес образование России. Общероссийский информационный портал. – Режим доступа: [http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2007/24/](http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/24/).

2. Методы поддержания работоспособности персонала [Электронный ресурс] // Административно-управленческий портал – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m152/8\\_1.htm](http://www.aup.ru/books/m152/8_1.htm).

3. Травин В.В, Дятлов В.А. Сущность мотивации труда [Электронный ресурс] // Бизнес образование России. Общероссийский информационный портал. – Режим доступа: [http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles\\_358.html](http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_358.html).

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/scripts/db\\_inet](http://www.gks.ru/scripts/db_inet).

**Голоктионов Дмитрий Андреевич**

*студент 2 курса факультета магистратуры  
и подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: [golokdim@yandex.ru](mailto:golokdim@yandex.ru)*

**Научный руководитель**

**Ильминская Светлана Александровна**

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: [ilminskaya\\_svetl@mail.ru](mailto:ilminskaya_svetl@mail.ru)*

УДК 005.9

С.А. Васенина

## МЕТОДИКА ТЕХНОЛОГИИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

*В статье рассмотрены вопросы совершенствования процесса управления персоналом предприятия, направленные на эффективность его работы, способствующей повышению результативности хозяйственной деятельности предприятия. Отсутствие единого подхода к определению критериев эффективности в управлении персоналом и к проблеме измерения эффективности трудовой деятельности ведет к необходимости исследования инструментария механизма управления кадровым составом, оценке профессиональных и интеллектуальных способностей работников. Выбор критериев определяется назначением критериев оценки, т.е. тем, для решения каких задач используются результаты оценки.*

*Ключевые слова: персонал, управление, критерии, эффективность, анализ, подход, показатели, компетенция, профессионализм.*

Правильное управление персоналом в организации является ключевым фактором успеха фирмы, т.к. именно персонал, его мотивация и заинтересованность в работе предприятия являются тем двигателем, который может усилить использование имеющихся ресурсов либо может уничтожить самые перспективные и многообещающие планы организации.

Задачи, связанные с управлением персонала, возникают на всех функциональных участках и уровнях управления экономической деятельностью. При их решении следует исходить из того, что в центре внимания стоит работающий человек, независимо от того, какое место он занимает в организации и какие задачи перед ним возникают.

Работа с персоналом в последнее время выступает не как управление, основанное лишь на административных методах, а представляет собой реализацию тех управленческих решений, которые основаны на согласовании системы интересов человека и предприятия [3].

Рассмотрение данной темы является актуальным в настоящее время, так как эффективность управления сотрудниками, а значит, и вся эффективность деятельности организации в целом зависит от того, насколько цели предприятия и цели его работников будут совпадать между собой [4].

В настоящее время нет единого подхода к определению критериев эффективности в управлении персоналом и к проблеме измерения эффективности трудовой деятельности. Сложность заключается в том, что процесс трудовой деятельности сотрудников связан с производственным процессом и его конечными результатами, социальной деятельностью общества, а также экономическим раз-

витиём предприятия.

Выделяют 3 общих подхода: Подход «А», Подход «Б» и Подход «В» (табл. 1).

Таблица 1 – Общие подходы к определению критериев эффективности управления персоналом [2].

Подход	Сущность подхода
1. Подход «А»	Сущность данного подхода заключается в том, что конечные результаты производства должны служить критериальными показателями эффективности управления персоналом. Критериальными показателями выступают: а) прибыль предприятия; б) затраты на 1 рубль продукции или услуги; в) уровень рентабельности; г) дивиденды, в расчёте на 1 акцию.
2. Подход «Б»	Данный подход предполагает, что результативность и сложность «живого труда» должны отражать следующие критериальные показатели: а) производительность труда; б) общий ФОТ; в) темпы роста производительности труда и заработной платы; г) удельный вес заработной платы в себестоимости продукции.
3. Подход «В»	На основании подхода «В» эффективность управления персоналом определяется организацией и мотивацией труда, психологическим состоянием коллектива. Критериальные показатели, выделяемые данным подходом: а) текучесть кадров; б) уровень квалификации; в) затраты на обучение сотрудников; г) расходы на создание реализацию социальных программ.

Оценка результативности труда каждого работника направлена на определение уровня эффективности выполнения его работы [1, 7]. Оценка труда персонала преследует осуществление определённых целей, таких как:

Во-первых, повышение эффективности работы сотрудников.

Во-вторых, назначение справедливого и достойного вознаграждения за проделанную работу.

В-третьих, принятие решения, связанного с трудовой карьерой сотрудника.

Творческие способности человека проявляются через его компетенцию, которая является ключевым понятием всей концепции управления персоналом. Концепция – это целесообразное сочетание способностей, личностных качеств и мотивации персонала фирмы, которые рассматриваются во временном интервале (рис. 1).

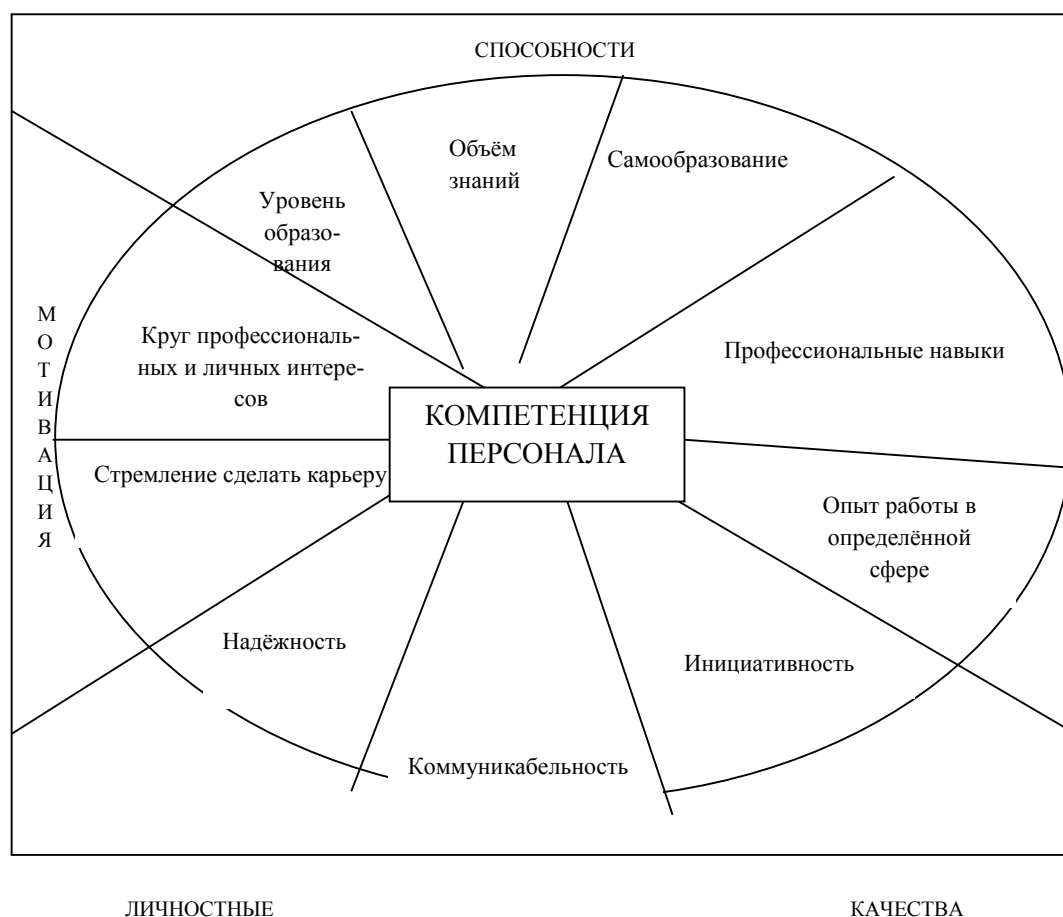


Рисунок 1 – Концепция управления персоналом в организации [13]

При оценке компетентности персонала рассматриваются в самом общем виде:

а) способности персонала (т.е. уровень образования, объём знаний, профессиональные навыки и опыт работы в определённой сфере);

б) личностные свойства (т.е. инициативность, коммуникабельность, надёжность, работоспособность, пунктуальность, преданность работе и стрессоустойчивость);

в) мотивация (т.е. круг профессиональных и личных интересов, стремление сделать карьеру, добиться поставленных перед собой целей).

Компетенция персонала является категорией очень динамичной. Она может быть значительно повышена за счёт постоянного обучения, самообразования, приёма работников со стороны и особенно мотивации. Поэтому важной задачей в управлении персоналом является улучшение результативности его действий, которая зависит от компетенции и мотивационного фактора.

При оценке результативности труда важное значение имеет безукоризненное и точное определение количественных и качественных показателей, которые отражают конечные цели подразделения или фирмы в целом. Показатели, по которым оцениваются работники, называются критериями оценки [9, 12]. Концепция оценки труда персонала фирмы основывается на том, что в ка-

честве критериев оценки берутся показатели, оценивающие уровень компетенции работников [15, 16].

Исследования, проведённые в нескольких фирмах США, показали, что частота использования разных критериев составляет:

- качество выполненной работы – 94%;
- объём предоставленной работы – 91%;
- знание выполняемого дела – 86%.

Личными качествами, используемыми в роли критериев, выступили:

- инициативность и предприимчивость – 88%;
- коммуникабельность и контактность – 88%;
- надёжность и ответственность – 87%.

Выбор критериев определяется назначением критериев оценки, т.е. тем, для решения каких задач используются результаты оценки. Так, например, если основной целью является повышение результатов работы и определение заработной платы работников, то оценку осуществляют по критериям результативности. Если же целью является карьерное продвижение, то применяются критерии, которые определяют потенциальную результативность на новом месте работы [8, 10].

Оценка результативности труда работника направлена на реализацию основных целей:

1. Административные цели.
2. Информационные цели.
3. Мотивационные цели.

Эффективность управления персоналом осуществляется на основе следующих методов:

- во-первых, метода оценки достижения целей;
- во-вторых, метода оценки компетенций;
- в-третьих, метода мотивации;
- в-четвёртых, метода изучения статистики человеческих ресурсов;
- в-пятых, метода оценки издержек.

По данным компании №1 в области управления персоналом «Экопси Консалтинг», 85% российских компаний не придает значения аналитике в сфере управления персоналом. Около 20% работодателей выявляют недостатки в управлении человеческими ресурсами и задумываются, какие кадры им наиболее подходят. Но и они не проводят точного анализа сложившейся ситуации. И лишь 5% респондентов ведут аналитику и учет в сфере кадровой работы [18].

Чтобы выстоять в сложившейся экономической ситуации, предприятиям нужно сосредоточиться на персонале. За свою долю на рынке придется бороться, воплощая новые бизнес-идеи, что невозможно без достойного кадрового резерва.

Исследование VCG и Всемирной федерации ассоциаций управления персоналом показало, что именно сильный отдел кадровой службы во многом является залогом успеха любого бизнеса. Исследователи проанализировали фондовые показатели «Лучших работодателей» Forbes за 20 лет и сопоставили их с

данными индекса Standard & Poor's 500.

Итоги исследования таковы – результаты 100 организаций с наиболее эффективной системой управления персоналом оказались выше индекса на 100%. Это однозначно показывает прямую зависимость финансовых показателей компании от эффективного управления персоналом в ней.

Фактически в настоящее время происходит преобразование в области управления человеческими ресурсами. Меняются задачи и цели кадровой работы – она перестает быть чисто административной. Менеджер отвечает за все, что происходит в компании в сфере управления персоналом, именно он формирует корпоративную культуру, создаёт имидж компании. На Западе от менеджера требуется знание всех бизнес-процессов компании: от производства до маркетинговой деятельности.

Во главе концепции управления персоналом стоит человеческий потенциал. Кадровая работа, которая зачастую складывается как исключительно административная, сдерживает перспективное управление персоналом [5, 17].

Стратегическое же управление позволяет оперативно реагировать на вызовы из внешней среды, а также подразумевает гибкость и ориентацию на клиента. Кадровая политика при этом ставит своей целью полное удовлетворение запросов каждого сотрудника для раскрытия его личного потенциала.

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что оценка степени результативности труда каждого работника – обязательный элемент контроля любой фирмы [6, 14]. Это одна из ключевых функций управления персоналом, направленная на определение уровня эффективности выполнения поставленных задач.

В общем виде оценка результативности труда работника должна включать в себя выполнение следующих мероприятий:

1. Чёткую формулировку требований, предъявляемых к конкретной должности.
2. Формирование системы критериев оценки уровня компетенции работника, ориентированную на выполнение определённых должностных требований.
3. Комплексную оценку труда работника.
4. Создание механизма, связывающего результаты оценки труда работника с системой вознаграждения за труд, т.е. с определением заработной платы, размера премий и льгот.
5. Создание механизма, связывающего результаты оценки труда работника с системой повышения квалификации и переподготовки каждого из сотрудников [11].

#### Список литературы:

1. Быков Р.А., Лытнева Н.А. Риск в системе оплаты труда работников организации // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.35. – №2. – С. 117-122.
2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 62 с.

3. Корнюшин В.Ю. Основы управления персоналом. – М.: МИЭМП, 2009. – 172 с.
4. Корнюшин В.Ю. Основы управления персоналом. – М.: МИЭМП, 2010. – 237 с.
5. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Инструменты механизма внутреннего и стратегического планирования промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1 (27). – С. 50-56.
6. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1 (27). – С. 43-48.
7. Лытнева Н.А. Системы оплаты труда на предприятиях реального сектора экономики // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.35. – №2. – С. 139-143.
8. Лытнева Н.А. Инновационная образовательная модель и технологии подготовки экономических кадров для малого предпринимательства // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. – №2 (8). – С. 141-147.
9. Лытнева Н.А. Методологический инструментарий оценки кадров в управлении персоналом организации // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике: материалы IV Международной научно-практической конференции. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 212-216.
10. Лытнева Н.А. Система образовательных индикаторов для повышения уровня профессиональных компетенций экономистов в малом предпринимательстве // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2012. – №1 (5). – С. 109-113.
11. Лытнева Н.А. Ответственность за нарушение сроков выплаты заработной платы // Бухгалтерский учет. – 2005. – №12. – С. 12-16.
12. Лытнева Н.А., Парушина Н.В. Развитие методического инструментария в управлении оценкой эффективности персонала // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – №2 (32). – С. 101-106.
13. Макарова И.К. Управление персоналом: учебник. – М.: Юриспруденция, 2010. – 134 с.
14. Лытнева Н.А., Парушина Н.В. Система эффективного управления и контроля оплаты труда и соблюдения трудового законодательства в организациях // Фундаментальные исследования. – 2014. – №12-7. – С. 1498-1502.
15. Лытнева Н.А., Парушина, Н.В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы организации // Аудитор. – 2012. – №8. – С. 38-47.
16. Парушина Н.В., Лытнева Н.А. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы организации // Аудитор. – 2012. – №9. – С. 30-35.
17. Лытнева Н.А., Парушина Н.В. Система показателей экономики труда в управлении кадровым потенциалом организации // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.35. – №2. – С. 131-135.

18. Экопс Консалтинг, компания №1 в области управления персоналом [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecopsy.ru>

**Васенина Светлана Александровна**

*бакалавр 4 курса факультета «Государственное, муниципальное  
управление и экономика народного хозяйства»  
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте РФ» (Орловский филиал)  
e-mail: svetylikvasenina@yandex.ru*

**Научный руководитель**

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент и государственное управление»  
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте РФ» (Орловский филиал)  
e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

**УДК 331.101.39**

**Я.Н. Чеплова**

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОАО ГМС «НАСОСЫ»**

*При всей широте методов, с помощью которых можно мотивировать работников, руководитель компании должен сам выбирать, каким образом стимулировать каждого работника для выполнения главной задачи – выживания фирмы в жесткой конкурентной борьбе. В целях совершенствования системы вознаграждения персонала целесообразно применение коэффициентно-долевого метода в оплате труда работников предприятия.*

*Ключевые слова: вознаграждение, коэффициентно-долевой метод, квалификационный уровень работника, коэффициент трудового участия (вклада) (КТУ), сдельные расценки.*

Как известно, составляющими системы вознаграждения персонала являются постоянная, переменная оплата труда, а также нематериальные вознаграждения сотрудников. Для проектирования, а в дальнейшем и для реализации системы управления вознаграждением персонала в ОАО ГМС «Насосы» (г. Ливны, Орловская область) необходим анализ той системы вознаграждения персонала, которая сложилась на предприятии.

По данным анализа, в ОАО ГМС «Насосы» используются традиционные приемы материального стимулирования. Учитывая, что при сложившейся оплате

труда по тарифам и окладам невозможно избавиться от «уравниловки», а значит, и избежать противоречий между интересами отдельного работника и всего коллектива, то в качестве варианта совершенствования системы вознаграждения персонала предлагается бестарифная система оплаты труда.

Основопологающим документом послужило разработанное нами Положение об оплате труда для ОАО ГМС «Насосы». Согласно этому документу для всех работников предприятия от директора до рабочего заработная плата составляет долю работника в фонде оплаты труда (ФОТ) или всего предприятия, или отдельного подразделения. Таким образом, величина заработной платы каждого работника фактически зависит от таких факторов, как уровень квалификации исполнителя, вклада (коэффициента трудового участия) (КТУ), отработанного времени по факту.

Определить долю каждого работника в общем заработке коллектива, а значит, оценить его индивидуальный вклад (КТУ) в современных условиях возможно, используя единый коэффициент трудового участия, который отражает такие основные характеристики работы, как её объем, сложность и условия выполнения. Фактически выполненные им задачи являются показателем оценки трудового вклада, что и составляет сущность коэффициентно-долевого метода.

Для применения его в конкретных условиях предприятия ОАО ГМС «Насосы» следует предварительно определить базовую расчетную величину. Использование этой величины позволит оценить работу с учетом условий труда, загруженности работников и плана выпуска продукции в течение смены.

Стоимостная оценка выполняемой работы, т.е. сдельная расценка, принята нами в качестве базовой расчетной величины. При существующих двух вариантах расчетов учитываются следующие расценки: средняя за работу всего коллектива, а также за работу в соответствии с 3 разрядом с нормальными условиями труда и средней занятостью.

Величины, рассчитанные таким образом по каждому рабочему месту или по отдельной технологической операции, именуются базовыми значениями коэффициента – КТУб.

Фиксируя число операций, выполненных каждым работником, есть возможность определить степень его участия в общем трудовом процессе. При таком подходе выведенную расчетным путем величину принимаем за коэффициент трудового участия и используем её как учетную единицу количественного результата отдельного работника коллектива.

Во избежание затруднений при расчете КТУ на конкретном примере рассмотрим методику и последовательность выполнения расчетов.

Рассчитаем базовые значения коэффициента трудового участия (КТУб). Расчет его проводится как по комплексу операций, выполняемых на каждом рабочем месте, так и при необходимости по отдельным операциям (см. табл. 1). Расчётные данные в таблицах нами приведены выборочно.

Таблица 1 – Расчет базового коэффициента трудового участия по рабочим местам литейного участка ОАО ГМС «Насосы»

Номера операций, выполняемых на рабочем месте	Число рабочих по расстановке	Расценка за 1000 шт., (руб.)	Расчетный КТУ базовый
Л1-Л12	3	588,1	1,07
Л13-Л33	5	552,8	0,94
Л34- Л43	4	1199,7	1,02
Л44- Л48	2	429,3	0,73
Л49-Л55	3	576,3	0,98
Л56-Л58	2	652,8	1,11
	17 (скользящие рабочие)	17554,0	1,00
Итого	36	21173,0	

Расчет выполнен для литейного участка по производству изделий из пластмассы, где численность рабочих составляет 36 человек; ежедневное задание на смену (норма) 20 изделий, комплексная расценка за определенную часть технологического процесса, закреплённого за коллективом, составляет 21173 руб. за 1000 штук.

Расценка на человека в данном случае равна 588,1 руб. ( $21173:36=588,1$ ). Эта расчетная величина принимается как средняя по всему участку. Для определения КТУб для конкретных рабочих мест проведем сравнение расчетных расценок на выполнение работ со средними расценками.

Например, для рабочего места №2, где расценка – 577,70 руб., КТУб составит  $1,07 \cdot (629,3:588,1=1,07)$ .

А для рабочего места № 5, где расценка – 1199,7 руб., а число рабочих по расстановке – два человека, КТУб на одного сотрудника составит 1,02 ( $1199,7:2:588,1=1,02$ ).

Используя данные таблицы 2, рассчитаем КТУ, значение которого зависит от выполнения сменного задания на литейном участке.

Таблица 2 – Значение КТУ в зависимости от выполнения сменного задания на литейном участке ОАО ГМС «Насосы», в единицах

№ рабочего места по расстановке	Количество изготавливаемых изделий								
	при невыполнении плана				по плану	при перевыполнении плана			
	15	16	17	18	20	22	24	26	28
10	1,03	1,04	1,05	1,06	1,07	1,09	1,10	1,11	1,12
16	0,98	0,99	1,00	1,01	1,02	1,04	1,05	1,06	1,07
20	0,69	0,70	0,71	0,72	0,73	0,75	0,76	0,77	0,78
32	1,07	1,08	1,09	1,10	1,11	1,13	1,14	1,15	1,16

Как видно из таблицы 2, при выполнении ежедневного задания коэффициенты трудового участия рабочих различны. Безусловно, расчет упрощается в том случае, когда на линии работает расчетное число сотрудников, и при этом каждым из них выполняется плановое задание за смену.

В реальных условиях производства чаще всего так бывает. В частности, из-за отсутствия на рабочих местах по тем или причинам рабочих, а также из-за изменения их загруженности в связи с индивидуальной производительностью возникает необходимость перераспределения объемов работ между членами бригады. Вследствие этого имеет место колебания планового сменного задания (увеличение его или уменьшение), что сказывается на интенсивности труда работников. Поэтому следует при оценке персонального вклада работника в общий результат учитывать эти факторы.

Используя данные фактического выполнения ежедневного задания, вносят определенные коррективы в значения КТУб. Чтобы упростить расчеты, а также сократить затраты времени на их выполнение, для оценки индивидуальных результатов труда рекомендуется составить переводную таблицу.

Ежедневно мастер-бригадир с ее помощью производит учет работы каждого своего подчиненного, используя «Табель учета трудового вклада каждого работника в коллективный результат» (табл. 3).

Таблица 3 – Табель учета трудового вклада каждого работника в коллективный результат ОАО ГМС «Насосы», в единицах

Фамилия рабочего	Рабочие дни по графику									Сумма	Среднее
	1	2	3	---	17	18	19	20	21		
Литоцев К.	1,07	1,07	1,10		1,06	1,07	1,07	1,10	1,07	23,98	1,09
Епишев А.	1,02	1,02	1,05		1,23	1,02	1,02	1,05	1,02	25,96	1,18
Строгов Е.	1,02	1,02	1,05		1,23	1,02	1,02	1,05	1,02	25,96	1,18
Дрябин С.	0,93	0,93	1,06		0,73	0,6	0,6	0,6	0,88	22,60	1,03
Скачков Г.	1,11	1,11	1,14		21,22	1,22	1,22	1,14	1,11	28,12	1,28
Итого											16,03

Кратко рассмотрим порядок распределения коллективного заработка (при ежедневном учете). Для этого найдем среднее значение КТУ каждого рабочего, объективно отражающее его производительность.

Производится это делением суммы ежедневных значений КТУ на количество дней, отработанных бригадой за расчетный период (см. табл. 3).

Что касается стоимости единицы КТУ, то есть коэффициента распределения, то ее величина рассчитывается при делении размера коллективного заработка на сумму средних КТУ всех рабочих, которые работали в данный календарный период. Умножением среднего КТУ работника на фактическую стоимость единицы КТУ за расчетный период определяют его сдельный заработок. В нашем случае индивидуальная заработная плата работников рассчитывается следующим образом.

За 22 рабочих дня произведено 450 изделий, коллективный заработок составил 95278,5 руб. ( $21173 \times 450 : 1000 = 95278,5$ ).

Стоимость единицы КТУ составила 5941,7 руб. ( $95278,5 : 16,03 = 5941,7$ ).

Таким образом, индивидуальная заработная плата работников составила:

Литоцев К. – 6476,5 руб. ( $5941,7 \times 1,09$ );

Епишев А. – 7011,2 руб. ( $5941,7 \times 1,18$ );

Строгов Е. – 7011,2 руб. ( $5941,7 \times 1,18$ );

Дрябин С. – 6120 руб. ( $5941,7 \times 1,03$ );

Скачков Г. – 7605,4 руб. ( $5941,7 \times 1,28$ ).

Однако для отражения всего многообразия факторов, влияющих на достижение коллективом высокого результата, только учета производительности труда недостаточно. В связи с этим рекомендуется проводить корректировку значений КТУ, взяв за основу договорные условия, принятые непосредственно коллективом: на общем собрании устанавливается максимальный диапазон корректировки индивидуального сдельного заработка. Итак, если на исследуемом предприятии он будет принят в пределах 1000 руб., то при стоимости единицы КТУ – 5941,7 руб., расчетные числовые значения корректировок будут составлять 0,168. В пределах данной договорной величины и определяются долевые значения конкретных элементов трудового вклада, что позволит дать полную и объективную оценку вклада каждого работника.

В случае возникновения различных источников повышения общих результатов труда, то распределить их между членами коллектива также можно на базе предлагаемого коэффициентно- долевого метода. Применение его справедливо для рабочих-сдельщиков, для работающих по контрактам, а также и для тех, чей труд оплачивается по косвенно-сдельной и повременной системам.

В качестве примера рассмотрим вариант распределения коллективного заработка между членами трудового коллектива с использованием коэффициентно- долевого метода.

Как свидетельствует практика, по мнению линейных руководителей, такая оценка носит характер бюрократической, формальной процедуры, требующей значительных затрат времени. В действительности ее применение дает, в первую очередь, возможность соблюдать индивидуализацию вознаграждения (одного из принципов организации оплаты труда), обеспечивающую рациональное использование персонала организации.

Следовательно, оценка индивидуальных результатов персонала и есть производная функция контроля, так как количественные оценки результатов труда (таких показателей, как количество выполненных работ, соблюдение работником установленных сроков выполнения заданий и др.) должны осуществляться путем сопоставления фактически достигнутых результатов работника с контрольными показателями (план, задание, установленные сроки и т.д.). В этом случае оценка результатов труда работника будет определяться путем суммирования оценок по названным показателям с учетом их удельного значения ( $q$ ). С учётом этого в качестве примера рассчитаем коэффициент трудового вклада работника ( $K_i$ ), используя рекомендуемое нами Положение об оплате труда в ООО

ГМС «Насосы» и шкалу коэффициента трудового вклада работника

С учетом данных о фактических достижениях сотрудника руководителем подразделения предприятия изменяется коэффициент  $W_i$ . (весомость  $i$ -го достижения или упущения в работе ( $i = 1, 2, \dots, n$ )). В том случае, если в течение месяца были отмечены упущения, то размер трудового вклада работника будет соответственно уменьшен на величину индивидуального коэффициента. Расчет коэффициента трудового вклада каждого сотрудника предприятия ( $K_i$ ) в зависимости от достижений (+) и упущений (-) в работе выполняется по формуле (1):

$$K_i = 1 \pm \sum W_i x q_i, \quad (1)$$

где  $n$  – число показателей,

$q$  – значение показателя, т.е. коэффициент, определяющий важность выполняемых видов работ ( $q < 0,6$  – значение определяется в зависимости от количества оцениваемых показателей и расставляется в порядке возрастания важности показателя).

Итак, конкретно рассчитаем КТУ работника, имея шкалу коэффициентов трудового вклада. Работник получил положительную характеристику и при оценке результатов его работы руководителем подразделения  $K_i$  составил по расчёту 1,4

$$(K_i = 1 + [(0,6 \times 0,2) + (0,5 \times 0,2) + (0,4 \times 0,3) + (0,3 \times 0,1) + (0,2 \times 0,1) + (0,1 \times 0,1)] = 1,4).$$

Таким образом, рассчитав КТУ по каждому работнику, можно определить индивидуальную сумму заработной платы по формуле (2):

$$ЗП_i = (K_i \cdot \text{ФОТ}) / (K_{\text{ср}} \cdot n) - (K_i / \sum K_i) \cdot \text{ФОТ}, \quad (2)$$

где  $ЗП_i$  – размер заработной платы  $i$ -го работника, руб;

$K_i$  – коэффициент, показывающий, во сколько раз оплата труда данного 1-го работника выше минимальной зарплаты;

ФОТ – объем средств, предназначенных для оплаты труда, руб;

$n$  – численность рабочих, чел;

$K_{\text{ср}}$  – средний коэффициент соотношений в оплате труда на предприятии;

$\sum K_i$  – сумма значений  $K_i$  по всем работникам.

С помощью данной формулы определяют долю ФОТ, которую должен получить конкретный работник согласно квалификационному уровню и качеству труда. При этом соотношения в оплате труда работников различных категорий ( $K_i$ ) установлены в виде «вилки» с достаточно широким диапазоном.

Как видно, при одном и том же уровне квалификации, разряде размеры соотношений в заданном интервале различны. Утверждаются они Советом трудового коллектива, определив периодичность и состав показателей для расчета Кл.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что реализация ко-

эффективно-долевого метода будет способствовать укреплению трудовой дисциплины, устранению непроизводительных потерь рабочего времени, сокращению текучести кадров, повышению производительности труда, созданию благоприятного морально-психологического климата в коллективе, что, в конечном счете, приведет к увеличению выручки и прибыли предприятия.

Список литературы:

1. Веснин В.Р. Технология работы с персоналом и деловыми партнерами: учеб.-практ. пособие. – 2-е изд. – М.: Элит-2000, 2012. – 592 с.
2. Драчева Е.П., Юликов Л.И. Управление персоналом современной организации: учебник. – М.: Мастерство, 2012. – 326 с.

**Чеплова Яна Николаевна**

*студентка 2 курса факультета магистратуры  
и подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: bkmbu@yandex.ru*

**Научный руководитель**

**Ильин Иван Владимирович**

*к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ivan-ogiet@yandex.ru*

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

УДК 658.14/.17+657.6

М.Е. Маклакова, Н.А. Лытнева

### ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ: КОСВЕННЫЙ МЕТОД

*Статья посвящена составлению отчёта о движении денежных средств косвенным методом. Особое внимание уделяется использованию упрощенного метода подготовки отчета, который подразумевает наличие только баланса. Такой метод составления отчёта показывает информацию, характеризующую источники финансирования. Из этого следует, что косвенный метод более информативен, так как он позволяет анализировать денежные средства организации.*

*Ключевые слова: денежные средства, анализ, чистая прибыль, бухгалтерский баланс, финансовая отчётность.*

Отчёт о движении денежных средств предоставляет информацию о движении денежных потоков организации [1]. Его значение связано характеристикой использования организацией своих финансов. То есть его предназначение – отражение поступления и выбытия денежных средств организации за отчётный год и их источников [14, 15].

При составлении отчёта разделяют приток и отток наличных денежных средств по видам деятельности (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация денежных потоков по видам деятельности

Вид деятельности	Поступления	Выбытия
Операционная	Продажа товаров и оказания услуг; Рентные платежи; Выплаты и поступления страховых компаний;	Выплаты поставщикам; Заработная плата; Налог на прибыль;
Инвестиционная	Продажа внеоборотных активов; Продажи акций; Поступления в погашение займов, предоставленных другим сторонам;	Выплаты для приобретения внеоборотных активов; Выплаты по приобретению долговых инструментов других организаций; Кредитование других сторон.
Финансовая	Выпуск долевых инструментов (акций); Эмиссия облигаций, векселей и от прочих финансовых инструментов.	Выплаты собственникам при выкупе или погашении акций; Финансовая аренда; Погашение займов;

Преимущество косвенного метода состоит в том, что он позволяет определить взаимосвязь полученной прибыли с изменением величины денежных потоков. Метод достаточно условный, так как в его основе лежит предположение о том, что уменьшение активов означает приток денежных средств, уменьшение пассивов – отток денежных средств [16]. Такой отчет не покажет весь оборот денежных средств, он условно покажет разницу между поступлением и выбытием по отдельным статьям.

Составление отчёта происходит путём добавления к чистой прибыли исправлений на неденежные статьи расходов (амортизация основных средств и нематериальных активов, результата от операций, связанных с выбытием долгосрочных активов и других) и суммы изменения отдельных статей активов и пассивов.

Для составления такого отчёта, кроме сформированной бухгалтерской отчётности, необходим объём дополнительной информации. Для составления отчета о движении денежных средств косвенным методом обычно используют методику, изложенную в МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств». В ней подробно раскрыта вся технология данного метода, предъявлены достаточно высокие требования к наличию исходных данных.

Бывают ситуации, когда необходимо срочно принять решение, например, о выделении лимита дебиторской задолженности клиенту, а на руках имеется только бухгалтерский баланс, в таких случаях совсем не обязательно следовать требованиям МСФО 7. Существует упрощенная методика подготовки отчета о движении денежных средств косвенным методом, которая подразумевает наличие только баланса. Такую методику мы и рассмотрим на примере.

В таблице 2 приведены исходные данные баланса ООО «Венера» для формирования отчета о движении денежных средств.

Таблица 2 – Сводный аналитический баланс ООО «Венера», тыс. руб.

СТАТЬИ	31.12.2013	31.12.2013	Отклонение
Основные средства	213 000	207 000	-6 000
Долгосрочные финансовые вложения	9 600	8 600	-1000
Прочие внеоборотные активы	12 700	17 590	4 890
Запасы готовой продукции и товаров для перепродажи	63 400	59 700	-3 700
Сырье и материалы	58 000	72 000	14 000
Незавершенное производство	8 000	18 400	10 400
Дебиторская задолженность	27 350	33 000	5 650
Денежные средства	41 850	24 850	-17 000
Прочие оборотные активы	4 450	4 400	-50
<b>БАЛАНС</b>	<b>438 350</b>	<b>445 540</b>	<b>7190</b>
Уставный и добавочный капитал	26 000	26 000	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	329 000	337 740	8 740
Займы и кредиты	15 000	15 000	-
Кредиторская задолженность	58 350	56 800	-1 550
Прочие обязательства	0	0	-
<b>БАЛАНС</b>	<b>408 400</b>	<b>413 740</b>	<b>5 340</b>

Для составления отчета необходима информация об изменении значений по статьям баланса, поэтому добавляем графу – «Отклонение».

Из баланса видно, что нераспределенная прибыль за период составила 8 740 тыс. руб., записываем эту сумму в сводную таблицу поступлений и выбытий денежных средств (табл. 3) как поступления, в графу – прибыль отчетного периода. Уменьшение активов означает поступление, уменьшение пассивов – выбытие. В нашем примере готовая продукция уменьшилась, из этого следует, что она отгружена и денежные средства за нее уже получены.

Таблица 3 – Сводная таблица поступлений и выбытий денежных средств ООО «Венера», тыс. руб.

1 Поступление денежных средств (сумма 2 - 5)	19 490
2 Прибыль отчетного периода	8 740
3 Уменьшение основных средств	6 000
4 Уменьшение долгосрочных финансовых вложений	1 000
5 Уменьшение прочих оборотных активов	50
6 Уменьшение товарных запасов	3 700
7 Выбытие денежных средств	36 490
8 Увеличение прочих внеоборотных активов	4 890
9 Уменьшение кредиторской задолженности	1 550
10 Увеличение незавершенного производства	10 400
11 Увеличение сырья и материалов	14 000
12 Увеличение дебиторской задолженности	5 650
13 Изменение остатка денежных средств	-17 000

Далее из актива баланса анализируем в таблице 3 поступления средств по статьям: основные средства, долгосрочные финансовые вложения, запасы готовой продукции и прочие оборотные активы, которые в общей сумме составляют:

$$6\,000 + 1\,000 + 3\,700 + 50 = 10\,750 \text{ тыс. руб.}$$

Выбытия произошли по статьям актива баланса: дебиторская задолженность, незавершенное производство, сырье и материалы, прочие внеоборотные активы в общей сумме:

$$5\,650 + 10\,400 + 14\,000 + 4\,890 = 34\,940 \text{ тыс. руб.}$$

К этой сумме прибавляем уменьшение кредиторской задолженности, чтобы найти общую сумму выбытий:

$$34\,940 + 1\,550 = 36\,490.$$

Разница между поступлениями и выбытиями покажет изменение остатка денежных средств  $19\,490 - 36\,490 = -17\,000$  тыс. руб., что отражено в соответствующей статье баланса.

Данная таблица наглядно представляет направления выбытия денежных средств и источники их поступления. Результаты свидетельствуют о том, что движение денежных средств согласовано с финансовым результатом, что является преимуществом составления данного отчета косвенным методом [7, 8].

По данным Отчета о движении денежных средств можно осуществить

анализ движения денежных потоков по видам деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, т.е. в классической форме [11, 12].

К операционной деятельности в нашем примере относится:

- уменьшение товарных запасов,
- уменьшение кредиторской задолженности,
- уменьшение прочих оборотных активов,
- увеличение дебиторской задолженности,
- увеличение незавершенного производства,
- увеличение сырья и материалов,
- изменение прочих обязательств.

К финансовой деятельности относятся:

- изменение уставного и добавочного капитала,
- изменение кредитов и займов,
- К инвестиционной деятельности относятся:
- уменьшение основных средств,
- увеличение прочих внеоборотных активов.
- изменение финансовых вложений.

Представим в таблице отчет с выделением по видам деятельности (таблица 4).

Таблица 4 – Отчет о движении денежных средств по видам деятельности ООО «Венера», тыс. руб.

Прибыль отчетного периода	8 740
Операционные потоки	
Увеличение дебиторской задолженности	-5 650
Уменьшение товарных запасов	3 700
Увеличение сырья и материалов	-14 000
Увеличение незавершенного производства	-10 400
Уменьшение прочих оборотных активов	50
Уменьшение кредиторской задолженности	-1 550
Уменьшение прочих обязательств	0
Чистый операционный денежный поток	-19 110
Инвестиционные потоки	
Уменьшение основных средств	6 000
Уменьшение финансовых вложений	1 000
Увеличение прочих внеоборотных активов	- 4 890
Всего вложено в инвестиции	2 110
Потоки финансирования	
Уменьшение кредитов и займов	0
Уменьшение капитала	0
Всего чистые потоки финансирования	0
Изменение остатка денежных средств	-17 000

Таким образом, мы видим, что составление отчёта о движении денежных средств косвенным методом помогает достаточно быстро его анализировать. Кроме того, применение упрощённой методики составления отчёта, которая

предполагает наличие только балансового листа, делает составление отчёта о движении денежных средств косвенным методом более доступным [9, 10].

На наш взгляд, отчет о движении денежных средств, составленный косвенным методом, является незаменимым аналитическим инструментом. Преимущество данного метода состоит не только в простоте расчётов, но и в том, что он отражает причины изменения денежных потоков, а не направления денежных средств. Также он позволяет выделить соответствия между финансовым результатом и изменениями в оборотном капитале.

Список литературы:

1. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Н.А. Лытнева и др. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2009. – 656 с.
2. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №21. – С. 23-29.
3. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 429 с.
4. Сигидова Ю.И., Трубилина А.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
5. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 539 с.
6. Касимова Е.А. Отчет о движении денежных средств: способы составления, анализ и внутренний контроль // Молодой ученый. – 2014. – №4.2. – С. 44-47.
7. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организацией [Электронный ресурс] // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences 2012. – №3. – URL: [http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003\\_article\\_2012\\_02.pdf](http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003_article_2012_02.pdf).
8. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Инструменты механизма внутрифирменного и стратегического планирования промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1 (27). – С. 50-56.
9. Лытнева Н.А., Малявкина Л.И., Федорова Т.В. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: Форум: Инфра-М, 2006. – 296 с.
10. Лытнева Н.А., Семенов С.Г. Методика определения вероятности банкротства организаций в российской и зарубежной // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 52-57.
11. Лытнева Н.А., Гончаров П.В. Учетно-аналитическое обеспечение контроля инвестиционной деятельности в капитальном строительстве // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2014. – №2 (10). – С. 100-108.
12. Пьянова Н.В., Лытнева Н.А. Концептуальные направления развития инновационных способов оценки денежных потоков в механизме управления предприятиями малого и среднего бизнеса // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (23). – С. 61-69.

13. Ремизова О.Н. Учет денежных средств на предприятии // Современный бухучет. – 2011. – №3. – С. 13-21.

14. Сысоева О.Н., Лытнева Н.А. Анализ влияния денежных средств на формирования прибыли предприятий // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (7). – С. 101-106.

15. Лытнева Н.А., Сургучева Е.Г. Учет денежных средств на валютных счетах // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 116-120.

16. Лытнева Н.А., Пьянова Н.В. Методика внутреннего контроля в системе правления расчетами с подотчетными лицами в малом бизнесе // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №2 (24). – С. 78-84.

**Маклакова Маргарита Евгеньевна**

*студентка 4 курса факультета экономики и управления  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: rita.maklakova@mail.ru*

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

**УДК 657.372.12**

**Е.А. Кыштымова, Е.Н. Маврина**

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КАК ЭЛЕМЕНТА НАКОПЛЕННОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Процесс управления прибылью основан достоверной информации о показателе прибыли, сформированной в системе бухгалтерского учета. Учетной политикой предприятия определяются подсистемы учета доходов и расходов, которые служат основой для разработки учетной политики коммерческой организации с учетом вида деятельности и профиля предприятия. Для создания учетных подсистем для отражения финансовых результатов и определения прибыли разрабатывается рабочий план счетов с определением счетов синтетического и аналитического учета, необходимых для формирования показателей прибыли в целях их отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности с учётом требований пользователей.*

*Ключевые слова: прибыль, анализ, методика, доходы, расходы, сальдо, накопление, убыток, финансовый результат.*

Хозяйственная деятельность организации складывается из двух групп фактов хозяйственной жизни – это доходы и расходы. С экономической точки зрения доход – это поступление средств в распоряжение (хозяйственный оборот) предприятия [2, 3]. С юридической точки зрения доходом признается поступление вещных активов или нематериального имущества (интеллектуальной собственности), а также возникновение обязательств дебиторов, не связанное с возникновением обязательств перед кредиторами.

Основная задача бухгалтерского учета сводится к определению величины доходов и расходов. Но именно эта задача и считается самой трудной в экономической науке.

Порядок бухгалтерского учета доходов организации в настоящее время определяется таким нормативным документом, как ПБУ 9/99 «Доходы организации». В соответствии с п. 2 ПБУ 9/99 доходами признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала, за исключением вкладов участников [1, 9].

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным, аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику;

Выручка признается при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю, или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных в оплату, не исполнено хотя бы одно из условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка [13, 14].

Объектом проведенного исследования является коммерческая организация ООО «Каскад» г. Орел, которая является малым предприятием. Основным

видом деятельности общества является оптовая и розничная торговля гидравлическими насосами, экспорт электрооборудования в страны ближнего зарубежья. В связи со спецификой деятельности ООО «Каскад» признание доходов и расходов осуществляет с использованием метода начислений.

Доходы ООО «Каскад» классифицируются на две группы: доходы от обычных видов деятельности; прочие доходы.

Классификация доходов от обычных видов деятельности и прочих доходов ООО «Каскад» представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Состав доходов ООО «Каскад»

Для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности предприятия в отчетном году Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению предусмотрены счета синтетического учета, аккумулирующие информацию по формированию прибыли. Основными из них являются: 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».

Финансовый результат от продажи продукции (работ, услуг) определяют по счёту 90 «Продажи». Этот счёт предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним. На счете 90 «Прода-

жи» отражаются выручка и себестоимость по основному виду деятельности. Счет 90 «Продажи» активно-пассивный и финансово-результатный по назначению. К счёту 90 «Продажи» могут быть открыты следующие субсчета:

- 90-1 «Выручка».
- 90-2 «Себестоимость продаж».
- 90-3 «Налог на добавленную стоимость».
- 90-4 «Акцизы».
- 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж».

На субсчете 90-1 «Выручка» учитываются поступления активов, признаваемые выручкой.

На субсчете 90-2 «Себестоимость продаж» учитывается себестоимость продаж, по которым на субсчете 90-1 «Выручка» признана выручка.

На субсчете 90-3 «Налог на добавленную стоимость» учитываются суммы налога на добавленную стоимость, причитающиеся к получению от покупателя (заказчика).

На субсчете 90-4 «Акцизы» учитываются суммы акцизов, включенных в цену проданной продукции (товаров).

Организации-плательщики экспортных пошлин могут открывать к счету 90 «Продажи» субсчет 90-5 «Экспортные пошлины» для учета сумм экспортных пошлин.

Субсчет 90-9 «Прибыль / убыток от продаж» предназначен для выявления финансового результата (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц [15].

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведут по каждому виду проданной продукции, товаров, выполненных работ и оказанных услуг, а при необходимости и по другим направлениям деятельности предприятия (по регионам продаж и т.п.). Хозяйственные операции по продаже товаров в ООО «Каскад» определяются наличием первичных документов с последующим их отражением в бухгалтерских регистрах (рис. 2).

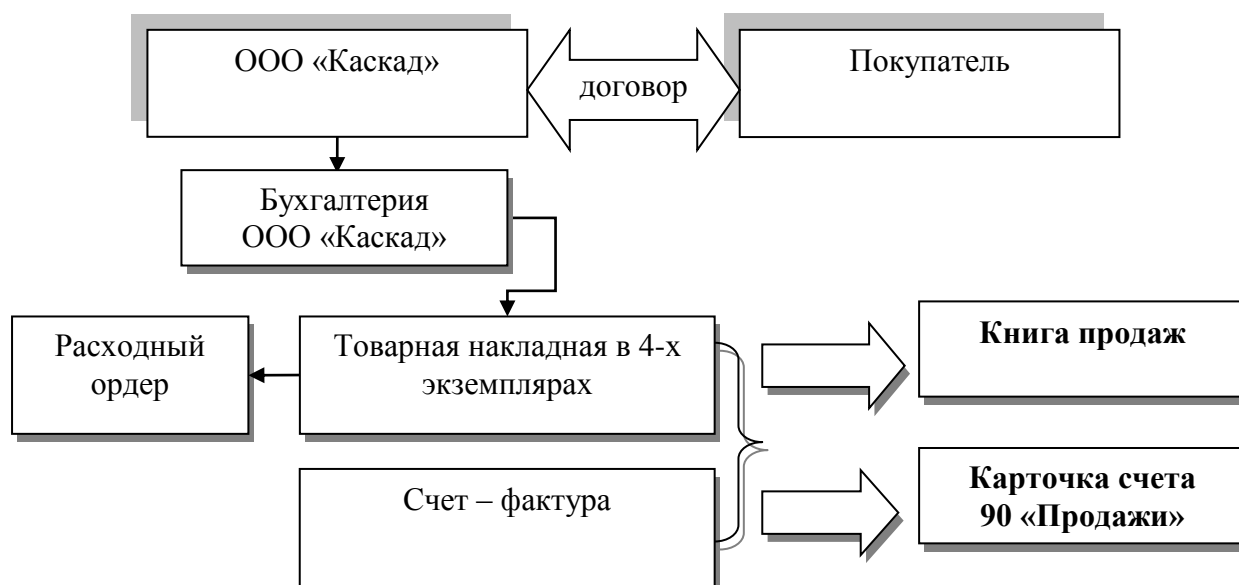


Рисунок 2 – Отражение доходов ООО «Каскад» на примере первичных документов

Конечный финансовый результат деятельности организации за отчетный период должен в максимальной степени соответствовать сумме прироста капитала собственника за счет ведения операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Определяя конечный финансовый результат как меру превышения доходов над расходами организации, собственник оценивает чистую прибыль в виде максимально возможного приращения стоимости капитала [10, 12].

Рассмотрим общую схему формирования финансового результата и отражение операций на счетах бухгалтерского учета на примере ООО «Каскад» за 2014 год (табл. 1).

Таблица 1 – Общая схема формирования финансового результата ООО «Каскад» за 4 квартал 2014 года

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
Отражена выручка от продажи товаров	62	90/1	8522129,04
Списание фактической себестоимости проданных товаров	90/2	41	51809153,29
Списаны расходы по продаже товаров	90/7	44	988723,23
Отражена прибыль от продажи товаров	90/9	99	175475,63
Отражена прибыль по прочим операциям	91/9	99	308406,13
Отражена сумма налога на прибыль	99	68	23741,33
Чистая прибыль по итогам года	99	84	1525018,16

Данные таблицы свидетельствуют о том, что ООО «Каскад» по итогам 2014 г. после уплаты налога получило чистую прибыль в сумме 1525018,16 тыс. руб.

Учёт прочих доходов и расходов, а также формирование финансового результата по ним осуществляется на счёте 91 «Прочие доходы и расходы». К этому счёту открываются следующие субсчета:

91-1 «Прочие доходы».

91-2 «Прочие расходы».

91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

На субсчёте 91/1 учитывают поступления активов, признаваемых прочими доходами.

На субсчёте 91/2 учитывают расходы, признаваемые прочими расходами.

Субсчёт 91/9 используется для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчётный месяц. Записи по субсчетам 91-1 и 91-2 производятся накопительно в течение отчётного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчёту 91-2 «Прочие расходы» и кредитового оборота по субсчёту 91-1 «Прочие доходы» определяется сальдо прочих доходов и расходов за отчётный месяц. Это сальдо ежемесячно списывается с субсчёта 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счёт 99 «Прибыли и убытки». По окончании отчётного года все субсчета, открытые к счёту 91 «Прочие доходы и расходы», закрываются внутренними записями на субсчёт 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Аналитический учёт по счёту 91 ведётся по каждому виду прочих доходов и расходов. При этом построение аналитического учёта по прочим доходам и расходам, относящимся к одной и той же финансовой операции, должно обеспечивать возможность выявления финансового результата по каждой операции [7, 11].

По данным счетов составляется отчет о финансовых результатах, который содержит информацию за два года, необходимую для анализа формирования финансовых результатов.

Конечный финансовый результат деятельности организации отражается на счете 99 «Прибыли и убытки» (рис. 3).

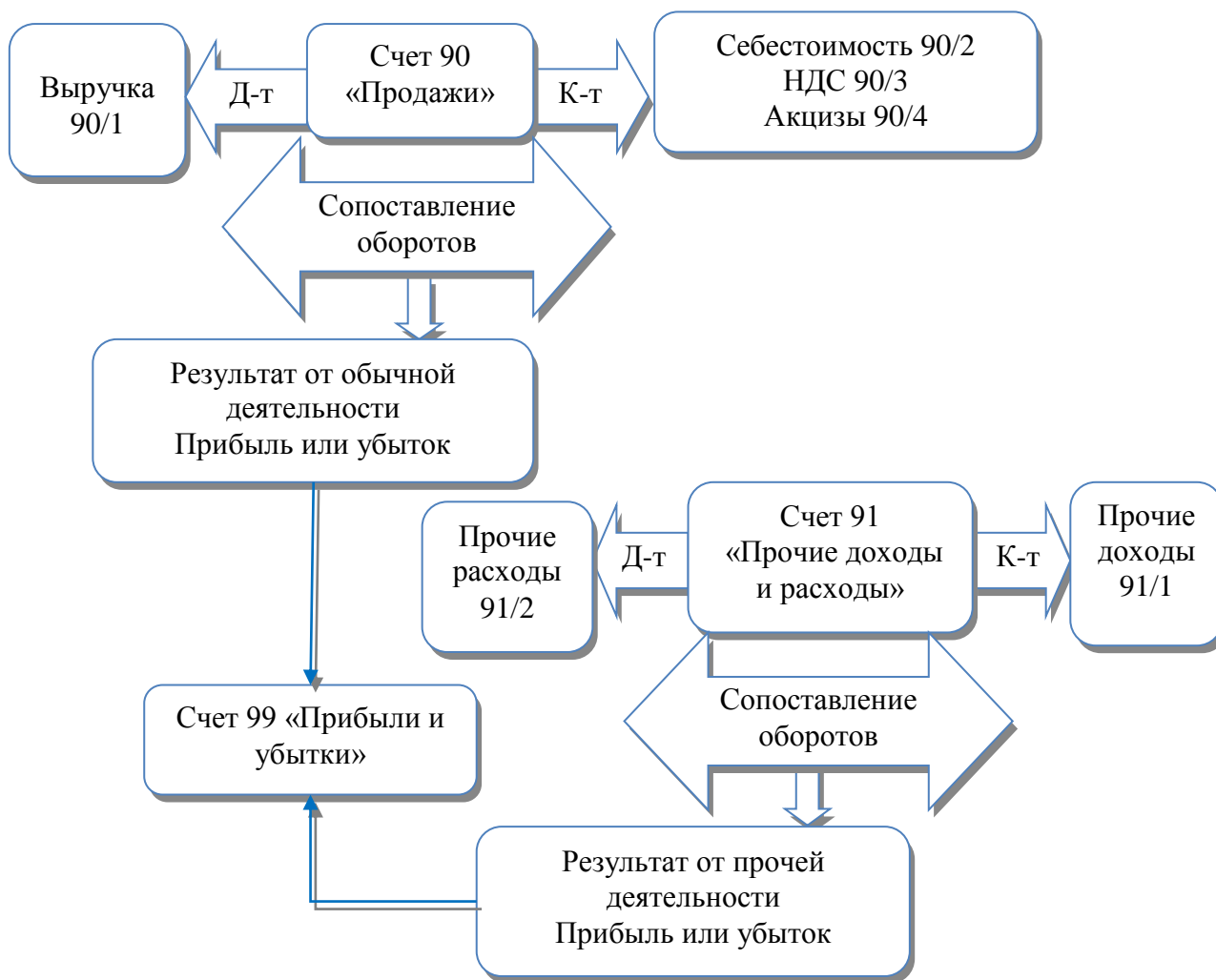


Рисунок 3 – Формирование финансового результата на счете 99 «Прибыли и убытки»

По кредиту этого счета учитывают прибыли, а по дебету – убытки. Финансовый результат отражает изменение собственного капитала за определенный период в результате производственно-финансовой деятельности организации. хозяйственные операции отражают на счете 99 по кумулятивному принципу, то есть нарастающим итогом с начала года. Сопоставление кредитового и

дебетового оборота по счету 99 определяют конечный финансовый результат за отчетный период. Превышение кредитового оборота над дебетовым отражается в качестве сальдо по кредиту счета 99 и характеризует размер прибыли организации, а превышение дебетового оборота над кредитовым записывается как сальдо по дебету счета 99 и характеризует размер убытка организации. Счет 99 имеет одностороннее сальдо.

Аналитический учет по счету 99 «Прибыли и убытки» должен обеспечивать формирование данных, необходимых для составления Отчета о финансовых результатах [6, 8].

При формировании конечного финансового результата учитываются:

1. Прибыль (убыток) от обычных видов деятельности;
2. Прибыль (убыток) от прочих операций;
3. Доходы и расходы, относимые на уменьшение прибыли (налог на прибыль, налоговые санкции).

Чистая прибыль к распределению характеризует потенциально возможный объем чистой прибыли, который мог бы быть изъят из экономического оборота данной организации для личных целей при прочих равных, нормальных условиях.

Чистая прибыль организации по бухгалтерскому балансу будет всегда меньше чистой прибыли, подлежащей распределению между собственниками (по финансовой отчетности) [4, 5]. Поскольку при распределении между собственниками объем прав на получение дивидендов будет больше суммы образованных и использованных резервов, отвлечений средств на выплату вознаграждений работникам за счет прибыли собственника.

#### Список литературы:

1. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Н.А. Лытнева и др. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2009. – 656 с.
2. Казакова Н.А., Французова И.И., Наседкина Т.И. Анализ факторов формирования инновационной модели развития региональной экономики: российский и мировой опыт // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №3. – С. 56-61.
3. Казакова Н.А., Ефремова Е.И. Концепция внутреннего контроля эффективности организации: монография. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 234 с.
4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция развития учетного обеспечения управления прибылью предприятий малого бизнеса в АПК // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2012. – №3. – С. 46.
5. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организацией [Электронный ресурс] // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2012. – №3. – URL: [http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003\\_article\\_2012\\_02.pdf](http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003_article_2012_02.pdf).
6. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Операции по увеличению уставного капитала // Аудиторские ведомости. – 2005. – №6. – С. 3.

7. Лытнева Н.А., Малявкина Л.И., Федорова Т.В. Бухгалтерский учет: учеб. для студентов учреждений сред. проф. образования, обучающихся по группе специальностей 0600 Экономика и управление. – М.: Инфра-М, 2006. – 495 с.

8. Лытнева Н.А. Методологическая концепция учета, анализа и аудита собственного капитала: монография. – Орел: Картуш, 2006. – 548 с.

9. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: автореферат дис. док. экон. наук. – М., 2006. – 44 с.

10. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем // Вестник ОрелГАУ. – 2012. – №3 (36). – С. 3-7.

11. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Методика оценки и прогнозирования чистых активов коммерческих предприятий по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности // Фундаментальные исследования. – 2015. – №4. – С. 218-223.

12. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Сысоева О.Н. Моделирование внутрифирменного управления прибылью в системе потребительской кооперации // Управление корпоративными финансами. – 2015. – №3. – С. 188-194.

13. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Исследование стратегического управления прибылью в инновационной среде // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №4 (22). – С. 37-41.

14. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Развитие информативности отчета о финансовых результатах для анализа прибыльности организаций в условиях перехода к МСФО // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – №1 (31). – С. 64-69.

***Кыштымова Евгения Александровна***

*докторант*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова*

*e-mail: rosa-13@yandex.ru, телефон: 89103067989*

***Маврина Елена Николаевна***

*студентка 3 курса факультета магистратуры*

*и подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

***Научный руководитель***

***Лытнева Наталья Алексеевна***

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*

*e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

УДК 657.36

В.М. Якушенко

**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС И МОДЕЛИ ЕГО ПОСТРОЕНИЯ**

*В статье рассмотрены теоретические и методические подходы к составлению бухгалтерского баланса как одной из основных форм отчетности предприятий, которая характеризует их имущественное положение. Дана оценка общих принципов составления баланса по требованиям МСФО и РСБУ, моделей его построения, содержания разделов и статей. Рассмотрены показатели баланса, которые характеризуют имущественное и финансовое положение организации не только по состоянию на отчетную дату, но также позволяют оценить изменение финансового состояния.*

*Ключевые слова: бухгалтерский баланс, МСФО, статьи, имущество, актив, пассив, отчетность, модель, техника построения.*

Современное развитие российской экономики и предпринимательства требует необходимости составления финансовой отчетности предприятия не только в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ), но и с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) [4]. Как отмечает М.А. Кудрявцева, «сближение экономических отношений разных стран подразумевает сближение в учете каждой страны, необходимость развития единых унифицированных форм учета, применение единообразных способов и методов ведения учета» [3].

Финансовая отчетность состоит из нескольких форм: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств и пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Основной формой бухгалтерской отчетности, характеризующей состояние средств организации в денежной оценке на определенную дату, является бухгалтерский баланс. При этом данной форме отчетности отдается предпочтение и в российских, и международных стандартах составления отчетности. Именно в этой форме отчетности содержатся важные методологические предпосылки, которые определяют всю методологию бухгалтерского учета и лежащий в ее основе принцип двойной записи.

Признание баланса как метода бухгалтерского учета и его описание связывают с именем Луки Пачоли (1496 г.). Однако как форма отчетности баланс становится признанным только к концу XIX – нач. XX вв. [14]. Такой переход баланса от методологии бухгалтерского учета именно к форме отчетности предприятия был связан, прежде всего, с отделением управляющего компанией от ее собственника, перед которым администрация (в лице управляющего) держала отчет [15].

В современной теории бухгалтерский баланс, с одной стороны, – центральный элемент метода бухгалтерского учета, с другой – основная отчетная форма. С ее помощью пользователь знакомится с имущественным и финансовым положением организации [1, 11]. Бухгалтерский баланс позволяет получить целостную информацию о хозяйственных средствах экономического субъекта и источниках их формирования в денежной оценке на отчетную дату. Структура бухгалтерского баланса зависит от различных факторов (размера экономического субъекта, структуры его управления и т.д.) и может изменяться под воздействием разных хозяйственных операций. Бухгалтерский баланс отражает те изменения, которые происходят в экономике и оказывают влияние на условия хозяйствования [2]. Иными словами, баланс представляет собой упрощенную модель имущественного положения субъекта хозяйствования, а бланк отчетности (отчетная форма) баланса является практической реализацией модели, которая выведена из множества хозяйственных операций, предварительно сгруппированных с помощью двойной записи на счетах бухгалтерского учета [6, 7].

Значение бухгалтерского баланса настолько велико, что его часто выделяют в самостоятельную отчетную единицу [8, 9]. Дополнением к балансу служит совокупность всех других форм бухгалтерской отчетности, роль которых состоит в расшифровке данных, содержащихся в балансе. В балансе отражается состояние всех средств организации. По форме баланс – таблица, на левой стороне которой отражают состав и размещение хозяйственных средств и которая называется активом, а на правой стороне, называемой пассивом, отражаются источники формирования хозяйственных средств. Особенностью данной формы отчетности является то, что итоги баланса по активу и пассиву всегда равны [3].

Статьи актива характеризуют хозяйственные средства: основные средства, запасы, денежные средства, дебиторскую задолженность и другие средства функционирования предприятия. Балансовые статьи объединяются в три группы, а группы – в разделы. В основе такого объединения лежит экономическое содержание самих статей баланса, а порядок расположения статей на конкретной стороне определены вертикальными и горизонтальными взаимосвязями между статьями и разделами.

В соответствии с МСФО активы и обязательства в балансе отражаются либо по убывающей ликвидности, либо по убывающей срочности. Иначе говоря, как и в балансе РСБУ, актив баланса всегда начинается с основных средств и нематериальных активов, а заканчивается денежными средствами на счетах в банках и в кассе предприятия. В соответствии с МСФО представление сравнительной информации за предшествующий период обязательно. Типовые статьи актива бухгалтерского баланса, составленного в соответствии с МСФО и РСБУ, имеющие единое экономическое содержание, можно представить в виде аналитической схемы, представленной таблице 1 [3].

Все вышеперечисленное характерно для баланса, построенного как на основе российских стандартов бухгалтерской отчетности, так и на основе МСФО [12].

Таблица 1 – Общие статьи бухгалтерского баланса, составленного по требованиям МСФО и РСБУ

Общие статьи	
Статья	Содержание
Инвестиции, учтенные по методу участия (долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- государственные и муниципальные ценные бумаги;</li> <li>- ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя);</li> <li>- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ);</li> <li>- предоставленные другим организациям займы;</li> <li>- депозитные вклады в кредитных организациях;</li> <li>- дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования;</li> <li>- вклады организации-товарища по договору простого товарищества;</li> <li>- прочие аналогичные вложения.</li> </ul>
Задолженность покупателей и заказчиков и другая дебиторская задолженность (дебиторская задолженность)	<p>В составе долгосрочной дебиторской задолженности может учитываться задолженность покупателей, заказчиков, поставщиков, подрядчиков, а также прочих должников.</p> <p>В составе краткосрочной дебиторской задолженности может учитываться задолженность покупателей, заказчиков, поставщиков, подрядчиков, а также прочих должников (в том числе учредителей, работников по оплате труда и подотчетным суммам, а также задолженность по уплате штрафных санкций).</p>
Налоговые обязательства и требования (отложенные налоговые активы)	Отражается информация об отложенных налоговых активах, признанных в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02, утвержденного Приказом Минфина России от 19.11.2002 №114н.
Денежные средства	Указывается информация об имеющихся у организации денежных средствах в российской и иностранных валютах, а также о платежных и денежных документах.

В МСФО обозначены требования к порядку раскрытия информации о каждой составляющей финансовой отчетности [10]. Кроме того, в нем подробно не регламентирован порядок ее обозначения, тогда как РСБУ, напротив, устанавливают «рекомендуемые формы». МСФО (IAS) 1 дает возможность сочетания подходов при формировании баланса, одни активы и обязательства

представляются с разделением на краткосрочные и долгосрочные, а другие – в порядке ликвидности, если это позволяет представить информацию в той форме, которая более надежна. РСБУ так формулирует понятия «долгосрочные» и «краткосрочные» активы и обязательства: «Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные».

МСФО (IAS) 1 характеризует порядок разделения обязательств на краткосрочные и долгосрочные более подробно. Для активов и обязательств установлены определенные критерии признания их краткосрочными (оборотными) и долгосрочными. Кроме того, охарактеризован ряд исключений из общих правил классификации, что в большинстве случаев требует применения профессиональных навыков, знания составляющих операционного цикла и намерений руководства организации в отношении активов и обязательств в целях корректного распределения линейных статей по категориям.

Анализ практики составления бухгалтерского баланса позволил определить две основные модели его построения:

- форма счета – горизонтальная форма;
- форма отчета – вертикальная форма.

Для горизонтальной формы баланса характерно:

- расположение активов в левой части баланса, а обязательств – в правой;
- каждой статье баланса соответствует сальдо определенного счета или нескольких счетов.

Горизонтальная форма построения бухгалтерского баланса характерна для США, Канады и др. стран. Уравнение баланса выглядит как:

$$\text{Актив} = \text{Обязательства} + \text{Собственный капитал} \quad (1)$$

Пример построения горизонтальной модели бухгалтерского баланса представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Горизонтальная форма построения бухгалтерского баланса

Актив	Сумма, тыс. ден. ед.	Пассив	Сумма, тыс. ден. ед.
Основные средства	100		
Оборотные активы: сырье, материалы	50 20	Краткосрочные обязательства	40
Дебиторы	15		
денежные средства	15		
		Акционерный капитал	50
		Нераспределенная прибыль	60
<b>БАЛАНС</b>	<b>150</b>	<b>БАЛАНС</b>	<b>150</b>

В России принята горизонтальная модель построения бухгалтерского баланса.

Существует еще вертикальная модель построения бухгалтерского баланса, которая также предполагает две части: актив и пассив. При вертикальном построении баланса равенство выражено следующим уравнением:

$$\text{Активы} - \text{Обязательства} = \text{Собственный капитал} \quad (2)$$

Вертикальная форма построения бухгалтерского баланса представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Вертикальная форма построения баланса

Статья баланса	Сумма, тыс. ден.ед.
1. Основные средства	100
2. Оборотные активы:	80
сырье, материалы	30
денежные средства	40
3. Краткосрочные обязательства	35
4. Нетто-оборотные активы (стр.2 – стр.3)	45
5. Нетто-активы	145
6. Акционерный капитал	25
7. Нераспределенная прибыль	120
Итого собственного капитала (стр. 6 + стр. 7)	145

Бухгалтерский баланс, являясь способом обобщения и группировки имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования на определенную дату в денежной оценке, характеризует имущественное и финансовое положение организации не только по состоянию на отчетную дату, но и позволяет оценить изменение финансового состояния за определенные периоды [5].

В настоящее время одной из проблем является узкая информативность бухгалтерского баланса для осуществления анализа. Реформирование бухгалтерской отчетности привело к тому, что из баланса исчезла расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности, запасов организации [13]. Снижение информативности бухгалтерского баланса лишает возможности оценить качество дебиторской и кредиторской задолженности, а именно наличие или отсутствие просроченной задолженности, которая является главным признаком финансового благополучия или неблагополучия предприятия.

#### Список литературы:

1. Гончаров П.В., Лытнева Н.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности в управлении инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий АПК // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – №2. – Часть5. – С. 1017-1022.
2. Гришина А.К., Карасева И.А. Эволюция формы бухгалтерского баланса в российской системе учета и отчетности // *Молодой ученый*. – 2014. – №21. – С. 18-20.

3. Кудрявцева М.А. Сравнительный анализ актива бухгалтерского баланса, составленного в соответствии с МСФО и РСУиО // Экономика, управление, финансы: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – С. 121-122.
4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческих организаций // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2012. – № 3. – С. 7-15.
5. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: автореферат дис. док. экон. наук. – М., 2006. – 44 с.
6. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 496 с.
7. Лытнева Н.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие для студентов вузов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 656 с.
8. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1. – С. 43-48.
9. Лытнева Н.А., Семенов С.Г. Методика определения вероятности банкротства организаций в российской и зарубежной практике // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 52-57.
10. Лытнева Н.А., Боброва Е.А., Федорова Т.В. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. – М.: Форум, 2009. – 320 с.
11. Лытнева Н.А., Гончаров П.В. Анализ показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности в механизме управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий АПК // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – №1. – С. 58-63.
12. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Акимова Н.В. Управление капиталом: современные концепции методологии учетного обеспечения. – Орел: Орловский государственный аграрный университет, 2009. – 241 с.
13. Попова Е.Н., Попова Т.Н. Значение и функции бухгалтерского баланса в рыночной экономике // Молодой ученый. – 2014. – №21. – С. 43-45.
14. Дараева Ю.А. Теория бухгалтерского учета: конспект лекций. – М.: Эксмо, 2008. – 160 с.
15. Теория бухгалтерского учета: учебник / под ред. В.Р. Захарьин. – М.: Инфра-М, Форум, 2013. – 304 с.

**Якушенко Валентина Михайловна**

*студентка 4 курса факультета экономики и управления  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: valyusha.yakushenko.95@mail.ru*

**Научный руководитель**

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

УДК 657.371.1

О.В. Пец

## ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛЬНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

*В статье рассмотрен процесс инвентаризации, которая является обязательной процедурой перед составлением годовой отчетности и обеспечивает проверку достоверности показателей бухгалтерского баланса. Проведение инвентаризации осуществляется в соответствии с требованиями законодательства и предварительно планируется на предприятии, а также предусматривается учетной политикой.*

*Ключевые слова: инвентаризация, виды инвентаризации, бухгалтерский баланс, показатели, акт, инвентаризационная ведомость.*

Актуальной проблемой социально-экономического развития общества на сегодняшний день является обеспечение целостности и сохранности хозяйственных ресурсов, их экономического и рационального использования, предотвращение сырьевых, топливных расходов и других расходов материальных ценностей, не связанных с производством. Одним из наиболее важных средств контроля сохранности материальных ценностей является инвентаризация, в процессе которой происходит проверка сохранности имущества организации и состояния её финансовых обязательств путём сличения фактических данных с данными бухгалтерского учёта.

В бухгалтерском учете под действием различных факторов могут возникнуть расхождения и несоответствия. Их причиной могут быть различные ошибки, злоупотребления материально-ответственными лицами, естественные изменения [5, 6]. Для выявления влияния данных факторов на имущество организации также проводится инвентаризация.

Инвентаризация статей баланса, согласно действующим нормативно-правовым актам, – это обязательное мероприятие для всех предприятий и организаций РФ, которая предусмотрена законом «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ [3]. Проведение такой инвентаризации необходимо для обеспечения достоверности бухгалтерского учета организации. Поэтому полная инвентаризация статей баланса должна проводиться в последний квартал отчетного года. Качество проводимой операции должно быть на высшем уровне, потому что данные, которые будут выявлены в результате инвентаризации, в дальнейшем фиксируются и отражаются в отчетности предприятия. Инвентаризация статей баланса, которая была некачественно проведена, может привести к серьезным последствиям, вплоть до санкций за предоставление неверных данных со стороны фискальных и налоговых служб. На тех предприятиях где, эта работа была выполнена на должном уровне, реальность и правильность показателей баланса на 1 января следующего года обычно не вызывает сомнений. И наоборот, когда проведению инвентаризации должного внимания не уделяется либо во-

общее она не проводится, показатели баланса бывают нереальными по отдельным его статьям.

Инвентаризация способствует достижению ряда поставленных целей:

- контроль выполнения действий по обеспечению сохранности товарно-материальных ценностей;
- выявление испорченных либо с истекшим или истекающим сроком годности товарно-материальных ценностей;
- выявление материальных ценностей, которые не используются, с целью их реализации.

Инвентаризации классифицируют по следующим признакам (рис. 1):

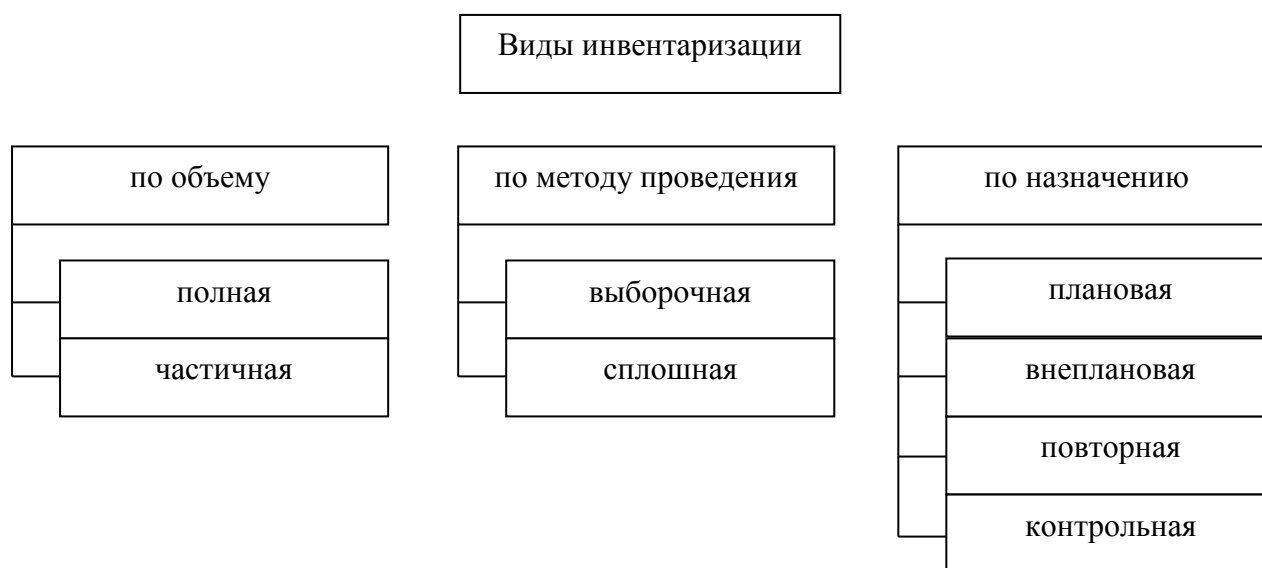


Рисунок 1 – Классификация видов инвентаризации

Полная инвентаризация проводится перед составлением годового отчета, при аудиторской проверке или ревизии и охватывает все денежные средства, материальные ценности, расчетные отношения с другими организациями и лицами. При полной инвентаризации охватывают все виды средств, в том числе ценности, не принадлежащие организации (товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение; арендованные основные средства; материалы, принятые в переработку, и т.д.).

Частичной инвентаризацией называется каждая отдельная инвентаризация, которая охватывает часть средств организации. К ней относятся, например, инвентаризация денежных средств (ревизия кассы), инвентаризация материальных ценностей, связанная со сменой материально ответственных лиц, и т.д.

При выборочной инвентаризации у конкретного материально-ответственного лица проверяют только некоторые ценности на выбор. Такую инвентаризацию проводят в организациях с большой номенклатурой ценностей, например, в торговых предприятиях.

Сплошная инвентаризация проводится сразу во всех структурных подразделениях и предприятиях, принадлежащих данной организации по всем ценностям, поставленным на баланс.

Плановая инвентаризация проводится в соответствии с установленным

графиком, в указанные сроки, которые утверждены руководителем и предусматриваются учетной политикой предприятия. Сроки проведения такой инвентаризации не оглашаются.

Внеплановая инвентаризация проводится не по плану, а в силу сложившихся обстоятельств (при передаче дел материально ответственным лицом, после хищений, стихийных бедствий).

Повторная инвентаризация проводится, если возникли сомнения в достоверности, объективности, качестве проведенной инвентаризации.

После окончания инвентаризации могут проводиться контрольные проверки, так называемые контрольные инвентаризации. Они необходимы для проверки правильности проведения инвентаризации. Проводятся с участием членов инвентаризационных комиссий и материально-ответственных лиц обязательно до открытия склада, кладовой, секции и т.д., где проводилась инвентаризация.

Инвентаризация считается обязательной:

- при наличии соответствующего приказа со стороны руководителя организации;
- при наличии соответствующего решения со стороны различных органов, контролирующей организацию;
- по решению ревизионной группы или комиссии, которая проводит частичную либо полную ревизию организации;
- в случаях смены персонала организации больше чем на 50%.

В приказе об учетной политике либо отдельным приказом руководителем организации устанавливаются объекты инвентаризации, время их проведения и количество инвентаризаций в году [11, 12]. Проведение инвентаризации согласно действующему законодательству считается обязательным при сдаче имущества в аренду или его продаже; при смене материально-ответственного лица; при обнаружении фактов порчи имущества или его хищения; после какого-либо стихийного бедствия; при ликвидации предприятия или его реорганизации; а также ежегодно в четвертом квартале.

Все имущество организации, независимо от его местонахождения, и все виды финансовых обязательств подлежат инвентаризации. Кроме этого, инвентаризации подлежат и такие виды имущества, которые не принадлежат организации, но числятся в бухгалтерском учете (арендованные, находящиеся на ответственном хранении, полученные для переработки), а также имущество, не учтенное по каким-либо причинам [13].

Инвентаризация имущества проходит в присутствии материально ответственного лица. В организациях создаются инвентаризационные комиссии, которые являются постоянно действующими. Для одновременного проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств, при большом объеме работ, создаются рабочие инвентаризационные комиссии. При малом объеме работ и наличии в организации ревизионной комиссии проведение инвентаризаций можно поручить ей. Объем функций и порядок работы, возлагаемой на постоянно действующую инвентаризационную комиссию, необходимо закреплять в специально разработанном и утвержденном положении. Оно должно быть закреплено как приложение к учетной политике организации.

Руководителем организации утверждается персональный состав постоянно действующих рабочих инвентаризационных комиссий. Для этого издается распорядительный документ (распоряжение, приказ и др.). Так как положение может действовать в течение нескольких отчетных периодов, а персонифицированный состав комиссии может изменяться в течение года, то данный распорядительный документ должен утверждаться отдельно от положения о комиссии.

Членами инвентаризационной комиссии являются:

- представители администрации организации;
- работники бухгалтерии;
- специалисты финансовых, инженерных, юридических и других служб.

Кроме того, в составе инвентаризационной комиссии могут быть работники службы внутреннего аудита организации или представители независимых аудиторских организаций.

При инвентаризации фактическое наличие имущества определяют путем обязательного подсчета, обмера, взвешивания. Обязательства и собственный капитал проверяют документально. Например, как отмечает Н.А. Лытнева, проверка «...изменений в собственном капитале организации осуществляется в рамках ретроспективного анализа. Изменения в капитале организации проходят в результате операций с собственниками, приобретающими выпущенные в отчетном периоде акции, в пользу которых начисляются и выплачиваются дивиденды, а также за счет накопления нераспределенной прибыли, уценки и дооценки различных видов имущества» [4, 10].

Проверка обязательств осуществляется по таким счетам расчетов, как расчеты с персоналом по оплате труда, расчеты подотчетными лицами, расчеты с поставщиками и другими контрагентами [14, 17].

До начала проверки фактического наличия имущества инвентаризационная комиссия должна иметь:

- приходные и расходные документы, которые являются последними на момент инвентаризации;
- отчеты о движении денежных средств и материальных ценностей.

К началу инвентаризации материально-ответственные лица должны дать расписки о том, что все приходные и расходные документы на имущество сданы в бухгалтерию или переданы комиссии и что все выбывшие ценности списаны в расход, а поступившие на их ответственность оприходованы. Такие же расписки дают и лица, которые имеют подотчетные суммы на приобретение или доверенности на получение имущества. Сведения о сопоставлении фактического наличия имущества и учтенных финансовых обязательств должны быть записаны в инвентаризационных описях или актах инвентаризации.

Такие документы составляются как минимум в двух экземплярах. Один экземпляр остаётся у материально-ответственного лица, а другой должен быть передан в бухгалтерию. Ещё один экземпляр описи может быть направлен в правоохранительный орган, если инвентаризация проводилась по его требованию. Данные о результатах проведенной инвентаризации в отчетном году отражаются в ведомости результатов, выявленных инвентаризацией.

На каждом этапе инвентаризации заполняются определенные документы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Документы, оформляемые в ходе инвентаризации

Этапы инвентаризации	Документы, оформляемые в ходе инвентаризации
1. Подготовительный этап	Приказ о назначении постоянно действующей комиссии
	Приказ о назначении рабочей инвентаризационной комиссии
	Приказ о проведении инвентаризации; Расписки материально-ответственных лиц
2. Этапы проверки	Акты обмеров и расчеты; Акты инвентаризации; Инвентаризационные описи
3. Итогово-аналитический этап	Сличительные ведомости; Сводный акт инвентаризации; Акт контрольной проверки инвентаризации ценностей; Книга регистрации контрольных проверок инвентаризаций

Имущество, которое оказалось в излишке, должно быть оприходовано и зачислено соответственно на финансовые результаты организации. При этом необходимо установить причины возникновения излишка и определить виновных лиц. Излишки, которые были выявлены при проведении инвентаризации, отражают по дебету счетов 01 «Основные средства», 10 «Материалы», 40 «Выпуск продукции», 43 «Готовая продукция», 50 «Касса» и т.д., в зависимости от имущества, в корреспонденции с кредитом счета 91 «Прочие доходы и расходы». При этом выявленные в излишке основные средства и материально-производственные запасы должны учитываться по рыночной цене.

В бухгалтерском учете недостача, выявленная при проведении инвентаризации, отражается по дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» в корреспонденции с кредитом счетов учета имущества 01 «Основные средства», 10 «Материалы», 40 «Выпуск продукции», 43 «Готовая продукция», 50 «Касса» и т.д. Недостающие материально-производственные запасы учитываются по фактической себестоимости, а основные средства – по остаточной стоимости [2].

К издержкам производства или обращения относится недостача материально-производственных запасов или их порча в пределах норм естественной убыли. В рассматриваемом случае списание стоимости недостающих ценностей отражают по дебету счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 44 «Расходы на продажу» и т.д. и кредиту счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» [9].

Недостача материально-производственных запасов или их порча сверх норм относятся на счет виновных лиц. Виновный работник, согласно статье 243 Трудового кодекса, должен возместить всю сумму причиненного ущерба. Эта сумма не должна превышать рыночную цену недостающего имущества и быть

ниже его стоимости по данным бухгалтерского учета.

Отнесение недостачи имущества по балансовой стоимости на счет виновного работника оформляют проводкой по дебету счета 73 и кредиту счета 94. Разница между балансовой стоимостью недостающего имущества и рыночной отражается по дебету счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» и кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов».

Разницу задолженности, причитающейся сотруднику, по мере погашения списывают пропорционально погашенной доле задолженности по дебету счета 98 «Доходы будущих периодов» и кредиту счета 91-1 «Прочие доходы».

Если виновные лица не были установлены, то убытки от недостачи имущества и его порчи списываются на финансовые результаты организации по дебету счета 91-2 «Прочие расходы» и кредиту счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» [7, 8].

Важно отметить, что в документах, которые были представлены для оформления списания недостач ценностей и порчи сверх норм естественной убыли, должны быть решения следственных или судебных органов. Это необходимо для подтверждения того, что виновные лица отсутствуют, либо был совершен отказ на взыскание ущерба с виновных лиц.

В заключение можно сказать, что инвентаризация играет важную роль в отражении достоверных фактов в бухгалтерской отчетности. Это очень важно, так как искажение данных бухгалтерского баланса может привести к санкциям со стороны контролирующих органов. Правильные, неискаженные данные бухгалтерского баланса являются результатом деятельности организации. С помощью этих данных руководящий состав анализирует деятельность организации и определяет направление развития всего предприятия или организации. Поэтому инвентаризация, проведенная на недостаточно высоком уровне, может привести к принятию неверных деловых решений, к потере прибыли, а в некоторых случаях к возникновению убытков.

#### Список литературы:

1. Бородин В.В. Инвентаризация в бухгалтерском учете. – М.: Городец, 2010. – 320 с.
2. Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие / Н.А. Лытнева и др. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2009. – 656 с.
3. Гончаров П.В., Лытнева Н.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности в управлении инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий АПК // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – №2. – Часть 5. – С. 1017-1022.
4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Формирование учетно-аналитической системы для управления собственным капиталом организации // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2015. – №9-1. – С. 118-123.
5. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2014. – №1. – С. 43-48.

6. Лытнева Н.А., Бородкина Е.О. Признание и учет прочих поступлений – возможные ошибки // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2010. – №1. – С. 165-168.
7. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Признание расходов при упрощенной системе налогообложения // Бухгалтерский учет. – 2011. – №3. – С. 102-104.
8. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Инвентаризация арендованных основных средств // Аудиторские ведомости. – 2010. – №9. – С. 47-55.
9. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Недостачи и потери от порчи имущества // Аудиторские ведомости. – 2008. – №5. – С. 71-78.
10. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Инвентаризация уставного капитала организации // Аудиторские ведомости. – 2008. – №7. – С. 69-78.
11. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Аудиторская проверка учета инвестиций в капитальном строительстве // Аудиторские ведомости. – 2009. – №7. – С. 21-28.
12. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Акимова Н.В. Управление капиталом: современные концепции методологии учетного обеспечения. – Орел: Орловский государственный аграрный университет, 2009. – 241 с.
13. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Приобретение основных средств по договору лизинга // Аудиторские ведомости. – 2009. – №9. – С. 70-75.
14. Лытнева Н.А., Пьянова Н.В. Методика внутреннего контроля в системе управления расчетов с подотчетными лицами в малом бизнесе // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №2 (24). – С. 78-84.
15. Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Ревизия и контроль: учебник. – М.: КНОРУС, 2012. – С. 121-125.
16. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: утв. Приказом МФ РФ от 13 июня 1995 года №49 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=107970>.
17. Парушина Н.В., Лытнева Н.А. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы организации // Аудитор. – 2012. – №8. – С. 38-47.

**Пец Оксана Владимировна**

*студентка 4 курса факультета экономики и управления  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: [pets.oksana@mail.ru](mailto:pets.oksana@mail.ru)*

**Научный руководитель**

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: [ukap-lytneva@yandex.ru](mailto:ukap-lytneva@yandex.ru)*

Т.И. Балыкина

**СПОСОБЫ И СТИМУЛЫ МИНИМИЗАЦИИ  
ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

*В практической деятельности коммерческих организаций порой возникают сложные вопросы оценки и оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности. В статье исследованы и классифицированы основные способы и стимулы дебиторской задолженности. Описана система управления кредиторской задолженностью, которая предполагает правильный выбор формы задолженности с целью минимизации затрат. Предложена модель предельных соотношений дебиторской и кредиторской задолженности для укрепления финансовой устойчивости организации.*

*Ключевые слова: оптимизация, минимизация, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовая устойчивость.*

В настоящее время в Российской Федерации наблюдается нарушение финансовых связей, вследствие чего возникла проблема необходимости оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности.

Наличие у предприятия значительных размеров дебиторской задолженности снижает ликвидность его активов, негативно влияет на финансовую платежеспособность, а также отвлекает денежные средства, что может привести к серьезным последствиям:

- возникновение задолженности перед бюджетом;
- задержка в выплате зарплаты;
- возникновение просроченной задолженности банкам за кредиты;
- рост кредиторской задолженности перед поставщиками;
- задержки с закупкой материальных ценностей.

Недостаточная проработанность теоретических и практических аспектов оптимизации дебиторской задолженности обуславливает необходимость поиска эффективных форм и методов управления этим активом на предприятии.

Оптимизация дебиторской задолженности представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации. Стимулы оптимизации дебиторской задолженности предложены в табл. 1.

Предложим следующие способы оптимизации дебиторской задолженности:

1. Исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
2. Использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;

Таблица 1 – Стимулы оптимизации дебиторской задолженности.

Стимулы оптимизации дебиторской задолженности	Способ реализации
Выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств	Получение предоплаты в размере 50 % на основании условий договора, обеспечение крупных сумм дебиторской задолженности залогом (материальными ценностями, имуществом, поручительством)
Определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины	При соблюдении сроков платежей, а так же при досрочном погашении задолженности при последующей работе с покупателями и заказчиками можно предоставлять со скидкой сопутствующие предмету договора услуги
Уменьшение бюджетных долгов	При соблюдении сроков погашения задолженности в бюджет и внебюджетные фонды сводится к минимуму риск наложения штрафов и начисления пени за просрочку платежей
Оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности	При досрочном получении сумм дебиторской задолженности, полученные денежные средства можно направить на досрочное погашение кредитов, что снизит сумму процентов к уплате, либо направление полученных денежных средств на закупку материалов, либо направить полученные средства на краткосрочные финансовые вложения

3. Формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;

4. Определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;

5. Формирование условий обеспечения взыскания просроченной задолженности;

6. Формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;

7. Использование современных форм рефинансирования задолженности.

В основе формирования способов и стимулов оптимизации дебиторской задолженности лежит оценка покупателей и их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Формирование способов оценки покупателей включает следующие основные элементы:

1. Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей. По товарному (коммерческому) кредиту

такая оценка осуществляется обычно по следующим критериям:

- объем хозяйственных операций с покупателями и стабильность их осуществления;
- репутация покупателя в деловом мире;
- платежеспособность покупателя;
- результативность хозяйственной деятельности покупателя;
- состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность;
- объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

2. Формирование и экспертиза информационной базы проведения кредитоспособности покупателей имеет целью обеспечить достоверность проведения такой оценки. Информационная база, используемая для этих целей, состоит из сведений, предоставляемых непосредственно покупателем (их перечень дифференцируется в разрезе форм кредита); данных, формируемых из внутренних источников (если сделки с покупателем носят постоянный характер); информации, формируемой из внешних источников (коммерческого банка, обслуживающего покупателя; других его партнеров по сделкам и т.п.). Экспертиза полученной информации осуществляется путем логической ее проверки; в процессе ведения коммерческих переговоров с покупателями; путем непосредственного посещения клиента (по потребительскому кредиту) с целью проверки состояния его имущества и в других формах в соответствии с объемом кредитования.

3. Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки и предусматривает обычно выделение следующих их категорий:

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита (группа «первоклассных заемщиков»);
- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;
- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;
- покупатели, которым кредит не предоставляется (при недопустимом уровне риска невозврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики).

4. Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей, наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам, как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п.

Управление кредиторской задолженностью предполагает: правильный выбор формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей; установление наиболее удобной формы банковского кредита и его срока (крат-

косрочная ссуда без обеспечения, кредит под залог); недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами (штрафные санкции, пени).

Выделим основные условия построения системы управления кредиторской задолженностью на рис. 1.

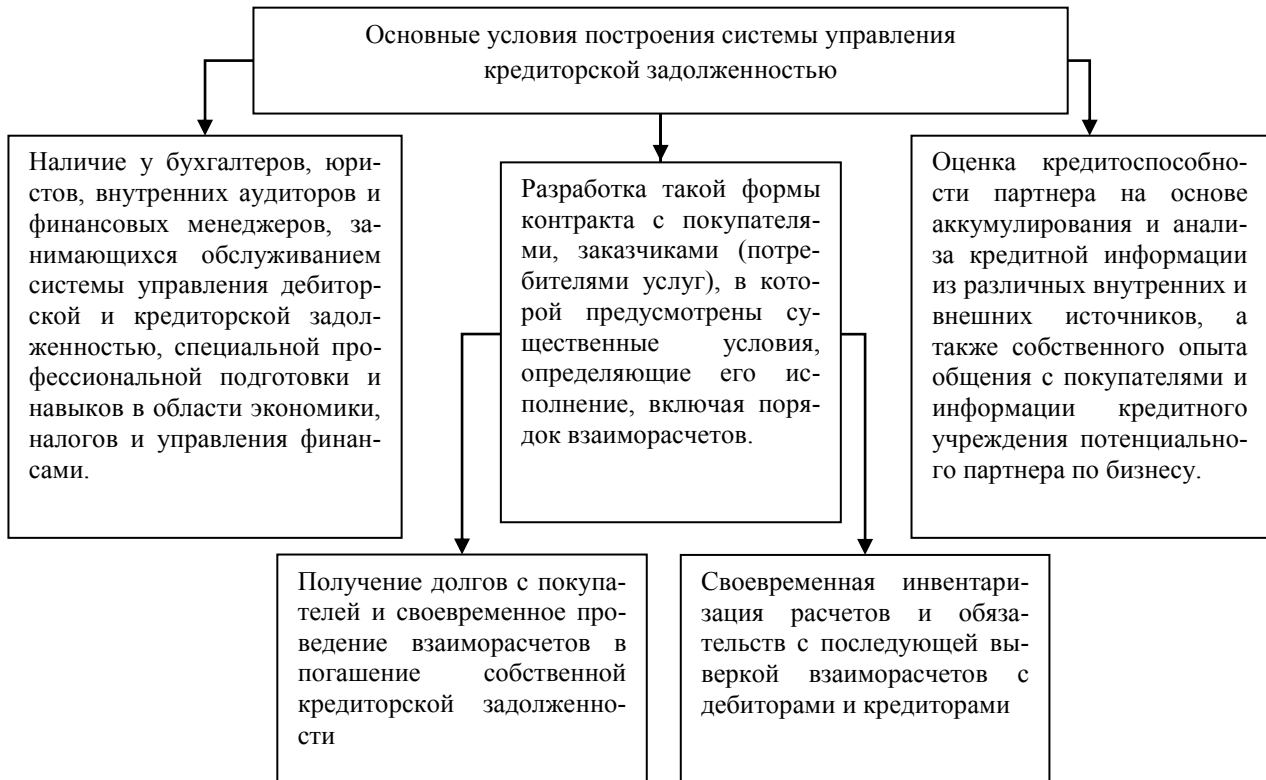


Рисунок 1 – Основные условия построения системы управления кредиторской задолженностью

Управление кредиторской задолженностью может быть проведено при помощи двух основных вариантов: оптимизации кредиторской задолженности и минимизации кредиторской задолженности.

Оптимизация – поиск новых решений, с помощью которых кредиторская задолженность и ее изменение смогу оказывать на предприятие позитивное влияние (увеличение уставного капитала, увеличение резервного капитала и др.).

Минимизация – механизм управления кредиторской задолженностью, при котором существующая кредиторская задолженность сводится к ее уменьшению вплоть до полного погашения.

Представим методику оптимизации кредиторской задолженности в режимах отсрочки оплаты и предоплаты, основывающихся на концепции оптимизации. Ключевым аспектом оптимизации и минимизации управления кредиторской задолженностью является управление материальными потоками, которые возникают в ходе закупки материалов или сбыта продукции и сопровождаются финансовыми потоками.

Для каждой схемы движения продукции может быть предусмотрено не-

сколько вариантов организации финансовых потоков, различных по стоимости и риску. Сопоставляя потери и доходы, стоимость хеджирования рисков и возможности их ликвидации, можно построить такие схемы движения материальных и финансовых потоков, в которых общие затраты будут оптимальными.

Определим следующие способы, отражающие подход к оптимизации управления кредиторской задолженностью:

1. Системный подход: материальные, финансовые и информационные потоки рассматриваются как взаимосвязанные и взаимодействующие для достижения единой цели управления кредиторской задолженностью предприятия.

2. Принцип общих издержек – учет всей совокупности издержек управления основными и сопутствующими потоками.

3. Принцип глобальной оптимизации – согласование локальных целей функционирования всех ресурсопотоков для достижения глобального оптимума при управлении кредиторской задолженностью.

4. Принцип моделирования и информационно-компьютерной поддержки.

5. Достаточность – наличие необходимого объема финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей или покрытия существующего дефицита.

6. Контроль и устранение проблем, связанных с движением финансовых потоков, на основе построения схем и моделей.

7. Принцип устойчивости и адаптивности параметров и структуры финансовых потоков к особенностям оптимальной системы и вида контрагентов.

8. Надежность источников привлечения ресурсов, минимизация рисков и повышение экономичности на основе данных о конъюнктуре рынка.

9. Оперативность изменения схем и цепочек движения финансовых потоков при воздействии факторов внешней и внутренней среды.

Критерием оптимизации кредитной политики предприятия являются минимальные интегральные затраты, включающие затраты на согласование финансовых и материальных потоков и потери, которые зависят от типа запаздывания финансового и материального потока.

Предложенный механизм кредитной политики позволяет определить:

- во-первых, оптимальные параметры кредитной политики в режиме запаздывания финансового потока (отсрочки платежа за поставленную продукцию) – дебиторскую задолженность, затраты, потери, цену, рентабельность, спрос и в режиме опережения финансового потока (предоплата за поставленную продукцию) и кредиторскую задолженность, затраты, потери, цену, рентабельность, спрос;

- во-вторых, оптимальные параметры взаимоотношений с каждым покупателем, группой покупателей и в целом по всем контрагентам;

Вышеизложенное определяет основные направления оптимизации эффективности управления кредиторской задолженностью.

Первое. Введение в систему управления службы контроллинга. Процесс контроллинга можно представить в виде следующей схемы.

Процесс контроллинга состоит из противодействующих факторов, доведения их до сведения менеджмента с тем, чтобы заставить его действовать с

учетом этих факторов. Данный процесс представляет собой синтез контроля и планирования. Он действует при формировании и координации планов, при их организационном воплощении, координирует и концентрирует информационные потоки и служит основой для предложений о дальнейших целях предприятия. Контроллинг имеет наряду с функцией обратной связи функцию обеспечения продвижения вперед. Данное направление, по нашему мнению, сможет существенно оптимизировать процесс управления кредиторской задолженностью, так как ориентировано, в конечном счете, на экономическую эффективность работы компании.

Второе. Мотивация персонала через премирование. Для этого необходимо разработать положение о премировании сотрудников за улучшение условий договоров поставки услуг, в частности за увеличение отсрочек платежа и получение скидок в цене.

Руководители проектов должны мотивироваться в зависимости от того, получена ли экономия по проекту и соблюдены ли сроки его реализации. Данное направление участвует в себестоимости продукции, что в конечном итоге приведет к существенной кредиторской задолженности предприятия. В этом случае персонал всей компании будет заинтересован в соблюдении сроков обязательств различного уровня.

Третье. Специализация. Узкая специализация предприятия представляет собой основу для занятия им лидирующих позиций на рынке. Уменьшаются издержки производства, снижается себестоимость, повышается производительность труда, что обуславливает оптимизацию кредиторской задолженности предприятия.

Актуальность вопроса в сфере определения приемлемого уровня дебиторской и кредиторской задолженности определяется тем, что вопрос ограничения пределов одновременного роста и дебиторской и кредиторской задолженности без снижения финансовой устойчивости организации не достаточно исследован. Однако при прогнозировании деятельности организаций часто возникают проблемы, вызванные недостаточным методическим обеспечением вопросов оптимизации пределов роста дебиторской и кредиторской задолженностей.

Проблемы связаны с тем, что финансовая устойчивость организации рассматривается в отрыве от характера управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации. Периодически появляющиеся кассовые разрывы, связанные, например, с агрессивной кредитной политикой сбыта, покрывают путем привлечения внешнего финансирования (кредиты и займы) или замедления оборачиваемости кредиторской задолженности, что естественно увеличивает объем затрат в деятельности и снижает общую экономическую эффективность работы организации.

Возможный ущерб финансовой устойчивости организации без учета особенностей управления дебиторской и кредиторской задолженности оценить достаточно трудно. Несмотря на обширные исследования, практически все методики финансового анализа имеют существенный недостаток – даже при наличии информации о возможных объемах дебиторской и кредиторской задолжен-

ности, затратах в деятельности и возможных результатах, определение финансовой устойчивости ведется на основе данных из бухгалтерской отчетности организации. При расчетах не учитывается стоимость привлеченного капитала и, соответственно, не рассчитывается влияние как стоимости обслуживания привлеченных в дебиторскую задолженность средств, так и стоимость привлеченных средств для ликвидации кассовых разрывов, что позволяет судить об эффективности будущей деятельности.

Для обеспечения согласованного соотношения дебиторской и кредиторской задолженности представляется наиболее обоснованной следующая модель, по формуле (1):

$$ДУ_{дз} + \Delta ОП_p \geq \Delta У_z + ПСЗ + ДУ_{кз}, \quad (1)$$

где ДУ<sub>дз</sub> – допустимый уровень дебиторской задолженности;

ΔОП<sub>р</sub> – изменение уровня операционного финансового результата (прибыли или убытка), связанного с производством и реализации продукции по основной деятельности (т.е. валовой прибыли или убытка);

ΔУ<sub>з</sub> – изменение уровня затрат, связанного с производством и реализацией продукции по основной деятельности (т.е. себестоимости);

ПСЗ – просроченная и списанная дебиторская задолженность, которая определяет размер потерь средств, инвестированных в дебиторскую задолженность, из-за неплатежеспособности покупателей;

ДУ<sub>кз</sub> – допустимый уровень кредиторской задолженности.

Данная модель позволяет определить критерий оптимального соотношения дебиторской и кредиторской задолженности путем сравнения их фактического и оптимального значения. Она позволяет управлять финансовой устойчивостью организации. При этом, как видно из формулы (1), финансовая устойчивость организации положительна, когда образуется резерв между притоком средств на предприятие, то есть дебиторская задолженность погашается быстро, а отток средств замедляется. Следовательно, для поддержания необходимого уровня соотношений предприятию необходимо в первую очередь поддерживать высокий уровень результативности производственно-хозяйственной деятельности, то есть уровень доходов должен быть выше уровня затрат на деятельность в текущем периоде [4].

Однако динамика производственно-хозяйственной деятельности предприятия такова, что практически всегда рассматриваемое требование (т.е. образование резерва между притоком средств на предприятии и их оттоком) не выполняется в полной мере. Так, есть периоды времени, когда доходы и дебиторская задолженность превышают расходы и кредиторскую задолженность, соответственно, и наоборот. Такая ситуация приводит к появлению кассовых разрывов и связана с недостатком свободных денежных средств для расчетов. Кассовый дефицит покрывается обычно за счет привлечения дополнительных источников финансирования. Поэтому для успешного финансового управления необходимо не только рассчитывать возможные объемы дебиторской и креди-

торской задолженности, но также учитывать стоимость привлеченного капитала. Это необходимо для того, чтобы правильно определить характер финансовой устойчивости организации.

Получение данной информации о согласованных объемах сбыта и затрат, дебиторской и кредиторской задолженности важно также для достоверного определения целевых показателей формирования планов на следующий период деятельности предприятия, поскольку позволяет прогнозировать, на какую величину компания может изменить обороты по расчетам до того, как войдет в зону убытков. Вместе с тем нельзя не отметить, что приведенная формула (1) не позволяет сделать это с достаточной уверенностью, так как в ней не учитываются альтернативные издержки по привлечению дополнительных источников финансирования.

Далее рассчитывается возможный эффект (прибыль или убыток) и оценивается его влияние на финансовую устойчивость организации (позитивно или негативно).

В соответствии с формулой (1) расчеты соотношений дебиторской и кредиторской задолженности приводят к следующим результатам, представленным в табл. 2.

Таблица 2 – Расчет допустимых соотношений между дебиторской и кредиторской задолженностью по данным условной организации ООО «Пегас»

Показатели	За прошлый год, тыс. руб.	За отчетный год, тыс. руб.
Фактический уровень дебиторской задолженности	8048	3485
Фактический уровень кредиторской задолженности	7070	6644
Списанная дебиторская задолженность	-	-
Себестоимость производств, продукции, работ, услуг	58428	92589
Валовая прибыль	3700	5757
Свободные денежные средства на расчетном счету	1016	2269
Допустимая дебиторская задолженность по формуле (1)	-	4161
Допустимая кредиторская задолженность по формуле (1)	-	5968

Как видно из расчетов, при использовании формулы (1) допустимый уровень дебиторской и кредиторской задолженности будет равен 4161 тыс. руб. и 5968 тыс. руб. Для поддержания финансовой устойчивости деятельности предприятие должно снизить уровень дебиторской и кредиторской задолженности до полученного уровня в расчетах (т.е. до 4161 и 5968 тыс. руб.).

Учет на практике предельных соотношений позволяет не только поддерживать необходимый уровень финансовой устойчивости, но и снижать объемы ресурсов. Данные приведенного количественного расчета только в упрощенном виде представляют возможную реальную ситуацию. Однако то, что для достижения запланированных показателей, под которые уже мог бы быть сформирован бюджет развития предприятия, нужно произвести действия по обеспечению поступлений денежных средств и осуществить затрат больше, чем планировалось.

Таким образом, рассмотрев модель предельных соотношений дебиторской и кредиторской задолженности с позиции установления их влияния на финансовую устойчивость деятельности, можно сделать определенный вывод, что большее значение имеет обоснованное формирование прогнозных показателей, которые тесно связаны с поставленными стратегическими целями деятельности организации. Однако возникает определенный разрыв между достигаемыми целями (так как это стохастические показатели) и возможностями компании (это затратные данные). По этой причине для предприятия важно в первую очередь окупить те затраты, которые снижают уровень экономической прибыли.

#### Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Приказ Минфина РФ от 06.07.99 №43н (в ред. на 08.11.2010) [Электронный ресурс] // Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа; Windows 98/ME/NT4/2000/XP.
2. Теория и практика финансовой отчетности организации: учеб. пособие / Бутенко И.В. и др. – М.: ФОРУМ, Инфра-М, 2010. – 432 с.
3. Парушина Н.В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №2. – С.55-63.
4. Щекотихина Н.И. Краткий обзор положений по управленческому учету // Социально-экономические приоритеты региональной политики развития торговли и общественного питания: мат. науч. конф. (26-28.04.2007); кн. 2. – Орел: ОГИЭТ, 2007. – С. 20-22.

***Балыкина Татьяна Игоревна***

*студентка 3 курса факультета магистратуры  
и подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: miss.kleimenova90@yandex.ru*

***Научный руководитель***

***Парушина Наталья Валерьевна***

*д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: parushinan@rambler.ru*

УДК 657.1

Л.В. Ромашова

**К ВОПРОСУ О НРАВСТВЕННЫХ НАЧАЛАХ ПРОФЕССИИ  
БУХГАЛТЕРА И ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТОРА**

*В статье автор размышляет о нравственных началах деятельности бухгалтера и аудитора, в основе которых выступает совесть. Автор приходит к выводу, что философы и исследователи убеждены в том, что всякий бухгалтер и аудитор, блуждающий в иллюзиях нравственной вседозволенности во имя достижения эгоистических и честолюбивых целей, неизбежно наталкивается на совесть. В то же время аудитор обретает в совести твердую основу, с помощью которой он становится способным объективно расценивать сложившуюся ситуацию.*

*Ключевые слова: совесть, нравственность бухгалтера и государственного аудитора, совестный акт.*

По мнению многих известных исследователей, таких как Освальд Шпенглер или Николай Бердяев, цивилизация – это ступень общественного развития материальной и духовной культуры. А лицо цивилизации, наряду с прочими факторами, определяют профессии. Древний человек все делал сам: добывал пропитание, устраивал жилище, даже лечился. Разделение труда привело к возникновению профессий. И почти сразу возникло понимание того, что содержание профессии, качество ее исполнения надо поддерживать, даже оберегать. Сформировались общественные институты контроля, своего рода морально-этические кодексы, которые позволяли сохранять профессиональный уровень. Одним из самых первых и едва ли не самым известным стал перечень обязательств врача, предложенный греческим врачом Гиппократом. Сегодня этому кодексу дано громкое имя «клятва Гиппократа», и едва ли не самым важным обязательством в этом кодексе значилось «Не навреди».

В современном обществе профессией стал и аудит, обеспечивающий эффективность управления государственными финансами (проверка финансовой отчетности) и объективность публичного контроля по управлению общественными ресурсами, оказалось, что неправильная цифра может нанести вреда не меньше, чем неверный диагноз или фальшивое лекарство. К тому же, как показывает опыт, неправильная цифра, как правило, скрывает воровство, ложь и обман.

Общеизвестен исторический диалог, пересказанный во многих литературных источниках, когда молодой император Александр I спрашивал известного историка Н.М. Карамзина: «Как дела в России?», на что Н.М. Карамзин, ни минуты не задумываясь, отвечал: «Воруют-с!». Через 50 лет после этого разговора в 1858 г. Вольной типографией Герцена в Лондоне впервые была издана

книга, написанная еще в XVIII в., автор, князь М. Щербатов, назвал ее так: «Трактат о повреждении нравов в России». На ее страницах последовательно описаны и проанализированы историко-культурные аспекты, прежде всего, дворцовой жизни русских государей начиная с Петра Великого. И жизнь эта, по свидетельству автора, не отличалась высокой нравственностью, но была неприлично роскошна [3].

В 1710 г. в правительственной газете «Ведомости о военных и иных делах» впервые появились в России загадочные и малопонятные слова «бухгалтер» и «аудитор». Радетели чистоты родного языка предложили тогда русское слово «книгодержатель», но оно не прижилось. Уже на исходе царствования первого российского императора была учреждена Присяга российских чиновников, содержащая мысль о том, что ведение дел должно осуществляться добросовестно, а записи в регистры производить честно. Данная присяга касалась, в первую очередь, бухгалтеров и аудиторов, поскольку на крупных государственных предприятиях бухгалтеры обязаны были приносить такого рода присягу. К концу следующего века среди известных бухгалтеров встречались и дворяне. Например, Иван Войницкий занимался практически учетом деятельности имения, при этом, как и большинство русских бухгалтеров, он четко следовал заветам отца основателя двойной бухгалтерии Луки Пачоли, чей «Трактат о счетах и записях» в России был переведен и хорошо известен. Эти заповеди актуальны и сейчас, так как профессиональное бухгалтерское и аудиторское сообщество переживает нечто похожее: разрушает то, чему поклонялось, и поклоняется тому, что осуждалось почти весь, теперь уже минувший, век [5].

В «Трактате о счетах и записях» Лука Пачоли описывает процедуру учета и проверки, в которую входили хронология, систематика, отчетность, ясность, относительность, двойственность, а также моральная заповедь. Как писал Пачоли: «Бухгалтером и аудитором может работать только абсолютно честный человек, следующий требованиям Нагорной проповеди Иисуса Христа» [4].

Написанные Лукой Пачоли труды о бухгалтере относятся и к государственному аудитору, хотя, как считалось долгое время, эта профессия возникла значительно позже. Поэтому принято считать государственный аудит младшим братом бухгалтерского учета.

Однако существует и несколько иной взгляд, согласно которому именно потребности контроля и проверки достоверности содержащейся в отчетности информации привели к созданию системного учета финансово-хозяйственной деятельности, позже названного двойной бухгалтерией. Произошло это во времена Древнего Рима, в VI в. до н.э., в период осуществления налоговой реформы римским царем Сервием Туллем. Учрежденные им так называемые римские цензы требовали более точного учета своих доходов для представления их в своих отчетах римским цензорам. И процедура двойной записи, предположительно предложенная тогда же безымянным автором, оказалась наилучшим вариантом решения, но в используемых счетах в то время еще не было счетов собственных средств, и римская бухгалтерия не была истинно двойной. Эти счета появились позже, на рубеже XII-XIII вв., а затем были описаны в «Трак-

тате о счетах и записях». Их появление связывают с необходимостью проведения контроля, поскольку собственники хотели обладать достоверными сведениями о своем имуществе и результатах его использования [4, 6].

В это время в Италии после открытия Колумбом Вест-Индии начали появляться морские товарищества, когда собственники собирали деньги, покупали корабли, приобретали товары, нанимали экипаж и отправляли экспедицию за океан. При удачном завершении предприятия норма прибыли составляла до тысячи процентов. Процедура исчисления и распределения прибыли проводилась квалифицированным бухгалтером и контролировалась государственным аудитором. И от бухгалтера, и от государственного аудитора в этом случае требовались не только профессиональные умения, но и высокие морально-этические качества, называемые Лукой Пачоли качествами «абсолютно честного человека».

Данные морально-этические требования, сформулированные Пачоли в «Трактате о счетах и записях», более всего объединяются достаточно сложным понятием «совесть».

Русские религиозные философы, такие как Сергей Булгаков, Павел Флоренский, Иван Ильин, были весьма озабочены этой проблемой. Например, именно Ильин, давая определение совести, исследуя ее начала, приводя примеры ее проявления, упомянул бухгалтера и аудитора. «Совесть, – писал Ильин, – есть живая и цельная воля к совершенному, поэтому там, где отмирает эта воля, качественность становится безразличной для человека и начинает уходить из жизни, все начинает делаться недобросовестно, все снижается, обесценивается, становится никому не нужным, от научного исследования до фабричного продукта, от преподавания в школе до ухода за скотом, от пера бухгалтера до метлы дворника» [3, 7]. К тому же И. Ильин впервые заговорил о силе суждения, а искусство суждения было определено им как основа жизнеспособности. Сейчас уже можно расширить эту сентенцию: искусство суждения – это основа профессиональной жизнеспособности и бухгалтера, и государственного аудитора, а основа профессионального суждения аудитора – совесть (помимо его опыта, знаний и умений). Как утверждал Ильин, совесть есть основной акт внутреннего самоосвобождения, где этот акт исчезает из жизни, внешняя свобода теряет свой смысл, а политическая свобода начинает извращаться. Человек теряет доступ к свободной лояльности, и ему остается только две возможности в жизни: или повиноваться законам из корысти и страха, уподобляясь лукавому и неверному рабу, или не повиноваться законам, всячески изощряясь в безнаказанном правонарушении и уподобляясь непойманному преступнику [7]. Эти строки написаны философом И. Ильиным еще в прошлом столетии. В то время в криминалистике активно использовалось понятие «треугольник мошенничества», связывающее три фактора: давление обстоятельств, возможность совершения мошенничества и долгого сокрытия его, оправдание поступка. Бухгалтер и государственный аудитор, как правило, ощущали влияние всех этих факторов. Неслучайно, согласно данным журнала «Экономист», с 1995 г. за 12 лет шесть крупнейших аудиторских фирм США заплатили 5,6 млрд долларов по резуль-

татам удовлетворения судами 362 исков публичных и частных компаний о ненадлежащем качестве аудита. И ведь причина не в неумении и непрофессионализме аудиторов, а в наличии корыстных интересов и отсутствии совести и у бухгалтера, и у государственного аудитора.

Уместно вспомнить о том, что в начале восьмидесятых в Пушкинском доме в Ленинграде академик Дмитрий Лихачев выступил с известным докладом «Культура и совесть», где фактически продолжил рассуждения русского философа. Тогда он впервые использовал это глубоко содержательное понятие «пространство совести» и доказал, что культура расширяет пространство совести. Именно Д. Лихачев дал совести ставшее ныне уже энциклопедическим определение как морального сознания, внутренней убежденности в отделении добра и зла. Совесть, по выражению Д. Лихачева, – это способность личности осуществлять нравственный самоконтроль и формулировать нравственные обязанности. Д. Лихачев назвал совесть «стражем свободы человека», ибо только поступки, совершенные по совести, – истинно свободные поступки, не зависящие от корыстных, сословных, партийных и иных побуждений. В контексте рассуждений И. Ильина всякий поступок и бухгалтера, и государственного аудитора должен быть актом совести, или, по его выражению, «совестным актом», от приема документов к оплате до подписания годового отчета, от письма – согласия на проведение аудита до подписания заключения о достоверности отчетности. И здесь требуются не только технические умения и профессиональное искусство. Двойная бухгалтерия основывается на последовательно проведенном фундаментальном принципе постижения всех явлений исключительно как количество. И даже здесь ускользает моральная заповедь двойной бухгалтерии Луки Пачоли. А ведь без ее исполнения все прочие могут рассыпаться в прах, особенно в наших псевдорыночных, переходно-рыночных или государственно-капиталистических условиях [6].

В последней редакции Кодекса этики Международной федерации бухгалтеров прямо указано, что «отличительной чертой данной профессии является признание своей ответственности перед обществом». По правилам Международной Федерации Бухгалтеров, государственный аудит – лишь одна из функций профессионального бухгалтера, еще это может быть налоговое консультирование, управленческое консультирование и др. [1].

Комитет по аудиторской практике предложил материал для обсуждения «Аудиторская профессия и окружающая среда», где указано, что аудиторское сообщество может вносить свой вклад в виде опыта и услуг на благо экономики и общества, содействуя устойчивому развитию окружающей среды, управления ею и подотчетности в деле такого управления [2]. Но работодатель требует от бухгалтера другого, а от аудитора – третьего. Чаще всего требуют умышленного искажения отчетности и того самого заведомо ложного аудиторского заключения.

Что же в этом случае диктует бухгалтеру и государственному аудитору совесть? Особенно в условиях финансового кризиса? Чтобы ответить на этот вопрос, надо вспомнить английского философа Томаса Гоббса. Более 400 лет

тому назад он сформулировал социологический закон: «Человек человеку – волк!», назвав формирующееся капиталистическое государство чудовищем-Левиафаном. А.П. Чехов по этому поводу остроумно заметил: «Человек человеку, скорее всего, не то запертый сундук, не то источник недоразумений. Люди заботятся друг о друге лишь в меру ожидаемой пользы или тщеславия». Все мы помним формулу морального кодекса строителя коммунизма: «Человек человеку друг». Эта формула, кстати говоря, в отличие от Томаса Гоббса, никем и никак не доказана – ни логикой, ни статистикой, ни аргументами [7].

Нынешний кризис И. Ильин назвал бы судорожными спазмами современной культуры, которые суть естественные выражения сердечной жесткости, алчности, зависти и ненависти. Человечество творит современную культуру неверным внутренним актом, из которого исключена вера и совесть. В нынешних условиях совесть, которую многие так называемые «рыночники» считают «выдумкой блаженных», диктует и бухгалтеру, и аудитору одно – не соучаствовать. Папа римский Франциск I в своем выступлении перед участниками Международного конгресса бухгалтеров в Риме в ноябре 2014 г. говорил о совести, утверждая, что профессия бухгалтера – служение обществу, и у бухгалтера не должно возникать искушения забыть об общественном благе, защищая только собственные интересы. Бухгалтер и аудитор должен понимать, что за каждой бумагой, за каждым счетом стоит история, стоят люди. И это не первый случай выступления главы католической церкви перед бухгалтерским и аудиторским сообществом. В 1953 г. на Кубе состоялся Первый международный конгресс аудиторов, и перед аудиторским сообществом выступал папа римский Пий XII. Еще далеко было до глобальных экономических скандалов, но римская католическая церковь уже тогда призывала государственных аудиторов к честности, объективности, беспристрастности, отсутствию конфликта интересов. Интерес у аудитора может быть только один – объективное видение ситуации в современных условиях хозяйствования [5].

#### Список литературы:

1. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров – членов ИПБ России. Решение Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, протокол № 09/-07 от 26.09.2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=76749&req=doc>.
2. Положение о Комитете по аудиторской практике. Решение Центрального совета РКА от 23.04.2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rkanp.ru/node/110>.
3. Святохина Г.Б. Философия человека, общества, истории и культуры: учебное пособие. – Уфа: Издательство «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», 2013. – 124 с. – ISBN: 978-5-88469-562-7.
4. Соколов Я.В. Л. Пачоли. Трактат о счетах и записях: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с. – ISBN: 2-279-02353-1.
5. Соколов, Я.С. Образ бухгалтера в художественной литературе: учебное

пособие. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2012. – 136 с. – ISBN: 968-4-3490-766-9.

6. Царегородцев Г.И., Шингаров Г.Х., Губанов Н.И. Философия: учебник. – 4-е, перераб. и дополн. – М.: Издательство «СГУ», 2013. – 452 с. – ISBN: 978-5-8323-0830-2.

7. Яровский Д.П. Понятие «совести» и проблема нравственности // Философия науки. – 2014. – №2 (57). – С. 18-26.

***Ромашова Любовь Владимировна***

*студентка 1 курса факультета магистратуры  
и подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ivanilova30121992@mail.ru*

***Научный руководитель***

***Киселева Надежда Александровна***

*ст. пр. кафедры истории, философии, рекламы и связей с общественностью  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: nadekiseleva@mail.ru*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

УДК 658.511

Е.А. Кыштымова, Н.А. Лытнева, И.А. Борисова

### РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА СОСТАВА И СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Современное управление коммерческим предприятием требует рационального подхода к использованию источников собственных средств, накоплению собственного капитала, что связано с ростом стоимости заемных средств, возможностью получения кредитных ресурсов. Развитие способов и приемов анализа состава и структуры элементов собственного капитала, применение научно обоснованных методик способствуют поиску новых резервов их формирования и накопления, эффективному использованию, способствующему максимизации прибыли, повышению конкурентоспособности, укреплению финансового состояния.*

*Ключевые слова: собственный капитал, анализ, методика, элементы капитала, прибыль, финансовое положение, методы, состав, резервы, накопление.*

Одним из факторов повышения экономической эффективности коммерческих организаций является накапливание собственного капитала, который является основой их самостоятельности и независимости. Чем выше доля собственного капитала в общей сумме источников образования активов и меньше доля заемных средств, тем более устойчивое финансовое состояние организации и меньше риск банкротства [1, 2].

В современной российской экономике собственный капитал организации выступает как важнейшая экономическая категория и является основой деятельности любого хозяйствующего субъекта. Он представляет собой совокупность имущества, прав и денежных средств, необходимых организациям для осуществления их уставной деятельности, покрытия убытков, создания новых видов имущества [5, 8].

Система управления собственным капиталом коммерческих организаций представляет собой комплекс отдельных подсистем. Основным требованием к управлению собственным капиталом является адаптивность, то есть способность адекватно и своевременно реагировать на изменение внешней среды, для выполнения которого требуется интеграция всех звеньев в цепочке формирования и использования капитала от инвестора до конечных накопленных собственных ресурсов предприятия [10, 11].

Разработанная нами логистическая схема управления капиталом, пред-

ставленная на рисунке 1, характеризует взаимосвязь подсистем собственного капитала, функционирование которых оказывает влияние не только на повышение эффективности деятельности предприятия, но и на заинтересованность собственников.

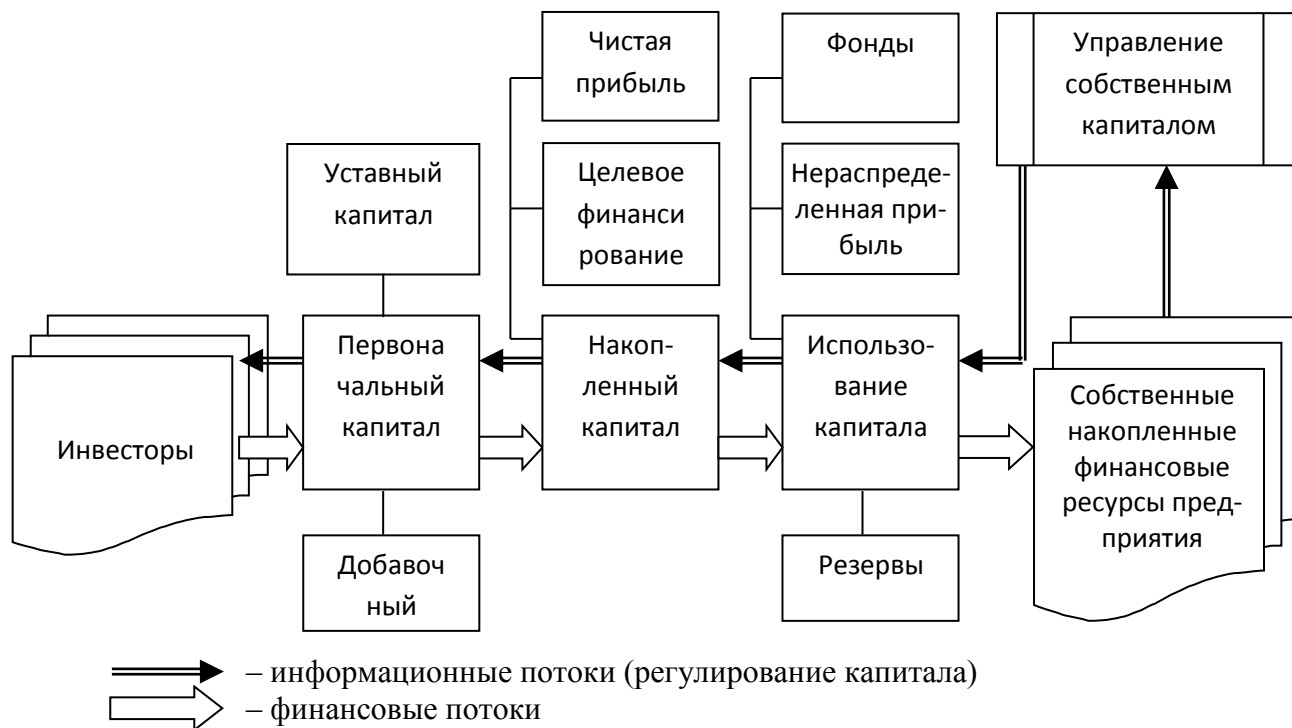


Рисунок 1 – Логистическая схема управления собственным капиталом

На схеме представлена прямая и обратная связь между экономическими субъектами и подсистемами в процессе формирования и использование капитала, поскольку интересы инвесторов направлены на повышение финансовых ресурсов предприятия, а целью предприятия, в свою очередь, является накапливание капитала и привлечение дополнительных инвестиций.

Принятие решений в целях практического действия предложенной схемы управления собственным капиталом основано на глубоком анализе, позволяющем наиболее точно оценить ситуацию в организации с помощью количественных методов исследования, определить степень взаимодействия подсистем и их влияние на эффективное наращивание капитала. Анализ направлен на реализацию функций управления собственным капиталом предприятий, к которым относятся: информационное обеспечение управления (сбор, обработка, упорядочение информации); анализ предшествующей (ретроспективной) и настоящей структуры капитала; определение факторов, влияющих на состав и структуру собственного капитала; прогнозирование собственного капитала при различных вариантах развития предприятия.

Исходя из выделенных функций управления, нами разработана методика анализа собственного капитала коммерческих организаций, которая предполагает последовательное изучение тенденций его изменения в динамике, состава и структуры, факторов, влияющих на эффективность использования, прогнози-

рование индикаторов собственного капитала. Конечным результатом реализации модели анализа собственного капитала является принятие управленческих решений по формированию и использованию его элементов.

Предложенная нами методика представлена в виде схемы на рисунке 2.

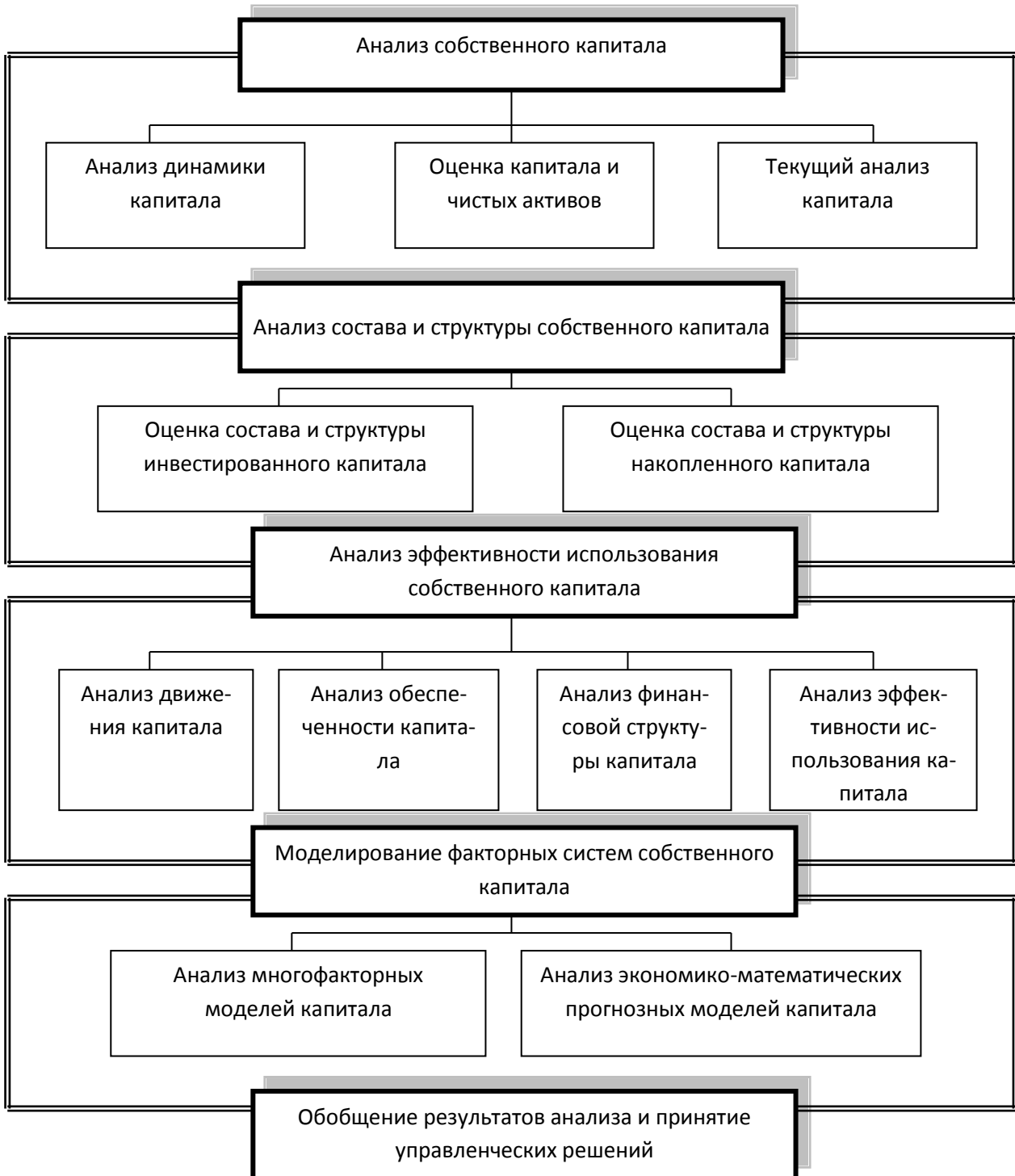


Рисунок 2 – Методика анализа собственного капитала коммерческих организаций

Основными источниками информации для анализа величины собственного капитала коммерческих организаций служат третий раздел бухгалтерского

баланса «Капитал и Резервы», Отчет о финансовых результатах и Отчет об изменениях капитала. Величина собственного капитала предприятий анализируется на основе данных бухгалтерского баланса за отчетный и прошлый периоды [7, 15]. При этом определяется стабильность финансовой структуры капитала, которая характеризуется сравнением доли собственного капитала в пассивах организации и доли заемных источников в валюте баланса [4, 12].

В соответствии с предложенной методикой осуществлено исследование показателей собственного капитала, его формирования на примере коммерческой организации ООО «Каскад» г. Орел.

Методика экономического анализ собственного капитала на первом этапе предусматривает оценку динамических тенденций развития хозяйственной деятельности коммерческой организации, элементов, формирующих имущество и источники его приобретения, в части собственного и заемного капитала. При этом уровень принимаемых решений для разработки финансовой стратегии управления зависит от качества проанализированной информации [9].

Анализ динамики изменения стоимости имущества и источников его приобретения ООО «Каскад» свидетельствует о том, что за последние два года его стоимость возросла в сравнении с 2013 г. Стоимость имущества увеличилась на 2853 тыс. руб., в 2013 г. она составляла 10963 тыс. руб., а в 2014 г. – 13816 тыс. руб. Стоимость имущества в отчетном году выше показателя 2013 г. на 26% (табл.1).

Таблица 1 – Анализ состава имущества и капитала ООО «Каскад» за 2013-2014 гг., тыс. руб.

Показатели	2013г	2014г	Отклонение	Темп роста,%
1. Внеоборотные активы	1341	1033	-308	77,0
2. Оборотные активы	9622	12783	+3261	132,9
в том числе:				
Запасы	1043	1966	+923	188,5
Денежные средства и денежные эквиваленты	105	2770	+2665	1685,7
Финансовые и другие оборотные активы	8474	8047	-427	94,9
Всего имущество (валюта баланса)	10963	13816	+2853	126,0
3. Собственный капитал	10543	11592	+1049	109,9
Уставный капитал	10	10	-	100,0
Нераспределенная прибыль	10533	11582	+1049	113,1
4. Заемный капитал	420	2224	+1804	529,5
В том числе:				
Заемные средства	420	-	-420	-
Краткосрочные обязательства	-	2224	+2224	-
Всего капитал (валюта баланса)	10963	13816	+2853	126,0

В составе имущества основную долю занимают оборотные средства, по которым увеличение произошло в сравнении с 2013 г. довольно значительно. На увеличение оборотных активов повлияло увеличение денежных средств с 105 тыс. руб. в 2013 году до 2770 тыс. руб. в 2014 г.

Среди положительно изменившихся статей баланса можно выделить «денежные средства и денежные эквиваленты», их увеличение произошло по отношению к 2013 г. Увеличение имущественного положения связано с ростом деятельности торговой организации.

Состав источников собственных средств представлен собственным и заемным капиталом. Собственный капитал представлен в бухгалтерском балансе в разд. 3 «Капитал и резервы», он содержит следующие элементы: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Уставный (складочный) капитал и фактическая задолженность учредителей (участников) по вкладам (взносам) в уставный (складочный) капитал отражается в бухгалтерском балансе отдельно [6]. Кроме того, источники средств предприятия отражаются в балансе в следующей оценке:

- уставный капитал – в размере, определенном учредительными документами;
- резервный капитал – в сумме неиспользованных средств этого капитала;
- финансовый результат – как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т.е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом уплачиваемых за счет прибыли налогов и иных аналогичных платежей [13, 14].

Данные бухгалтерского баланса свидетельствуют о том, что элементами собственного капитала ООО «Каскад» является уставный капитал и нераспределенная прибыль. Уставный капитал за весь анализируемый период не изменялся. Изменение собственного капитала осуществлялось за счет нераспределенной прибыли общества, которая изменялась в разрезе лет неравномерно. Наибольшая сумма прироста нераспределенной прибыли произошла за счет чистой прибыли в 2013 г. Показатель прибыли в балансе увеличился практически более, чем в два раза, что существенно повлияло на финансовое положение организации, укрепление финансовой устойчивости.

Заемный капитал характеризуется краткосрочными обязательствами. Долгосрочные обязательства у предприятия в анализируемом периоде отсутствовали. Краткосрочные обязательства имели тенденцию роста. В 2014 году их сумма возросла в сравнении с 2013 г. в пять раз, или на 529,5%. Рост обязательств произошел за счет кредиторской задолженности, которая включает расчеты с поставщиками, прочими кредиторами, бюджетом и др. На начало 2014 года в составе обязательств организация имела задолженность по краткосрочным займам, сумма которой составляла 420 тыс. руб. В течение года займы были выплачены, но возникла кредиторская задолженность перед контрагентами в сумме 2224 тыс. руб.

Наглядно динамика состава источников собственных средств представлена на рис. 3.



Рисунок 3 – Состав источников собственных средств ООО «Каскад»

Анализ состава собственного капитала позволяет выявить абсолютные и относительные изменения величин источников собственных средств организации за определенный период времени, дать оценку этим изменениям в целях принятия решения по регулированию операций с каждой составляющей собственного капитала.

Исследование состава и структуры капитала можно осуществлять по укрупненным составляющим путем его деления на инвестированный и накопленный капитал, а также детализированным составляющим, принимаемым в части элементов бухгалтерской финансовой отчетности: уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль, резервы и т.д.

Деление собственного капитала на инвестированный и накопленный, на наш взгляд, имеет большое значение. Сопоставление двух этих видов капитала свидетельствует о результатах вложений собственников первоначального капитала в созданное предприятие. Кроме того, по соотношению этих групп оценивают деловую активность и эффективность деятельности предприятия [12].

Исследование накопленного капитала основано на изучении основного элемента капитала – нераспределенной прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов, выплаты дивидендов и использования на другие цели. Анализ нераспределенной прибыли необходимо начинать с исследования формирования чистой прибыли, факторов ее определяющих.

Используя сравнительный анализ, мы изучили порядок определения чистой прибыли и влияния факторов, ее формирующих, по данным ООО «Каскад». Информационной базой для анализа является Отчёт финансовых результатах, в котором отражается выручка, себестоимость, коммерческие и управленческие расходы и другие показатели, формирующие финансовые результаты. Данные отчета свидетельствуют о том, что хозяйственная деятельность организации была в целом стабильной, организация в исследуемом периоде работала с прибылью. Организация получила прибыль как по основному виду деятельности, то есть от продажи товаров, так и в целом по всей деятельности (табл. 2).

Таблица 2 – Анализ формирования чистой прибыли ООО Каскад

Показатели	2013 год	2014 год в действующих ценах			2014 год в сопоставимых ценах		
		отчетный год	отклонение	темпа роста, %	отчетный год	отклонение	темпа роста, %
Выручка, тыс. руб.	77601	59617	-17984	76,8	56509	-21092	72,8
Себестоимость продаж							
- сумма, тыс. руб.	69566	55679	-13887	80,0	52779	-2900	89,6
- уровень, %	89,7	93,4	+3,7		93,4	+3,7	
Валовая прибыль							
- сумма, тыс. руб.	8035	3938	-4097	49,0	3730	- 4305	46,4
- уровень, %	10,3	6,6	-3,7		6,6	-3,7	
Прибыль (убыток) от продаж							
- сумма, тыс. руб.	8035	3938	-4097	49,0	3730	- 4305	46,4
- уровень, %	10,3	6,6	-3,7		6,6	-3,7	
Прочие доходы							
- сумма, тыс. руб.	66271	46483	-19788	70,1	44077	-22194	66,5
- уровень, %	85,4	78,0	-7,4		78,0	-7,4	
Прочие расходы							
- сумма, тыс. руб.	66684	48118	-18566	72,2	45602	-21082	68,4
- уровень, %	85,9	80,7	-5,2		80,7	-5,2	
Прибыль до налогообложения							
- сумма, тыс. руб.	7622	2303	-5319	30,2	2204	-5428	28,9
- уровень, %	9,8	3,9	-5,9		3,9	-5,9	
Текущий налог на прибыль							
- сумма, тыс. руб.	1806	778	-308	43,1	735	-1071	43,1
- уровень, %	2,3	1,3	-1,0		1,3	-1,0	
Чистая прибыль (убыток)							
- сумма, тыс. руб.	5816	1525	-4291	26,2	1469	-3717	28,3
- уровень, %	7,5	2,6	-4,9		2,6	-4,9	

Однако показатели прибыли были снижены в отчетном году. Данные таблицы свидетельствуют о снижении основного фактора, формирующего прибыль предприятия – объема выручки от продажи товаров. В отчетном году в сравнении с прошлым годом выручка снизилась на 17984 тыс. руб., или на 23,2%. Снижение выручки произошло за счет снижения продажи товаров на экспорт. В отчетном году снижена соответственно себестоимость продаж, сумма которой составила в 2013 году 69566 тыс. руб., а в 2014 г. – 55679 тыс. руб., что на 20% ниже показателя прошлого года. Причиной снижения себестоимости является уменьшение объема закупки товаров и приобретаемых услуг производственного характера. При этом отрицательным фактом является повышение уровня себестоимости в выручке по основному виду деятельности.

Рост удельного веса себестоимости проданных товаров в выручке по ос-

новному виду деятельности повлиял на снижение прибыли от продажи. Ее показатель по сравнению с 2013 годом снижен на 53,6%. Снижение прибыли от продажи отрицательно повлияло на сумму чистой прибыли. Отрицательным фактором снижения прибыли является снижение прочих доходов, в сравнении с прошлым годом их сумма снижена на 33,5%. При этом их темп снижения превысил темп снижения прочих расходов. Таким образом, основными факторами снижения чистой прибыли в отчетном году организации являлись выручка и себестоимость продаж.

Динамика формирования чистой прибыли предприятия ООО «Каскад» за анализируемый период представлена на рис. 4.

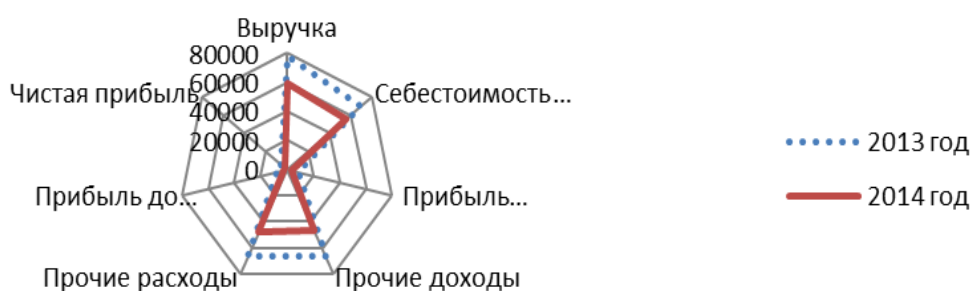


Рисунок 4 – Диаграмма динамики формирования чистой прибыли ООО «Каскад»

Результаты исследования свидетельствуют о том, что для целей управления капиталом коммерческая организация должна осуществлять всесторонний анализ его величины, состава и структуры элементов капитала, а также факторов, формирующих каждый элемент капитала.

Предложенная методика анализа собственного капитала позволяет систематизировать последовательность исследования и процедуры оценки его элементов, порядка формирования и эффективности использования, что необходимо для принятия управленческих решений по инвестированию предприятия и развитию его стратегии.

#### Список литературы:

1. Казакова Н.А., Французова И.И., Наседкина Т.И. Анализ факторов формирования инновационной модели развития региональной экономики: российский и мировой опыт // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №3. – С. 56-61.
2. Казакова Н.А., Ефремова Е.И. Концепция внутреннего контроля эффективности организации: монография. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 234 с.
3. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): учебник / перевод с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 458 с.
4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция развития учетного обеспечения управления прибылью предприятий малого бизнеса в АПК // Вестник Орловского государственного аграрного университета, 2012. – №3. – С. 46.
5. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управлен-

ческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организацией [Электронный ресурс] // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2012. – №3. – URL: [http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003\\_article\\_2012\\_02.pdf](http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003_article_2012_02.pdf).

6. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Операции по увеличении уставного капитала // Аудиторские ведомости. – 2005. – №6. – С. 3.

7. Лытнева Н.А., Малявкина Л.И., Федорова Т.В. Бухгалтерский учет: учеб. для студентов учреждений сред. проф. образования, обучающихся по группе специальностей 0600 Экономика и управление. – М.: Инфра-М, 2006. – 495 с.

8. Лытнева Н.А. Методологическая концепция учета, анализа и аудита собственного капитала: монография. – Орел: Картуш, 2006. – 548 с.

9. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: автореферат дис. док. экон. наук. – М., 2006. – 44 с.

10. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем // Вестник ОрелГАУ. – 2012. – №3 (36). – С. 3-7.

11. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Методика оценки и прогнозирования чистых активов коммерческих предприятий по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности // Фундаментальные исследования. – 2015. – №4. – С. 218-223.

12. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Сысоева О.Н. Моделирование внутрифирменного управления прибылью в системе потребительской кооперации // Управление корпоративными финансами. – 2015. – №3. – С. 188-194.

13. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Исследование стратегического управления прибылью в инновационной среде // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №4 (22). – С. 37-41.

14. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Развитие информативности отчета о финансовых результатах для анализа прибыльности организаций в условиях перехода к МСФО // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – №1 (31). – С. 64-69.

**Кыштымова Евгения Александровна**  
докторант

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова*  
*e-mail: rosa-13@yandex.ru, телефон: 89103067989*

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита*  
*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*  
*e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

**Борисова Ирина Александровна**

*студентка 3 курса факультета магистратуры*  
*и подготовки кадров высшей квалификации*  
*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»*  
*e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

А.Д. Ильина

**АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ  
БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА**

*В данной статье рассмотрен анализ ликвидности и платежеспособности баланса как одно из приоритетных направлений анализа финансового состояния организации. Приведены примеры расчета соответствующих показателей конкретного предприятия, а также раскрыто их экономическое значение. В условиях нестабильной экономической среды особое значение приобретает актуальность определения ликвидности баланса, оценка которой позволяет выявить возможные угрозы и риски банкротства организации, а также позволяет определить приоритетные направления развития в перспективе.*

*Ключевые слова: баланс, ликвидность баланса, активы, пассивы, показатели ликвидности, платежеспособность предприятия.*

В настоящее время для эффективного управления предприятием требуются знания о его текущем и прошлом состоянии. С помощью полной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности объекта можно принять точные управленческие решения, разработать бизнес-план и программу развития предприятия на будущий период.

Основным источником информации о результатах деятельности организации является бухгалтерская (финансовая) отчетность [1]. Анализ данной отчетности является главным инструментом для выявления основных проблем управления деятельностью предприятия, а также для выбора приоритетных направлений инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей [3, 14].

Наиболее информативным документом, характеризующим в денежном выражении финансовое состояние организации, является Бухгалтерский баланс. Нами проанализирована структура бухгалтерского баланса ООО «Сто Дорог» за отчетный период, которая представлена в таблице 1.

В условиях нестабильной экономической среды особое значение приобретает актуальность определения ликвидности баланса. Данный финансовый показатель определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости компании. Иными словами, говоря о ликвидности баланса, подразумевают наличие собственных оборотных средств организации в размере, теоретически необходимом для погашения краткосрочных обязательств [9, 12].

Чем выше показатель ликвидности баланса, тем больше скорость погашения обязательств организации, низкий показатель является первым признаком риска банкротства.

Таблица 1 – Структура активов и пассивов ООО «Сто Дорог» за отчетный период

Показатели	На 31.12.2013		На 31.12.2014	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %
<b>АКТИВЫ</b>				
Внеоборотные активы	14054	22,3	20754	14,9
в том числе: основные средства	14054	22,3	20754	14,9
Оборотные активы	48868	77,7	118625	85,1
в том числе: запасы	4308	6,9	4956	3,5
НДС	-	-	5894	4,2
дебиторская задолженность	18277	29,0	19059	13,7
денежные средства	26260	41,7	88630	63,6
Прочие оборотные активы	23	0,1	86	0,1
Итого активы	62922	100	139379	100
<b>ПАССИВЫ</b>				
Собственный капитал	15706	24,9	23385	16,7
Долгосрочные обязательства	150	0,2	248	0,2
Заемные средства	12489	19,9	11336	8,1
Кредиторская задолженность	34577	55,0	104410	75,0
Итого пассивы	62922	100,0	139379	100,0

Анализ ликвидности баланса предусматривает сравнение активов организации, сгруппированных и расположенных в порядке убывания их степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных и расположенных в порядке возрастания сроков погашения обязательств [2, 14].

На практике выделяют высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные активы. Степень ликвидности активов определяется их скоростью превращения в денежные средства. В Бухгалтерском балансе активы организации располагаются в порядке убывания ликвидности и делятся на следующие группы:

- Наиболее ликвидные активы (А1) – активы, обладающие максималь-

ной скоростью обращения. К ним относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения организации;

- Быстро реализуемые активы (А2) – активы, обладающие высокой скоростью реализации. В данную группу входит дебиторская задолженность и прочие оборотные активы;

- Медленно реализуемые активы (А3) – активы, обладающие медленной скоростью реализации: запасы и налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

- Труднореализуемыми активами (А4) являются внеоборотные активы организации.

- Пассивы бухгалтерского баланса группируются по степени срочности погашения обязательств и подразделяются на следующие группы:

- Наиболее срочные обязательства (П1) – пассивы, имеющие высокую срочность погашения, а именно кредиторская задолженность;

- Краткосрочными пассивами (П2) являются краткосрочные заемные средства организации;

- Долгосрочными пассивами (П3) признаются долгосрочные обязательства;

- Постоянные пассивы (П4) – собственный капитал предприятия.

Для осуществления анализа ликвидности баланса организации необходимо сопоставить итоги сгруппированных активов и пассивов. Бухгалтерский баланс признается абсолютно ликвидным при выполнении следующих неравенств:

- $A1 > П1$  – данное неравенство означает, что организация способна вовремя погасить наиболее срочные обязательства за счет средств наиболее ликвидных активов;

- $A2 > П2$  – соблюдение данного неравенства показывает, что организация имеет возможность рассчитаться по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстро реализуемыми активами;

- $A3 > П3$  – выполнение данного неравенства означает, что организация за счет медленно реализуемых активов способна погасить долгосрочные займы;

- $A4 \leq П4$  – данное неравенство выполняется автоматически, если соблюдаются предыдущие неравенства [15].

Предварительный анализ ликвидности баланса ООО «Сто Дорог» представлен в таблице 2.

В таблице представлены данные на начало и конец отчетного периода по группам актива и пассива. Сопоставляя итоги групп, определим абсолютные величины платежных излишков или недостатков.

Результаты анализа свидетельствуют о том, что несоблюдение условия первого неравенства характеризует ликвидность баланса ООО «Сто Дорог» как недостаточную. Это характеризует неспособность организации погасить наиболее срочные обязательства.

Таблица 2 – Анализ ликвидности баланса ООО «Сто Дорог» за отчетный период

Активы	На 31.12.2013		На 31.12.2014		Пассив	На 31.12.2013		На 31.12.2014		Платежный излишек или недостаток	
	сумма	уд. вес %	сумма	уд. вес %		сумма	уд. вес %	сумма	уд. вес %	На 31.12.13	На 31.12.14
A1	26260	41,7	88630	63,6	П1	34577	55,0	104410	75,0	-8317	-15780
A2	18300	29,1	19145	13,7	П2	12489	19,9	11336	8,1	5811	7809
A3	4308	6,9	10850	7,8	П3	150	0,2	248	0,2	4158	10602
A4	14054	22,3	20754	14,9	П4	15706	24,9	23385	16,7	-1787	-2631
Итого	62922	100	139379	100	Итого	62922	100	139379	100	-	-

Следующий этап анализа ликвидности баланса заключается в оценке показателей платежеспособности организации. Платежеспособность – это возможность организации своевременно погашать денежные обязательства, предусмотренные законодательством или договором с помощью собственных денежных ресурсов. При благоприятном финансовом состоянии организация устойчиво платежеспособна, в ином случае организация периодически или постоянно неплатежеспособна [4, 5].

Желательным является наличие у организации свободных денежных средств, способных в полной мере погасить имеющиеся обязательства. Однако организация может являться платежеспособной и не имея достаточное количество свободных денежных ресурсов, если она способна быстро реализовать свои активы – товары, готовую продукцию, дебиторскую задолженность и т.д. [10, 13].

Экономическое содержание и расчет абсолютных показателей ликвидности ООО «Сто Дорог» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Абсолютные показатели ликвидности ООО «Сто Дорог»

Наименование показателей	Экономическое содержание показателя	Расчетная формула	Показатели ликвидности	
			На 30.12.2013	На 30.12.2014
Текущая ликвидность	Показатель, свидетельствующий о платежеспособности или неплатежеспособности организации в отчетном периоде	$(A1-П1) + (A2-П2)$	-2506	-7971
Перспективная ликвидность	Показатель, отражающий прогноз платежеспособности организации	A3-П3	4158	10602

По результатам полученных данных видно, что в ООО «Сто дорог» не соблюдается текущая ликвидность баланса. Неплатежеспособность предприятия отражает неспособность погасить свои обязательства в краткосрочном периоде.

Следует отметить, что представленные выше показатели являются общими. Для более детального определения платежеспособности организации на практике используют финансовые коэффициенты. С целью обобщения оценки ликвидности организации используют следующие относительные коэффициенты ликвидности [7, 8]:

- Коэффициент абсолютной ликвидности является жестким критерием ликвидности организации и показывает, какая часть кредиторской задолженности организация может быть погашена в кратчайшие сроки с помощью денежных средств и краткосрочных ценных бумаг.

- Коэффициент быстрой ликвидности показывает ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена организацией как за наличные денежные средства, так и за счет реализации продукции, товаров услуг.

- Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности организации в условиях не только своевременных расчетов с дебиторами и реализации собственной продукции, но и реализации в случае необходимости прочих материальных активов.

При анализе ликвидности баланса организации каждый из рассмотренных выше коэффициентов рассчитывается на начало и конец отчетного периода [11].

При несоответствии нормативному значению коэффициенты оценивают в динамике. Анализ коэффициентов ликвидности ООО «Сто Дорог» за отчетный период представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Коэффициенты ликвидности ООО «Сто Дорог» за отчетный период

Наименование показателей	Расчетная формула	Нормативное значение	Показатели ликвидности		Отклонение
			На 30.12.2013	На 30.12.2013	
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1 / П1$	0,2-0,5	0,76	0,65	-0,11
Коэффициент быстрой ликвидности	$(A1+A2) / П1$	0,7-1,5	1,29	1,03	-0,26
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / П1	2,0	1,41	1,14	-0,27

Анализируя полученные коэффициенты ликвидности ООО «Сто дорог» (табл. 4), можно сказать, что динамика коэффициента абсолютной ликвидности является отрицательной и составляет 0,11. Соответствие данного показателя

нормативу говорит о платежеспособности организации. Таким образом, на начало отчетного периода организация могла погасить 76% обязательств, а на конец периода – 65%. Коэффициент быстрой ликвидности также снизился в динамике на 0,26, но находятся в пределах нормы. Коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения, однако в реальных условиях организация может находиться в устойчивом состоянии при коэффициенте, равном 1,0-1,5.

В заключение необходимо отметить, что анализ ликвидности баланса определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости компании [6]. Высокий уровень ликвидности баланса свидетельствует о высокой платежеспособности организации и низком уровне банкротства. Анализируя платежеспособность организации, необходимо оценивать коэффициенты в динамике и сопоставлять их с нормативными значениями. Своевременная оценка ликвидности баланса позволяет выявить возможные угрозы и риски банкротства организации, а также позволяет определить приоритетные направления развития в перспективе.

#### Список литературы:

1. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Н.А. Лытнева и др. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2009. – 656 с.
2. Гапаева С.У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия // Молодой ученый. – 2013. – №12. – С. 279-282.
3. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2011. – 480 с.
4. Лытнева Н.А. Методологическая концепция учета, анализа и аудита собственного капитала. – Орел: ООО ПФ «Картуш», 2006. – 548 с.
5. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: автореферат дис. док. экон. наук. – М., 2006. – 44 с.
6. Лытнева Н.А. Управление системными изменениями // Вестник ОрелГИЭТ. – 2008. – №4. – С. 72-83.
7. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1. – С. 43-48.
8. Лытнева Н.А., Боброва Е.А., Федорова Т.В. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. – М.: Форум, 2009. – 320 с.
9. Лытнева Н.А., Семенов С.Г. Методика определения вероятности банкротства организаций в российской и зарубежной практике // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 52-57.
10. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Акимова Н.В. Управление капиталом: современные концепции методологии учетного обеспечения: монография. – Орел: Издательство Орел ГАУ, 2009. – 240 с.
11. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организацией [Электронный ресурс] // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2012. – №3. – Режим доступа:

[http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003\\_article\\_2012\\_02.pdf](http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003_article_2012_02.pdf).

12. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Стратегический анализ как метод формирования информационно-аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2014. – №2 (10). – С. 95-100.

13. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Формирование учетно-аналитической системы для управления собственным капиталом организации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – №9-1. – С. 118-123.

14. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.

15. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. – 14-е изд., испр. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 649 с.

**Ильина Ангелина Дмитриевна**

*студентка 4 курса факультета экономики и управления  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: angelino4ka11@rambler.ru*

**Научный руководитель**

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

УДК 336.748:657.14/17

**Ю.В. Аверичева**

## **ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*К внешним факторам, влияющим на финансовые результаты деятельности организации, относится инфляция. Используя методику анализа в процессе управления производственными процессами, следует оценивать уровень инфляции, покупательную способность населения, денежные потоки организации, платежеспособность и финансовую устойчивость организации. Оценка инфляционного рычага, его изменения используются для принятия управленческих решений по укреплению (снижению) финансовой позиции и одновременно усилению (уменьшению) сопротивляемости организации отрицательному влиянию инфляции.*

*Ключевые слова: инфляция, анализ, ликвидность, уровень цен, индекс, денежная сумма, активы, пассивы, платежеспособность, устойчивость.*

В условиях кризисной ситуации на современном этапе инфляция – один из самых опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция представляет собой переполнение каналов обращения денежной массы сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и рост цен. Инфляция ведет не только к снижению покупательной способности денег, она снижает возможности хозяйственного регулирования; искажает реальную картину финансовых результатов деятельности организации, уровень и динамику потребления товаров и услуг; не позволяет правильно определять и взимать налоги, оценить имущество, реально определять доходы и расходы населения и хозяйствующих субъектов.

В настоящее время актуальность управления собственным капиталом, в частности прибылью компании, все более возрастает в силу усиления конкурентной борьбы предприятий за капитал инвесторов и акционеров [1]. В связи с этим, необходимо исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовые результаты организаций.

По мнению Лытневой Н.А., «... инфляция действует как своеобразный «налог» на остатки денежных средств предприятия в национальной валюте, вызывая убытки по денежным активам и приводит к значительным изменениям стоимости других активов и пассивов...» [7, 8].

В целях оценки влияния инфляции на финансовые результаты организации необходимо осуществлять анализ изменения ее уровня. Уровень инфляции показывает процентное увеличение цен за определённый период, он рассчитывается по формуле:

$$Y_{ин} = \frac{ДС}{С} \cdot 100\% \quad (1)$$

$$ДС = C_{ин} - C, \quad (2)$$

где:  $Y_{ин}$  – уровень инфляции;  
 ДС – денежная сумма (сумма платежных средств);  
 С – покупательная способность;  
 $C_{ин}$  – покупательная способность с учётом инфляции.

Покупательная способность с учётом инфляции, в свою очередь, рассчитывается по формуле:

$$C_{ин} = C \cdot IN, \quad (3)$$

где: С – покупательная способность;  
 IN – индекс инфляции, который выражается в разах и характеризует изменение цены за определённый период.

По сути, уровень инфляции и индекс инфляции тесно связаны между собой:

$$IN = 1 + Y_{и}. \quad (4)$$

Характеризуя инфляцию на государственном уровне, можно утверждать,

что она представляется как рост общего уровня цен в стране. Цены на товары могут повышаться независимо от денежных потоков и денежной сферы, а именно в результате изменений в динамике производительности труда в различных отраслях народного хозяйства, циклических и сезонных изменений в производстве и реализации продукции, реформирования налоговой политики, чрезвычайных ситуаций, которые ведут к возникновению неблагоприятной экономической и финансовой ситуации в деятельности организаций и др.

Анализ инфляционных процессов необходимо проводить на разных уровнях иерархического управления: государственном, региональном, уровне хозяйствующих субъектов. Для выявления тенденции изменения степени инфляции необходимо исследование проводить в динамике.

Для оценки инфляционных процессов на региональном уровне используются статистические данные о состоянии потребительских цен. По Орловской области в качестве показателя инфляции использованы годовые индексы потребительских цен на продовольственные товары за ряд лет.

Степень влияния инфляции на финансовые результаты организаций Орловской области за 2005-2014 годы представлена на рисунке 1.

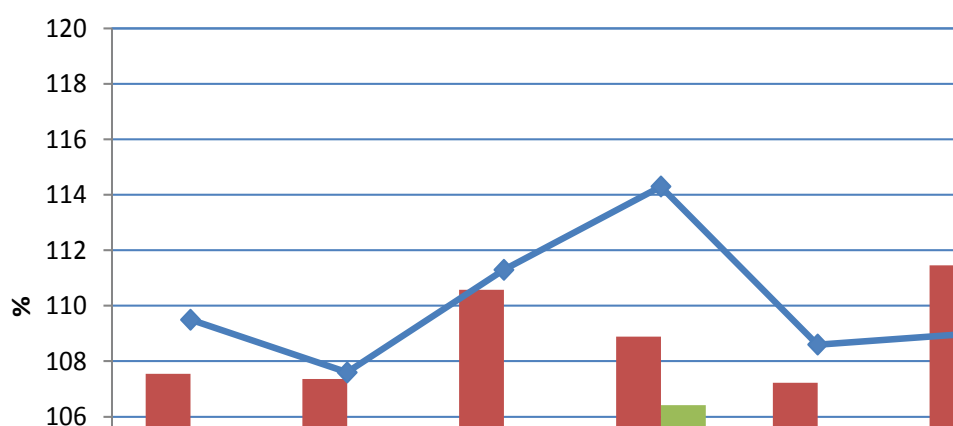


Рисунок 1 – Динамика финансового результата организаций Орловской области и индекса потребительских цен за 2005-2014 годы.

Данные диаграммы свидетельствуют о тенденции роста прибыли организаций и роста потребительских цен. Особенный всплеск уровня инфляции наблюдается в 2007 году, что одновременно привело к увеличению прибыли организаций. Начиная с 2008 года величина прибыли резко сокращается (убыток возрастает), а индекс потребительских цен в 2008 году возрастает.

С 2010 года прибыль растет, убыток также возрастает, уровень цен снижается. В 2013 году наблюдалось небольшое снижение прибыли и убытка, но в 2014 году прибыль достигает максимального значения за весь рассматриваемый период, а убыток максимально низкий для такой прибыли. Инфляция в этот период достаточно высокая.

Таким образом, наличие инфляционных процессов в экономике на фоне развивающегося мирового финансового кризиса влечет за собой рост инфляции.

В существующих условиях представляемая организациями финансовая отчетность уже не отвечает требованиям надежности и сопоставимости данных и не дает достоверного и полного представление об имущественном и финансовом положении организации, финансовых результатах деятельности. Для того чтобы данные в финансовой отчетности отражали реальное состояние хозяйственного субъекта в соответствии с уровнем инфляции, необходимо произвести их пересчет либо по отношению к стабильной валюте, либо по изменениям индексов цен [4, 8].

Аналитическая информация должна содержать оценку влияния различных составляющих на достигнутые результаты и возможности дальнейшего функционирования организации с учетом изменяющихся ресурсов в предполагаемых на перспективу внутренних и внешних условиях [1, 5].

Определение влияния инфляции на финансовые результаты деятельности организации целесообразно начинать с анализа устойчивости организации к воздействию инфляции [3, 6].

Для этого необходимо сделать расчёт и оценку значений коэффициентов:

- Показателя удельного веса денежных активов в валюте баланса

$$K_1 = \frac{ДА}{А}, \quad (5)$$

где ДА – размер денежных активов;  
А – размер активов (валюта баланса).

- Показателя удельного веса денежных обязательств в валюте баланса

$$K_2 = \frac{ДП}{П}, \quad (6)$$

где ДП – размер денежных пассивов;  
П – размер пассивов (валюта баланса).

- Соотношение денежных активов и денежных пассивов организации

$$K_3 = \frac{ДА}{ДП}. \quad (7)$$

Минимизируя отрицательное влияние инфляции на результаты финансово-хозяйственной деятельности, организации должны стремиться разумно снижать показатель  $K_1$  и увеличивать значение показателя  $K_2$ .

Однако следует помнить, при этом может возрасти риск потери ликвидности, что, несомненно, отрицательно скажется на финансовом состоянии и устойчивости организации. Показатель  $K_3$ , с одной стороны, характеризует величину общей ликвидности (способность покрыть денежными активами денежные обязательства), с другой стороны, он отражает возможные направления воздействия инфляции на конечные результаты деятельности организации.

Если показатель  $K_3 > 1$ , то в этом случае практически полностью все расходы на пополнение запасов и замену внеоборотных активов финансируются за счет собственного капитала организации. Эта ситуация отрицательно сказывается на величине чистой прибыли из-за ослабления покупательной способности денежных активов.

Если показатель  $K_3 < 1$ , то расходы на замещение неденежных активов будут покрываться за счет смешанного финансирования (использования внешних и внутренних ресурсов). В этом случае вследствие снижения доли денежных активов организация в условиях инфляции сохраняет свою покупательную способность, а чистая прибыль будет больше, так как в процессе корректировки немонетарных статей возникает скрытая инфляционная премия.

Таким образом, можно говорить об аналитическом показателе  $K_3$  как о своеобразном инфляционном рычаге, изменение которого может ослабить (укрепить) финансовую позицию организации и одновременно усилить (уменьшить) сопротивляемость организации отрицательному влиянию инфляции [2, 13].

На следующем этапе анализа создается балансовая модель прироста (уменьшения) активов и пассивов предприятия. Так как статьи баланса группируются на денежные и неденежные показатели, то балансовая модель в неизменных ценах выглядит следующим образом:

$$A(ДА) + A(НДА) = A(ДП) + A(НДП), \quad (8)$$

где  $A$  – изменение показателя в абсолютном выражении (прирост или уменьшение) за отчетный период;

ДА и ДП – размеры денежных активов и пассивов;

НДА и НДП – размеры неденежных активов и пассивов.

Чтобы количественно оценить влияние инфляции на финансовый результат, воспользуемся основными положениями концепции поддержания финансового капитала, изложенными в Принципах подготовки и представления финансовой отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов (МСФО). Согласно этой концепции финансовый результат определяется как изменение (прирост, снижение) величины капитала, выраженного в номинальных денежных единицах. При этом под положительным финансовым результатом (прибылью) предполагается прирост собственного капитала в течение отчетного года, за исключением распределений между собственниками (дивидендов) и операций с капиталом [3, 10].

В этом случае для оценки влияния инфляции на финансовый результат используется общая ставка инфляции ( $i$ ) для переоценки неденежных статей баланса, а скорректированная балансовая модель будет выглядеть следующим образом:

$$\Phi P(ДА) + \Phi P(НДА) \cdot (1+i) = \Phi P(ДП) + \Phi P(НДП) \cdot (1+i) + i \cdot (\Phi P(ДП) - \Phi P(ДА)). \quad (9)$$

Исходя из последнего выражения, финансовый результат, определяемый в условиях инфляции как изменение капитала организации, можно разложить на три его составляющие:

ФР(НДП) – это финансовый результат за отчетный период, сформированный без учета влияния инфляции (за минусом операций с капиталом и авансов полученных);

$\text{ФР(НДП)}(1+i) - \text{ФР(НДП)}$  – это изменение величины финансового результата вследствие обесценения рубля;

$i(\text{ФР(ДП)} - \text{ФР(ДА)})$  – инфляционная прибыль (убыток).

При оценке потерь (скрытые и явные) от обесценения денежных показателей важно учесть, что денежные обязательства и активы не возникают одновременно на конец отчетного периода.

Для повышения объективности результатов анализа необходимо сделать допущение о равномерном возникновении в течение года денежных активов и пассивов. При этом для того, чтобы исключить инфляционную составляющую в этих показателях на конец отчетного периода, рекомендуется использовать половину среднегодовой ставки инфляции [12, 14].

Для принятия управленческих решений в дополнение к анализу влияния внешних факторов необходимо осуществлять анализ внутренней среды, который вскрывает внутренние возможности и потенциал субъекта хозяйствования, на которые он может опираться в конкурентной борьбе. Составляющими внутренней среды являются производственный, финансовый, инвестиционный, маркетинговый, организационный компоненты. От качества используемой информации и качества результатов анализа при принятии управленческих решений в значительной степени зависят: уровень прибыли, рыночная стоимость организации, альтернативность выбора инвестиционных проектов, финансовых инструментов инвестирования и другие показатели, формирующие уровень благосостояния собственников организации и темпы ее экономического развития [9, 11].

#### Список литературы:

1. Боброва Е.А., Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Методологический подход к развитию теории управления затратами при формировании собственного капитала предприятия // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №3 (29). – С. 80-87.
2. Ендовицкий Д.А. Оценка влияния инфляции на финансовые результаты деятельности коммерческой организации // Аудитор. – 2011. – №2. – С. 23.
3. Каспина Р.Г., Логинов А.С. Финансовый учет и отчетность в условиях инфляции: учеб. пособие. – Изд. 2-е, стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012. – 204 с.
4. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практ. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. – 336 с.
5. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерче-

ской организацией [Электронный ресурс] // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2012. – №3. – URL: [http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003\\_article\\_2012\\_02.pdf](http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003_article_2012_02.pdf).

6. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Развитие информативности отчета о финансовых результатах для анализа прибыльности организаций в условиях перехода к МСФО // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – №1 (31). – С. 64-69.

7. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: автореферат дис. док. экон. наук. – М., 2006. – 44 с.

8. Лытнева Н.А. Методологическая концепция учета, анализа и аудита собственного капитала: монография. – Орел: Картуш, 2006. – 548 с.

9. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Концепция современного менеджмента в системе управления финансовыми результатами организаций // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 65-69.

10. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.38. – №5. – С. 118-122.

11. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Акимова Н.В. Управление капиталом: Современные концепции методологии учетного обеспечения. – Орел: Орловский гос. аграрный ун-т, 2009. – 258 с.

12. Пипко В.А. Бухгалтерский (финансовый) учёт: учёт активов и расчётных операций: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 370 с.

13. Пьянова Н.В., Лытнева Н.А. Методология развития инновационных подходов в механизме управления расходами торговых организаций // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №2 (20). – С.117-125.

14. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области (Орелстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel.gks.ru>.

**Аверичева Юлия Владимировна**

*студентка 4 курса факультета государственного, муниципального  
управления и экономики народного хозяйства  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал  
e-mail: per4ik2015@yandex.ru*

**Научный руководитель**

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры менеджмента и государственного управления  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал  
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru*

УДК 658.511:657.471

Е.К. Перчик

**АНАЛИЗ ЗАТРАТ И ОЦЕНКА ИХ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*В данной статье рассматриваются затраты. Затраты тесно связаны с прибылью и объемом продукции. Простым и весьма точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между категориями затраты-объем-прибыль является СVP-анализ. Одно из главных условий данного анализа – это разграничение затрат на постоянные и переменные. Наиболее важными на предприятии также являются планирование и калькулирование затрат. Планирование затрат – это процесс поиска наиболее оптимального использования ресурсов для обеспечения высокого качества продукции и услуг и получения максимальной прибыли. Так, с помощью калькулирования продукции планируются затраты на единицу продукции для подтверждения цены готового товара, рассчитывается отклонение факта от плана и выясняются причины отклонений.*

*Ключевые слова: затраты, прибыль, планирование, калькулирование, управление затратами.*

Главной целью деятельности коммерческой организации является систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг [1]. Прибыль как наиболее важный показатель в системе целей интенсивно развивающегося предприятия является основным источником его собственных средств и представляет собой конечный финансовый результат.

Прибылью считается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Наибольшую долю в составе прибыли нормально функционирующего предприятия обычно занимает прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг).

Формирование прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг) осуществляется под воздействием различных факторов [13]. Основными из них являются объем продаж и цена. Чем выше цены, тем больше прибыль. Но цены можно увеличивать не безгранично. Они зависят от спроса на продукцию, ее предложения на рынке, цен конкурентов, договорных отношений и т.д. Поэтому другим важным фактором увеличения прибыли, который зависит от предпринимателя, являются затраты, связанные с производством и реализацией продукции. Рациональное использование материальных и трудовых ресурсов, сокращение непроизводительных накладных расходов и тому подобное может дать значительную прибавку прибыли.

В экономической литературе, затраты трактуют как стоимость всех ре-

сурсов, использованных в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Для всесторонней оценки затрат используют их классификации по различным признакам (табл. 1) [5].

Таблица 1 – Классификация затрат для целей экономического анализа

Классификационный признак	Вид затрат
По экономическим элементам и по отношению к уровню деловой активности	- переменные, - постоянные
По статьям расходов	- с учетом отраслевой специфики предприятия
По отношению к технологическому процессу	- основные, - накладные.
По отношению к готовому продукту	- затраты на незавершенный продукт, - затраты на готовый продукт
По наличию зависимости от управленческого решения	- релевантные - нерелевантные
По воздействию на производимый продукт	- прямые - непрямые
По способу выявления	-затраты на продукцию -затраты периода

Методика анализа затрат предусматривает их исследование как общей суммы, так и состава и структуры, определения удельного веса каждой статьи в общей сумме расходов [4].

В практической деятельности по управлению затратами необходимо первоначально провести вероятностный анализ затрат, т.е. классифицировать затраты на переменные, зависящие от изменения объемов производства, и постоянные, не зависящие от изменения объемов производства.

Переменные затраты расходуются непосредственно на производство продукции и добавляются с каждой дополнительной ее единицей. К ним традиционно относятся затраты на материалы, из которых производится продукция, расходы на оплату труда рабочих, непосредственно производящих продукцию, топливо и энергию производственного назначения [12].

Постоянные затраты на определенном релевантном интервале не зависят от объема произведенной продукции, т.е. будут оставаться неизменными при его увеличении. К ним относятся: топливо и энергия общепроизводственного назначения, материалы, амортизация оборудования, зданий и сооружений, а также повременная заработная плата основных работников, коммерческие расходы, управленческие расходы и т.п. Однако следует отметить, что постоянные затраты не меняются до определенных размеров. Значительное повышение выручки от реализации продукции может потребовать увеличения производственных мощностей, а также роста управленческих служб. Произойдет «скачок»

постоянных затрат, а затем они опять будут оставаться неизменными до следующих крупномасштабных изменений [3].

Переменные затраты при росте объема производства растут, а постоянные остаются неизменными, суммарные же затраты на единицу продукции будут снижаться [3].

Для обоснования выработки ценовой и ассортиментной политики, как правило, применяют деление затрат на прямые и косвенные с последующим расчетом промежуточной маржи как результата от реализации полученного после вычитания из выручки прямых переменных и прямых постоянных затрат [12].

Простым и весьма точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между этими категориями затраты-объем-прибыль является CVР-анализ. Необходимо отметить, что одно из главных условий данного анализа – это разграничение затрат на постоянные и переменные. Сущность деления затрат на постоянные и переменные состоит в том, что они по-разному реагируют на изменение объема производства продукции (товаров, услуг) и как следствие по-разному влияют на конечный результат деятельности, т.е. прибыль.

Как известно, переменные затраты – это затраты, находящиеся в прямой зависимости от объема производства, а постоянные затраты – это затраты, которые не зависят от изменений объема производства. Такие затраты на единицу продукции уменьшаются при увеличении объема производства и наоборот [6].

Данный вид анализа – один из наиболее эффективных методов планирования и прогнозирования деятельности коммерческой организации, выявляющий наиболее оптимальное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом продаж, помогающий минимизировать предпринимательский риск. Используя данный метод, такие специалисты, как эксперты, бухгалтеры, аудиторы и консультанты могут углубленно оценить финансовые результаты и конкретнее обосновать инструкции для повышения эффективности работы коммерческой организации [2].

Учитывая тот факт, что каждая коммерческая организация имеет свою индивидуальность и специфику деятельности, проведение анализа поведения затрат и взаимосвязи затрат, оборота и прибыли, необходимо детализировать такие значимые характеристики, как цель анализа, задачи анализа и источники информации. Целью анализа взаимосвязи затрат, оборота и прибыли является повышение эффективности хозяйственной деятельности на основе оценки зависимости между объемом производства, себестоимостью и прибылью. Также в процессе анализа необходимо оценить и выявить резервы повышения эффективности использования применяемых ресурсов в процессе производства.

Планирование затрат (расходов) на каждом предприятии – это наиболее трудоемкий процесс. В него входит: планирование затрат на единицу продукции и планирование затрат по элементам и по статьям [9].

План-факт (контроль) в процессе управления затратами дает возможность выявлять причины отклонений, и этим обеспечивать обратную связь. В качестве средства для контроля план затрат – эффективный инструмент, который позволяет устанавливать пределы ответственности и полномочий нижестоящих менеджеров, а также анализировать эффективность работы и качество планирования (например, на основании анализа отклонений).

Рассмотрим основные подходы к калькулированию продукции. Составлением калькуляции занимаются сотрудники экономического отдела. При планировании затрат на единицу продукции, их следует разделять на нормируемые и ненормируемые.

Нормируемые затраты рассчитываются умножением нормы расходов на цену. Нормы расходов предоставляются соответствующими службами: нормы расходов сырья и материалов – службами технологов, нормы по топливу и энергии – службами энергетиков. Цены, которые включаются в калькуляцию, берутся из закупочных бюджетов [10].

При планировании ненормируемых затрат следует учитывать два основных подхода. При распределении затрат на единицу продукции используется система коэффициентов, но только в том случае, если условия производства соответствуют типу «машиностроительный комплекс». Коэффициенты рассчитываются, исходя из планового показателя суммы затрат по заработной плате основных работников на единицу продукции (выработка умноженная на расценку). Такие коэффициенты утверждаются плановой службой и используются при планировании затрат на единицу и в плане, и в факте [7].

Если условия производства приближены к типу не машиностроительного комплекса, тогда ненормируемые затраты будут распределяться пропорционально базе. В качестве базы может применяться объем производства в натуральном выражении, заработная плата основных работников, предыдущая строка и т.п. Для определения «базы» необходимо ознакомиться с отраслевой инструкцией по учету и планированию затрат.

Так, с помощью калькулирования продукции планируются затраты на единицу продукции для подтверждения цены готового товара, рассчитывается отклонение факта от плана и выясняются причины отклонений. Результаты анализа позволяют оптимизировать расходы организации в будущем периоде. Некоторые организации разрабатывают и утверждают нормативы себестоимости.

В планировании затрат рассчитываются сметы затрат, данные которых консолидируются в сметы затрат по элементам и статьям. Планируются следующие сметы затрат: смета цеховых затрат, смета прямых затрат основного производства, смета прямых затрат вспомогательного производства, смета затрат на энергоресурсы, смета затрат на ремонт оборудования, смета на ремонт зданий и сооружений и др.

Консолидированные формы при планировании затрат дают возможность проанализировать затраты. Так, из свода затрат по элементам видно общее количество затрат, необходимых для достижения поставленных целей предприятия на плановый период; какова доля занимаемая затратами, зависящими (переменными) и не зависящими (постоянными) от изменения объемов производства; какова доля в общих затратах подразделений основной, вспомогательной, обслуживающей и управленческой деятельности; размер каждого подразделения в отдельности. С помощью сводной сметы затрат по статьям можно увидеть долю каждой статьи затрат, долю каждой ассортиментной позиции в общем объеме затрат. Данные из смет расходов, калькуляций, консолидированных форм затрат по элементам и статьям используются в дальнейшем в планировании операционных бюджетов затрат и финансовых бюджетах [2].

Таким образом, планирование затрат, будучи важнейшим элементом системы управления затратами, должно носить комплексный характер и давать возможность определить, когда, где и в каких объемах будут расходоваться ресурсы организации, рассчитать объем необходимых финансовых ресурсов, обеспечить максимальный уровень отдачи от использования ресурсов. Значимой составляющей управления затратами является контроль затрат. Бюджетный контроль затрат – анализ отклонений бюджетных оценок (плановых) от фактических. При проведении бюджетного контроля предлагается формировать дерево отклонений, которое даст понять, что расхождения, с которыми сталкиваются при план-факт анализе, – это отклонения по цене и объему [11].

Таким образом, применение системы управления затратами с учетом особенностей организации и комплексного подхода позволит добиться предприятию высокого экономического результата деятельности.

В современных условиях в процессе управления предприятием менеджеры уделяют большое внимание всем аспектам управления затратами, так как финансовый результат зависит и от эффективной работы в данной области. Однако чаще всего главной целью управления затратами является их анализ и снижение. Управление затратами позволяет не только выявлять возможности повышения результативности использования ресурсов и резервы для уменьшения затрат до рационального уровня, но и повысить эффективность деятельности, найти узкие места в финансовой системе организации [14].

Управление расходами на предприятии не должно быть автоматическим, когда выделяются статьи и доводятся лимиты, а «ручным», когда изучается целесообразность каждого платежа, эффективность всех издержек по отдельности. Управление расходами должно соизмерять стратегические задачи и тактические потребности.

Важно найти мудрые решения, так называемую «золотую середину». Как когда-то говорил Генри Форд: «Управление расходами не должно характеризоваться ни жадностью, ни расточительностью. Обе эти крайности ведут к перерасходам, вызывая сразу или через некоторое время новые проблемы и еще большие издержки на их решение».

#### Список литературы:

1. Боброва Е.А., Лытнева Н.А. Система управленческого учета в управлении себестоимостью продукции промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №3 (25). – С. 100-105.
2. Боброва Е.А., Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Методологический подход к развитию теории управления затратами при формировании собственного капитала предприятия // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №3 (29). – С. 80-87.
3. Боброва Е.А., Илюхина Н.А., Лытнева Н.А. Применение и развитие затратного метода формирования цены организации // Роль науки в развитии общества: международная научно-практическая конференция. – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 11-21.
4. Боброва Е.А., Илюхина Н.А. Процесс формирования интегрированной

системы учета затрат и себестоимости продукции в сфере безалкогольной промышленности // *Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов*. – 2014. – №3 (26). – С. 106-114.

5. Илюхина Н.А., Лытнева Н.А., Боброва Е.А. Методические основы и принципы учета затрат на производство // *Наука, техника и жизнь -2014: материалы международной научной конференции*. – Карловы Вары: Skleněný Můstek, 2014. – С. 455-464.

6. Лытнева Н.А., Малявкина Л.И., Федорова Т.В. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: Форум: Инфра-М, 2006. – 296 с.

7. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем // *Вестник Орловского государственного аграрного университета*. – 2012. – Т.38. – №5. – С. 118-122.

8. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие/ Н.А. Лытнева и др. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2009. – 656 с.

9. Лытнева Н.А. Затраты в системе менеджмента. Информационно-аналитические модели // *Учет и анализ в торговой деятельности*. – 2010. – №3. – С. 17-26.

10. Пьянова Н.В., Лытнева Н.А. Методология развития инновационных подходов в механизме управления расходами торговых организаций // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2012. – №2 (20). – С.117-125.

11. Попова И.С. Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в системе управления затратами // *Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права*. – 2014. – №1. – С. 21-28.

12. Руденко И.В. Управление затратами на предприятии // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. – 2012. – №3. – С. 145-148.

13. Черутова М.И., Трофимова И.Г. Управление затратами с целью максимизации прибыли // *Проблемы социально-экономического развития Сибири*. – 2013. – №3 (13). – С. 52-55.

14. Шнайдер О.В. Абрамова Н.С. Теоретические аспекты анализа поведения затрат и взаимосвязи затрат, оборота и прибыли // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. – 2014. – №3. – С. 111-114.

***Перчик Евгений Константинович***

*студент 4 курса факультета государственного, муниципального  
управления и экономики народного хозяйства  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал  
e-mail: per4ik2015@yandex.ru*

***Научный руководитель***

***Лытнева Наталья Алексеевна***

*д.э.н., профессор кафедры менеджмента и государственного управления  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал,  
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

УДК 005.334.4

С.С. Чайцева

## ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*В статье раскрыты теоретические основы методических подходов к оценке и анализу вероятности банкротства коммерческих организаций, поскольку в настоящее время любая организация может столкнуться с проблемой неустойчивого финансового состояния, неплатежеспособностью, банкротством. Для целей анализа осуществлена группировка организаций по степени угрозы банкротства с определением критериев их отнесения к соответствующей группе. Для целей предотвращения состояния банкротства определены причины их возникновения, а также направления по их предотвращению.*

*Ключевые слова: финансовый анализ, банкротство, несостоятельность, риски, методы, критерии, оценка, вероятность.*

В современных условиях финансовых взаимоотношений ни одна коммерческая организация не может быть застрахована от банкротства и последствий, которые могут возникнуть в связи с данной ситуацией. Вследствие этого всё большее число коммерческих организаций рассматривает вопрос оценки вероятности наступления банкротства в зависимости от той или иной ситуации.

Коммерческая организация – это юридическое лицо, которое преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, в отличие от некоммерческой организации, которая не имеет целью извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками [3].

Банкротство (несостоятельность) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [9].

Действующее российское законодательство признает термины «несостоятельность» и «банкротство» тождественно равносильными. В. Диденко в своих работах отмечает, что ««несостоятельность» и «банкротство» не равнозначны. Одно вытекает из другого, так как несостоятельность может привести к банкротству (ликвидации) или восстановлению платежеспособности должника» [3].

Методику оценки риска банкротства организации в своих работах разбирали следующие российские ученые: М.Г. Делягин, О.П. Зайцева, Г.П. Иванов, С.Г. Беляев, В.Н. Казаков, В.В. Ковалев, В.И. Кошкин, Н.А. Лытнева [8], Т.Ю. Морозова, Р.С. Сайфуллин, Г.К. Таль, О.В. Ефимова, Э.А. Уткин, М.А. Федотова, А.Н. Хорин, В.Ф. Палий, А.Д. Шеремет и др.

Интерес к данной теме оправдан тем, что любая организация может

столкнуться с проблемой неустойчивого финансового состояния, неплатежеспособностью, банкротством. Непрерывность её деятельности будет заключаться в стабильной работе компании в будущем, а также в недопущении возникновения неблагоприятных ситуаций для финансового состояния в текущем периоде [1].

Оценка риска банкротства организации помогает спрогнозировать вероятность наступления кризисной ситуации, а также своевременно принять необходимые бизнес-решения для ее устранения [2].

Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ устанавливает минимальный размер задолженности и срок неисполнения обязательства, определяющего признаки банкротства. Для юридических лиц это задолженность в размере от 100000 рублей, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев от срока, когда они должны были быть исполнены [15].

В статье 65 ГК РФ объясняется, что юридическое лицо, за исключением казенного предприятия, учреждения, политической партии и религиозной организации, по решению суда может быть признано банкротом (несостоятельным) [3].

Первым российским нормативным документом, который связан с анализом в данном направлении, явилось Постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», в котором для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий была утверждена система критериев, базирующихся на оценках текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и способности к восстановлению (утрате) платежеспособности [10].

Основным инструментом оценки финансового состояния организации служит финансовый анализ. При помощи его можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его эффективность и доходность деятельности, платежеспособность, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные бизнес-решения.

Официальной действующей методикой анализа финансового состояния организации с целью установления вероятности банкротства являются «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа», которые утверждены Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367 [10].

В данных «Правилах» установлены:

- система показателей (коэффициентов), которая характеризует финансово-хозяйственную деятельность организации-должника;
- требования к содержанию анализа хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности должника, его положения на товарных и иных рынках;
- требования к содержанию анализа активов и пассивов должника;
- требования к содержанию анализа возможности безубыточной деятельности должника.

Министерство экономического развития РФ в Приказе №104 от 21 апреля 2006 г. предложило представленную в таблице 1 группировку организаций по

степени угрозы банкротства, критерии для отнесения их к определенной группе, а также показатели, по которым определяется наличие признаков банкротства [2].

Таблица 1 – Анализ финансового состояния стратегических предприятий и организаций с целью определения признаков угрозы банкротства [4]

Группировка предприятий / организаций по степени угрозы банкротства	Показатели, определяющие наличие признаков банкротства и порядок их расчета	Критерии отнесения предприятия к соответствующей группе по степени угрозы банкротства
<p>Группа 1: платежеспособные предприятия, имеющие возможность в установленный срок и в полном объеме рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет своей текущей хозяйственной деятельности или за счет своего ликвидного имущества;</p> <p>Группа 2: предприятия, не имеющие достаточных финансовых ресурсов для обеспечения своей платежеспособности;</p> <p>Группа 3: предприятия, имеющие признаки банкротства, установленные Федеральным законом от 26 октября 2002 г., № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» для стратегических предприятий;</p> <p>Группа 4: предприятия, у которых имеется непосредственная угроза возбуждения дела о банкротстве;</p> <p>Группа 5: предприятия, в отношении которых арбитражным судом принято к рассмотрению заявление о признании их банкротом.</p>	<p>1. Степень платежеспособности по текущим обязательствам (Спс)</p> $СПС = \frac{T_0}{B_m}, \quad (1)$ <p>где <math>T_0</math> – текущие обязательства, рассчитываемые по бухгалтерскому балансу следующим образом: (краткосрочные обязательства) – (доходы будущих периодов) – (оценочные обязательства); <math>B_m</math> – среднемесячная выручка, рассчитываемая по отчету о прибылях и убытках как отношение выручки к количеству месяцев в отчетном периоде.</p> <p>Критическое значение для <math>Спс \leq 6</math>мес.</p> <p>2. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)</p> $К_{тл} = \frac{A_l}{T_0}, \quad (2)$ <p>где <math>A_l</math> – ликвидные активы, рассчитываемые по бухгалтерскому балансу и приложениям к нему как сумма денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, товаров отгруженных, готовой продукции, товаров для перепродажи, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.</p> <p>Критическое значение для <math>К_{тл} \geq 1</math>.</p>	<p>1. Если <math>Спс \leq 6</math> мес. и (или) <math>К_{тл} \geq 1</math>, предприятие относится к группе 1.</p> <p>2. Если <math>Спс &gt; 6</math> мес. и одновременно <math>К_{тл} &lt; 1</math>, предприятие относится к группе 2.</p> <p>3. Отнесение к группам 3-5 осуществляется на основании сведений о событиях и обстоятельствах, которые увеличивают риск несостоятельности, т. е.:</p> <p>а) если имеется просроченная, более 6 месяцев, задолженность по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей, предприятие относится к группе 3;</p> <p>б) если в отношении предприятия приняты решения налогового (таможенного) органа о взыскании задолженности за счет имущества или кредиторами направлен (предъявлен к исполнению) исполнительный документ в службу судебных приставов в случае, если требования к предприятию составляют не менее 500 000 руб., то предприятие относится к группе 4;</p> <p>в) если в отношении предприятия в арбитражный суд подано заявление о признании его банкротом или арбитражным судом введена процедура банкротства, оно относится к группе 5.</p>

Можно сказать, что предложенная методика может быть использована в целях определения угрозы банкротства любой коммерческой фирмы.

Необходимость расчета ключевых коэффициентов очевидна. Их значения, полученные в рамках финансового анализа, служат основой для итоговых показателей прогнозирования вероятности кризисной ситуации, применяемых как в зарубежных, так и в отечественных моделях количественной оценки риска банкротства организации [6, 7].

Финансовый кризис предприятия может возникать в результате внешних и внутренних причин. Однако основным фактором предкризисного состояния является наличие неплатежеспособности сначала по отношению к небольшому числу организаций-партнеров, а затем ко всем [11]. Рассмотрим наиболее подробно, что относится к внешним и внутренним причинам.

Внешние причины финансового кризиса предприятия:

1. Экономические (снижение общего уровня доходов в стране, дестабилизация национальной валюты, дефицит государственного бюджета, действие инфляции);
2. Политические (снижение уровня политической стабильности в стране);
3. Социально-культурные (изменение потребительских предпочтений, влекущих сокращение спроса на отдельные товары);
4. Правовые (совокупность норм хозяйственного права, регламентирующих юридические формы экономического поведения субъектов и их взаимоотношений).

Внутренние причины финансового кризиса предприятия:

1. Производственно-технические (износ производственно-технического потенциала, негибкость технологии);
2. Организационно-управленческие (нерациональность структуры управления, несоответствие управленческого персонала, низкое качество информационных связей, отсутствие управленческого учета) [4, 5];
3. Коммерческие (неэффективность маркетинга, неудачное управление сбытом, неправильная ценовая политика);
4. Финансовые (недостаток объема и несоответствие структуры оборотных средств неудачное финансовое планирование, неоптимальность источников финансового обеспечения, нерациональность структуры финансовых активов) [12, 13].

Согласно рисунку 1, на котором представлена ситуация возникновения кризиса, мы можем проанализировать и понять, как происходит процедура банкротства.

Таким образом, оценка вероятности банкротства коммерческой организации представляет интерес не только для акционеров, кредиторов, поставщиков, заказчиков, органов государственной власти и других лиц в выборе наиболее экономически устойчивых и перспективных деловых партнеров, но и для самой организации в целом. Ведь вовремя принятые меры по выходу из кризисной си-



Рисунок 1 – Возникновение кризиса и процедура банкротства [14]

туации позволяют компании продолжить свою деятельность и восстановить финансово-хозяйственные показатели.

#### Список литературы:

1. Боброва Е.А., Лытнева Н.А. Система управленческого учета в управлении себестоимостью продукции промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №3 (25). – С.100-105.
2. Диденко В.О. понятия «несостоятельность» и «банкротство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/b17285.html>.
3. Докукина А.А., Иванова Е.А. Прогнозирование банкротства организации на основе оценки финансового состояния // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2015. – №1 (13). – С. 35-47.
4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организацией [Электронный ресурс] // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2012. – №3. – Режим доступа: [http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003\\_article\\_2012\\_02.pdf](http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003_article_2012_02.pdf).
5. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Акимова Н.В. Управление капиталом: современные концепции методологии учетного обеспечения: монография. – Орел: Издательство Орел ГАУ, 2009. – 240 с.
6. Лытнева Н.А., Боброва Е.А., Федорова Т.В. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций: учебное посо-

бие. – М.: Форум, 2009. – 320 с.

7. Лытнева Н.А., Быков Р.А. Риски неплатежей в рамках исковой давности, их оценка и признание в учете // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2012. – №1 (5). – С. 131-135.

8. Лытнева Н.А., Комаревцева О.О. Алгоритм финансово-инвестиционной оценки муниципального образования для исследования эффективности экономических систем // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – №11-2. – С. 290-295.

9. Лытнева Н.А., Семенов С.Г. Методика определения вероятности банкротства организаций в российской и зарубежной практике // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 52-57.

10. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем // Вестник ОрелГАУ. – 2012. – №3 (36). – С. 3-7.

11. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова и др. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.

12. Маслова И.А., Пчеленок Н.В. Методы диагностики вероятности банкротства // Управленческий учет. – 2006. – №2. – С. 48-56.

13. Лытнева Н.А., Парушина Н.В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы организации // Аудитор. – 2012. – №8. – С. 38-47.

14. Пьянова Н.В., Лытнева Н.А. Методология развития инновационных подходов в механизме управления расходами торговых организаций // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №2 (20). – С.117-125.

15. Семенова О.П. Как оценить финансовое состояние организации и угрозу банкротства? // Налоговый вестник. – 2003. – №4. – С. 141-145.

16. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Исследование стратегического управления прибылью в инновационной среде // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №4 (22). – С. 37-41.

**Чайцева Светлана Сергеевна**

*студентка 4 курса факультета государственного, муниципального  
управления и экономики народного хозяйства  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал  
e-mail: chaiceva@mail.ru, тел: 89536266949*

**Научный руководитель**

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент и государственное управление»  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС», Орловский филиал,  
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru*

А.И. Шукаев

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕННЫХ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ**

*В статье рассмотрены методические подходы к анализу и оценке использования привлеченных кредитных ресурсов коммерческой организации, необеспеченных и обеспеченных обязательств, показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала. Раскрыты критерии оценки использования заемного капитала посредством определения и характеристики эффекта финансового рычага, рентабельности собственного капитала, эффект налогового щита, условия удовлетворения потребности предприятия в финансовых ресурсах для осуществления их стабильной деятельности.*

*Ключевые слова: ресурсы, капитал, эффект, рычаг, потребность, кредиты, проценты, неплатежеспособность, обязательства.*

В современных рыночных условиях для любой организации встает вопрос рационального использования собственного капитала. Более того, на практике предприятия сталкиваются с потребностью в привлечении дополнительных финансовых средств. В результате этого займы и кредиты стали неотъемлемой частью жизни предприятий любых размеров и направлений деятельности, а их эффективность применения обеспечивает полноценное развитие [6].

Основным достоинством заемных средств является то, что они могут быстро удовлетворить потребности организации в денежных средствах. Привлеченные средства в зависимости от рыночной ситуации или ситуации внутри предприятия могут быть использованы на покрытие убытков или для ввода в эксплуатацию дополнительных мощностей. Кредиты предоставляются на условиях платности, возвратности, срочности, что ведет предприятие к необходимости своевременно погашать обязательства. Высокая закредитованность может привести к наступлению неплатежеспособности. Таким образом, важным вопросом в деятельности предприятия становится соотношение собственного и заемного капитала, а также их эффективное использование.

Для оценки структуры обязательств весьма существенно их деление на необеспеченные и обеспеченные. Обеспеченные обязательства в случае ликвидации организации и объявления конкурсного производства погашаются из конкурсной массы в приоритетном порядке (до удовлетворения требований прочих кредиторов) [1, 9]. Заемный капитал также можно квалифицировать по другим признакам. К примеру, по срокам привлечения следует выделить краткосрочные (до 1 года) и долгосрочные (свыше 1 года). Следовательно, от размеров и сроков варьируются и условия кредита. Таким образом, при принятии

решения руководителю по привлечению заемных средств необходимо определить основные потребности и возможности. На основе этого определить наиболее подходящие условия.

В Российской Федерации особой проблемой в привлечении заемных средств является высокий банковский процент по кредитам. В последние годы ситуация в этой сфере обострилась, наблюдается тенденция роста процентной ставки ЦБ (табл. 1).

Таблица 1 – Изменение процентной ставки ЦБ РФ за 2014-2015 гг.

Период действия	Ключевая ставка, %	Границы коридора процентных ставок (%)	Ставка рефинансирования, (%)
с 03 августа 2015 г. по настоящее время	11,00	12,00 - 10,00	8,25
с 16 июня 2015 г. по 02 августа 2015 г.	11,50	12,50 - 10,50	8,25
с 05 мая 2015 г. по 15 июня 2015 г.	12,50	13,50 - 11,50	8,25
с 16 марта 2015 г. по 04 мая 2015 г.	14,00	15,00 - 13,00	8,25
с 02 февраля 2015 г. по 15 марта 2015 г.	15,00	16,00 - 14,00	8,25
с 16 декабря 2014 г. по 01 февраля 2015 г.	17,00	18,00 - 16,00	8,25
с 12 декабря 2014 г. по 15 декабря 2014 г.	10,50	11,50 - 9,50	8,25
с 05 ноября 2014 г. по 11 декабря 2014 г.	9,50	10,50 - 8,50	8,25

Самое известное и резонансное изменение ключевой ставки произошло 16 декабря 2014 года. Тогда регулятор крайне резко повысил ключевую ставку до исторического значения с 10,5 до 17%. Это в свою очередь привело к увеличению ставок по вкладам свыше 20%, росту стоимости кредитов и многим другим последствиям [5]. Нестабильность процентной ставки привела к возникновению трудностей в финансовом планировании. В свою очередь, дорогие кредиты становятся недоступными все большему количеству предприятий. В таких условиях эффективное использование заемных средств становится особенно важным [2, 3].

Высокие проценты препятствуют кредитованию предприятий в сферах с низким порогом окупаемости [14,15]. Особенно страдает такая отрасль, как сельское хозяйство. В свою очередь, банки предъявляют высокие требования к потенциальным клиентам. К примеру, банки не кредитуют предприятия, работающие менее 6 месяцев и др. Таким образом, государству необходимо расширять поддержку бизнеса и запускать программы льготного кредитования [3].

Одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага (ЭФР):

$$\text{ЭФР} = [\text{ROA} \cdot (1 - \text{Кн}) - \text{СП}] \cdot \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}; \quad (1)$$

где ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов (отношение суммы прибыли к среднегодовой сумме всего капитала);

Кн – коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов к сумме прибыли);

СП – ставка ссудного процента, предусмотренного контрактом;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Эффект финансового рычага определяет, на сколько процентов повысится рентабельность собственного капитала (ROE) благодаря привлечению заемных средств в оборот организации. Это может быть в тех случаях, когда экономическая рентабельность капитала выше ссудного процента [11].

Положительный ЭФР возникает, если  $\text{ROA}(1 - \text{Кн}) - \text{СП} > 0$ . К примеру, если рентабельность совокупного капитала после выплаты налогов составляет 15%, при этом процентная ставка за кредитные средства равна 10%. Разность между стоимостью заемного и всего капитала позволит увеличить рентабельность собственного капитала [8, 10]. Таким образом, выгодно увеличивать плечо финансового рычага или, другими словами, долю заемного капитала. Если же  $\text{ROA}(1 - \text{Кн}) - \text{СП} < 0$ , образуется отрицательный ЭФР. В результате чего происходит «проедание» собственного капитала, которое может повлечь банкротство организации [12, 13].

Ситуация определенным образом меняется с эффектом финансового рычага, если при исчислении налогооблагаемой прибыли учитывают финансовые расходы по обслуживанию долга. Тогда за счет налоговой экономии реальная ставка процента за кредиты уменьшается по сравнению с контрактной. Такое явление получило название эффект налогового щита. Руководители предприятий часто используют этот принцип на практике [7].

В заключение следует отметить, что с начала своей деятельности любое предприятие сталкивается с ограниченностью собственных ресурсов. Таким образом, использование привлеченных средств позволит удовлетворить потребность в финансовых ресурсах и осуществлять стабильную работу предприятия.

#### Список литературы:

1. Анализ заемного капитала [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bankmib.ru/3224> (дата обращения 15.11.2015).
2. Боброва Е.А., Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Методологический подход к развитию теории управления затратами при формировании собственного капитала предприятия // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №3 (29). – С. 80-87.
3. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Н.А. Лытнева и др. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2009. – 656 с.
4. Илюхина Н.А., Лытнева Н.А., Боброва Е.А. Методические основы и принципы учета затрат на производство [Электронный ресурс] // Наука, техника и жизнь - 2014: материалы международной научной конференции. – Карловы Вары: Skleněný Mústek, 2014. – С. 455-464. – 1 электр. отпр. диск (CD-ROM).

5. Единый банк. Ключевая процентная ставка ЦБ РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://1eb.ru/kluchevaya-stavka.html> (дата обращения 15.11.2015).

6. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Инструменты механизма внутрифирменного и стратегического планирования промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1 (27). – С. 50-56.

7. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Акимова Н.В. Управление капиталом: современные концепции методологии учетного обеспечения: монография. – Орел: Издательство Орел ГАУ, 2009. – 240 с.

8. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1. – С. 43-48.

9. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: автореферат дис. док. экон. наук. – М., 2006. – 44 с.

10. Лытнева Н.А., Губина О.В., Губин В.Е. Стратегические аспекты концепции экономического анализа в управлении собственным капиталом организации: коллективная монография. – Орел: ОрелГИЭТ, 2010. – 136 с.

11. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: дис. д-ра экон. наук. – М., 2006. – 584 с.

12. Лытнева Н.А. Совершенствование методов управления результативностью промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №3 (29). – С. 92-97.

13. Оценка эффективности использования заемного капитала. Эффект финансового рычага [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/100.htm> (дата обращения 15.11.2015).

14. Пьянова Н.В., Лытнева Н.А. Концептуальные направления развития инновационных способов оценки денежных потоков в механизме управления предприятиями малого и среднего бизнеса // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (23). – С. 61-69.

15. Сысоева О.Н., Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Современные инновационные методики в процессе управления прибылью предприятий потребительской кооперации // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2013. – Т.40. – №1. – С. 146-152.

**Шукаев Алексей Игоревич**

*студент 4 курса факультета «Государственное, муниципальное  
управление и экономика народного хозяйства»  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС», Орловский филиал  
e-mail: schukaev.alexej@yandex.ru*

**Научный руководитель**

**Лытнева Наталья Алексеевна**

*д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент и государственное управление»  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС», Орловский филиал,  
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru*

Е.А. Немолякина

## АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье рассмотрена методика анализа одного из значимых показателей оценки результативности предприятия – деловой активности. Для оценки деловой активности используются качественные и количественные критерии, которые характеризуют динамические тенденции функционирования предприятия. При оценке деловой активности предприятия проводится анализ отдельных статей оборотных активов с учетом отраслевой специфики предприятия, вида деятельности и особенностей выпуска продукции. Кроме того, определяются и оцениваются основные показатели оборачиваемости оборотных средств.*

*Ключевые слова: деловая активность, результативность, оборотный капитал, критерии, эффективность, оборачиваемость, ресурсы.*

В условиях кризисной ситуации, нестабильности внутреннего и внешнего рынка, а также возрастающей конкуренции возникает необходимость принятия стратегических управленческих решений, основанных на результатах анализа результативности и эффективности деятельности предприятия [5].

К показателям, характеризующим эффективность работы предприятия, относятся показатели деловой активности. Деловая активность – это результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства [7].

Деловая активность предприятия измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев, представленных на рисунке 1.

В составе качественных критериев можно выделить:

- широту рынков сбыта продукции (внутренних и внешних);
- деловую репутацию предприятия, выраженную имиджем клиентов, пользующихся услугами данного предприятия;
- конкурентоспособность предприятия;
- наличие постоянных поставщиков и потребителей;
- степень выполнения плановых заданий и программ, обеспечение выполнения поставленных задач и темпы роста основных показателей финансово-хозяйственной деятельности;
- уровень эффективности использования ресурсов предприятия и т.п.

В процессе анализа деловой активности такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с аналогичными параметрами конкурентов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса, что позволит определить слабые места конкурентов [1].

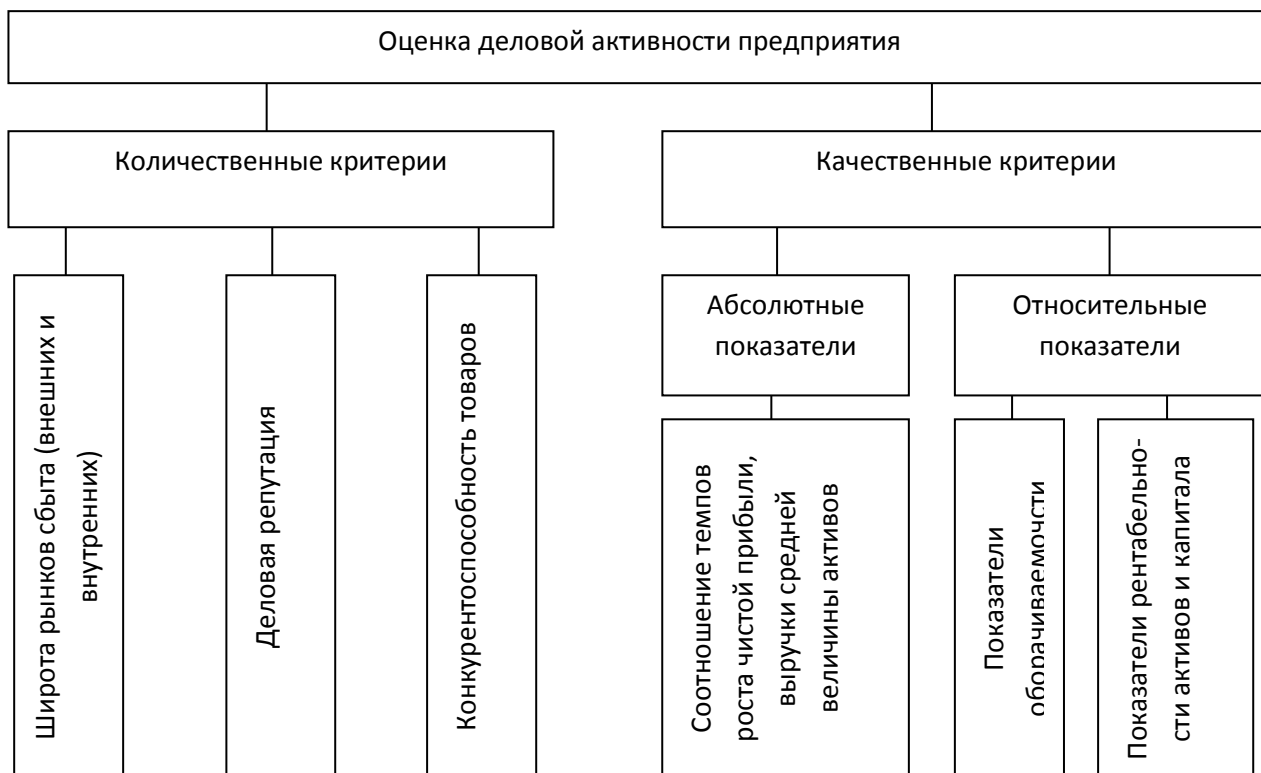


Рисунок 1 – Система критериев оценки деловой активности организации

Количественные критерии деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями. Абсолютные показатели, как правило, характеризуют соотношение таких показателей, как прибыль, выручка, величина активов и т.д. Относительные показатели предусматривают оценку различных коэффициентов, в частности: рентабельность активов и капитала, оборачиваемость активов и капитала и др. [12].

Основным источником информации для проведения анализа и оценки деловой активности предприятия служит бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческой организации, а именно: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах [6].

Оценка деловой активности организации заключается, прежде всего, в анализе состояния уровней и динамики показателей оборачиваемости, так как проявление деловой активности происходит, в первую очередь, в скорости оборота средств:

- скорость оборота влияет на изменение объемов продаж за определенный период;
- прослеживается прямая связь размеров оборота и оборачиваемости с относительной величиной условно-постоянных расходов; с повышением оборачиваемости уменьшаются расходы на каждый последующий оборот;
- рост скорости оборота активов на том или ином этапе их превращения влечет за собой ускорение оборота и на других этапах.

Скорость оборота оборотного капитала предприятия (запасов производства, произведенной продукции, дебиторской задолженности), то есть скорость

его превращения в исходную (денежную) форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации, поскольку влияет на высвобождение денежных средств, которые способствуют процессу воспроизводства [10]. Кроме того, с ускорением оборачиваемости этих ресурсов снижаются условно-постоянные расходы, а это оказывает влияние на повышение рентабельности деятельности предприятия. При ускорении оборачиваемости также происходит повышение абсолютного значения показателя прибыли, причем независимо от того произошло повышение рентабельности (относительного показателя прибыльности) или же ее уровень не изменился [2].

Оценка деловой активности может быть получена посредством расчета системы показателей, характеризующих результативность деятельности предприятия [4]. Для оценки деловой активности организации могут быть рассчитаны различные показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основными из них являются: выработка на одного работника, фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала [13].

Динамика роста показателей является положительной тенденцией в развитии предприятия, а соотношение темповых показателей является наиболее оптимальным:

$$100\% < T_a < T_r < T_p, \quad (1)$$

где  $T_a$  – темп изменения активов предприятия;  
 $T_r$  – темп изменения объемов реализации;  
 $T_p$  – темп изменения прибыли.

Показанные неравенства имеют следующую экономическую интерпретацию:

– неравенство первое « $100\% < T_a$ » означает, что экономический потенциал предприятия возрастает, т.е. происходит увеличение масштабов его деятельности. Нарращивание активов предприятия, сказать иначе – увеличение его размеров, нередко является одной из основных целевых установок, которая открыто или завуалировано формулируется владельцами предприятия и его управленцами;

– неравенство « $T_a < T_r$ » указывает на то, что в сравнении с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, то есть предприятие использует свои ресурсы с большей эффективностью, и каждый рубль, вложенный в его деятельность, приносит повышенную отдачу;

– из неравенства « $T_r < T_p$ » очевидно, что возрастание прибыли происходит стремительными темпами, данное обстоятельство свидетельствует, о факте относительного снижения издержек производства и обращения как результате действий предприятия, задачей которого является оптимизация технологического процесса и взаимоотношения с контрагентами.

Рассмотренные соотношения (неравенства) на практике именуют «золотым правилом экономики предприятия» [15].

Следующим этапом анализа деловой активности предприятия является оценка показателей оборачиваемости, которые характеризуют эффективность использования ресурсов (имущества) предприятия [3]. Алгоритм расчета показателей оборачиваемости состоит в том, что выручка от реализации делится на величину показателя, оборачиваемость которого анализируется [1].

Рассмотрим алгоритм расчета показателей на примере расчета показателей оборачиваемости оборотных средств. Подобным образом можно рассчитать коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент оборачиваемости готовой продукции и другие коэффициенты [11].

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Коб) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Он определяется по формуле:

$$\text{Коб} = \frac{В}{\text{ОАср}}, \quad (2)$$

где В – выручка от реализации ;

ОАср – средний остаток оборотных средств за отчетный период.

Скорость оборота отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами хозяйствующего субъекта за определенный период. Она показывает величину реализованной продукции, приходящуюся на 1 руб. оборотных средств. Увеличение показателя означает:

- рост числа оборотов ведет к росту объема продаж на каждый вложенный рубль оборотных средств;
- на тот же объем продукции требуется меньше оборотных средств;
- изменяется уровень производственного потребления оборотного капитала;
- оборотные средства рационально и эффективно используются.

Снижение числа оборотов свидетельствует об ухудшении финансового состояния компании [9].

При оценке деловой активности предприятия проводится анализ отдельных статей оборотных активов с учетом отраслевой специфики предприятия, вида деятельности и особенностей выпуска продукции. Кроме того, определяются и оцениваются основные показатели оборачиваемости оборотных средств. На основании результата анализа устанавливают основные причины нерационального формирования оборотных активов и принимают меры для устранения этих причин [8].

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель его рентабельности, исчисляемый как соотношение прибыли от продаж или иного финансового результата к величине оборотного капитала:

$$\text{РОА} = \frac{\text{Пп}}{\text{ОА}}, \quad (3)$$

где РОА – рентабельность оборотного капитала;  
Пп – прибыль от продажи;  
ОА – величина оборотного капитала.

Рентабельность оборотного капитала – это показатель, определяющий доходность или убыточность предприятия. Под оборотным капиталом понимается самая подвижная часть капитала, другими словами, это активы предприятия, которые с легкостью можно трансформировать в денежные средства. Показатель рентабельности оборотного капитала характеризует уровень прибыльности бизнеса. Чем выше коэффициент рентабельности оборотного капитала, тем больше прибыльность бизнеса [14].

Таким образом, цель анализа деловой активности предприятия состоит не только в том, чтобы оценить финансовое положение предприятия, но и определить факторы и возможности ее повышения [11]. Оценка финансового состояния указывает на конкретные направления успешной деятельности предприятия. Она дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии исследуемого предприятия. Результаты анализа предоставляют возможность определить важнейшие способы и методы улучшения финансового состояния предприятия, резервы повышения деловой активности, имеющиеся в определенный период его функционирования.

#### Список литературы:

1. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для Вузов. – 2-е издание, доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 315 с.
2. Кистерева Е.В. Анализ финансовых коэффициентов – способ восприятия и оптимизации баланса // Финансовый менеджмент. – 2014. – №5. – с. 45-49.
3. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организацией [Электронный ресурс] // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2012. – №3. – Режим доступа: [http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003\\_article\\_2012\\_02.pdf](http://www.rjoas.com/issue-2012-03/i003_article_2012_02.pdf).
4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Модели экономического анализа в управлении прибылью коммерческих организаций в условиях развития региональной экономики // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (7). – С. 121-127.
5. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Инструменты механизма внутрифирменного и стратегического планирования промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №1 (27). – С. 50-56.
6. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А., Акимова Н.В. Управление капиталом: современные концепции методологии учетного обеспечения: монография. – Орел: Издательство Орел ГАУ, 2009. – 240 с.
7. Лытнева Н.А. Современные подходы совершенствования методологии механизма управления устойчивым развитием промышленных предприятий // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2014. – №1 (9). – С. 121-127.
8. Лытнева Н.А., Боброва Е.А., Федорова Т.В. Учет, анализ и аудит

внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. – М.: Форум, 2009. – 320 с.

9. Лытнева Н.А., Быков Р.А. Риски неплатежей в рамках исковой давности, их оценка и признание в учете // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2012. – №1 (5). – С. 131-135.

10. Лытнева Н.А., Карпычева Е.Ю. Модель механизма управления оборотными средствами в зависимости от уровня сельскохозяйственного воспроизводства // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2015. – №1-2. – С. 60-63.

11. Лытнева Н.А., Комаревцева О.О. Алгоритм финансово-инвестиционной оценки муниципального образования для исследования эффективности экономических систем // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – №11-2. – С. 290-295.

12. Лытнева Н.А., Семенов С.Г. Методика определения вероятности банкротства организаций в российской и зарубежной практике // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 52-57.

13. Лытнева Н.А., Сысоева О.Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем // Вестник ОрелГАУ. – 2012. – №3 (36). – С. 3-7.

14. Любушин Н.П. Система показателей анализа финансового состояния организации и методы их определения // Экономический анализ. – 2014. – №2. – С. 18-24.

15. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 56 с.

**Немолякина Екатерина Алексеевна**  
*студентка 4 курса факультета государственного, муниципального  
управления и экономики народного хозяйства  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал  
e-mail: Ekaterina.nemolyakina@yandex.ru*

**Научный руководитель:**  
**Лытнева Наталья Алексеевна**  
*д.э.н., профессор кафедры менеджмента и государственного управления  
ФГБОУ ВО «РАНХиГС», Орловский филиал,  
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru*

## ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 37.01

С.В. Герченева

### МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ РАБОТЫ В ПЕДАГОГИКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*В настоящее время существенно возросла роль методологии как учения о принципах построения, формах и способах научно-познавательной деятельности, в определении основ опытно-экспериментальной работы в педагогике профессионального образования.*

*Ключевые слова: педагогика профессионального образования, профессиональная компетенция, опытно-экспериментальная работа, опытно-экспериментальная площадка.*

Опытно-экспериментальная работа в педагогике профессионального образования имеет свою структуру, предполагает наличие цели, гипотезы, задач, оценочных (психологических, педагогических) методов, наличие экспериментальных и контрольных групп и т.д. Конечно, есть исследования, связанные с изучением истории педагогической мысли, и они не нуждаются в эксперименте. Если же исследование связано с изменениями в процессе обучения и воспитания, то эксперимент обязателен. Его позитивные результаты будут говорить о том, что передовое новшество изменит традиционную практику профессиональной подготовки.

Позиционирование педагогики профессионального образования как составляющей экономических процессов обусловило развитие методологии опытно-экспериментальной работы. В педагогике профессионального образования четко обозначились тенденции к интеграции знаний, комплексному анализу педагогических процессов. Увеличивающийся в настоящее время поток информации делает интеграцию знаний объективной необходимостью. Развитие фундаментальных и прикладных исследований профессионального образования на интегративной основе, в соответствии с определенными этапами жизнедеятельности общества, не только придает им научную целостность, системность, повышает эффективность, профессиональную направленность, но и позволяет наглядно выявить новые, недостаточно изученные проблемы, отражающие противоречивую динамику развития образования в современном мире. Усложнилась и структура педагогики профессионального образования, в которой можно выделить следующие компоненты: генезис и перспективы развития

теории и практики профессионального образования; педагогический процесс в профессиональном образовательном учреждении и его проектирование; технологии профессионального и производственного обучения; теория и методика воспитательной работы в профессиональном учебном заведении; послевузовское профессиональное образование. В этой ситуации важно не потерять предмет исследования, который обуславливает постановку цели, выбор задач и методов опытно-экспериментальной работы. Претерпел изменения и предмет педагогики профессионального образования. В настоящее время предметом выступает процесс профессионального становления личности обучаемого, направленный на формирование профессиональной компетенции, способности к самоорганизации и конкурентоспособности на рынке труда.

Опытно-экспериментальная работа – это форма взаимодействия научных коллективов с профессиональной школой с целью внедрения и апробации результатов исследования. Исследование – это процесс создания новых научных знаний, расширение познания мира, один из видов человеческой деятельности. Научное исследование характеризуется объективностью, воспроизводимостью, доказательностью, точностью полученных результатов. Конечная цель любого педагогического исследования – выявление порядка, регулярности в изучаемом процессе, т.е. установление закономерностей. Специфика опытно-экспериментальной работы состоит в том, что это не просто внедрение и апробация результатов исследования, а система логически последовательных методологических, методических и организационно-технических процедур, стимулирующих повышенный интерес к педагогике профессионального образования.

Теоретическим основанием опытно-экспериментальной работы выступают системный и технологический подходы. Системный подход обуславливает определение структурообразующих компонентов системы, а также выявление и оценку устойчивых взаимосвязей между этими компонентами. При системном подходе исследователь изучает взаимоотношения между структурообразующими компонентами, выявляет тенденции и закономерности развития. Технологический подход на основе заданных исходных установок (социального заказа, образовательных ориентиров, задач фундаментального исследования) определяет структуру опытно-экспериментальной работы: предмет, цель, задачи, этапы, методы. Системный и технологический подходы позволяют организовать опытно-экспериментальную работу на основе таких принципов, как интеграция (предполагает установление регулярных, устойчивых субъектных отношений между участниками опытно-экспериментальной работы, основанных на научном анализе новейших достижений педагогической теории и практики), индикативность (предусматривает создание методологии определения эффективности опытно-экспериментальной работы, мониторинга ее результатов), прозрачность (регулирует порядок проведения опытно-экспериментальной работы и обеспечивает адресность действий ее участников по апробации результатов исследований) [2].

Как форма взаимодействия научных коллективов с профессиональной

школой опытно-экспериментальная работа выполняет следующие функции: организационно-административную, координационную, диагностическую, коррекционную, форсайтную (долгосрочные прогностические исследования).

В педагогике профессионального образования имеют место разные виды опытно-экспериментальной работы, исходя из объема анализа проблемы; объема охвата субъектов исследования; сравнительного анализа; места проведения.

Программа опытно-экспериментальной работы включает:

- предмет, который определяется на основе результатов исследования, и тему, формулировка которой определяется предметом исследования;

- цель и гипотезу, диалектично взаимосвязанных с темой и предметом, отражающих суть опытно-экспериментальной работы, обуславливающих выбор экспериментальных и контрольных объектов, а также критериев оценки ожидаемых результатов и участников;

- задачи, конкретизирующие цель и обеспечивающие ее успешное решение;

- формы внедрения полученных результатов в практику (научно-методические рекомендации, учебное пособие, учебно-методические рекомендации, статьи и т.п.);

- теоретические, эмпирические, непараметрические и математические методы, с помощью которых устанавливается взаимосвязь между предметом, темой, целью, гипотезой, задачами, и конкретизированные в методиках;

- календарный план, представляющий собой перечень мероприятий по реализации поставленных задач с указанием сроков, ответственных исполнителей, объемов необходимого материально-технического, организационного и научно-методического обеспечения и определяющий ее начало и завершение опытно-экспериментальной работы;

- этапы, определяющие последовательность решения задач в пределах установленных сроков: организационный (определение предмета, заключение договора с опытно-экспериментальной площадкой, составление программы, составление паспорта опытно-экспериментальной площадки и резюме участников команды исполнителей), создание условий, проведение пробного исследования с целью уточнения предмета, цели, гипотезы, задач, методов, методик, программы; созидательно-преобразующий; обобщающий, (ориентированный на контрольные срезы и обработку данных, соотношение результатов с целью, гипотезой и задачами, подготовку экспертного заключения, выбор форм внедрения полученных результатов в практику, проведение опытно-экспериментальной площадкой самоаудита);

- экспертное заключение, представляющее собой развернутую рецензию, включающую характеристику положительных результатов; обоснование замечаний; предложения по оптимизации результатов [5]. В совокупность теоретических методов опытно-экспериментальной работы в педагогике профессионального образования входят:

- логические методы, представляющие собой вариативные умозаключения;

- методы моделирования;
- форсайт-метод, позволяющий на основе экспертных оценок сопоставить долгосрочные прогнозы и стратегии развития профессионального образования в регионе для наиболее полного комплексного видения будущего и согласования путей его достижения [4];
- интегративно-контекстные методы, объединяющие исторический, логический, аксиоматический методы, контент-анализ;
- изучение и использование передового педагогического опыта посредством открытых занятий, конференций, педагогических чтений, педагогических выставок, дискуссий, семинаров, исходя из следующих критериев: соответствие тенденциям развития профессионального образования и требованиям инновационной экономики; устойчивые положительные результаты по опережающей подготовке будущих специалистов и качеству профессионального образования при наименьших затратах; взаимодействие общенаучных, психолого-педагогических, профессиональных знаний и методики решения педагогической задачи [6].

Эмпирические методы опытно-экспериментальной работы в педагогике профессионального образования могут быть классифицированы по разным основаниям: целям исследования, источникам накопления информации, способам обработки и анализа данных и пр. Широко известна классификация, согласно которой выделяют наблюдательные, экспериментальные, психодиагностические и биографические методы.

Непараметрические методы (факторный анализ, кластерный анализ, корреляционно-смысловая методика) основываются не на оценке параметров (отсюда и название методов – непараметрические). Непараметрические методы разработаны для тех ситуаций, когда у автора недостаточно информации о параметрах исследуемого процесса, его качества. В последнее время процесс математизации опытно-экспериментальной работы в педагогике профессионального образования все более ускоряется. Описательные методы начинают интенсивно дополняться математическими измерениями и вычислениями различных процессов, качеств личности и т.д. Наиболее востребованной для этой цели стала дискретная математика, в частности математическая статистика.

Педагогика профессионального образования – наука практико-ориентированная. Взаимосвязь между фундаментальными и прикладными исследованиями обеспечивает опытно-экспериментальная работа, проводимая с использованием обширного арсенала теоретико-методологических инструментов.

#### Список литературы:

1. Добренков В.И., Кравченко А.И. Методы социологического исследования: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 768 с.
2. Карпова И.В., Мерцалова С.Л. Особенности развития интеллектуального потенциала организации // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №4 (30). – С. 73-76.
3. Лунев А.Н., Пугачева Н.Б., Терентьева И.В. Методологические основы опытно-экспериментальной работы как компонента исследований проблем

профессионального образования // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1-2. – С. 132.

4. Пугачева Н.Б. Форсайт как составляющая управления современным профессиональным образованием // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2010. – №1 (2). – С. 65-69.

5. Пугачева Н.Б. Управление общеобразовательным учреждением инновационного типа: дис. д-ра пед. наук. – Казань, 2011. – 459 с.

6. Терентьева И.В., Пугачева Н.Б., Лунев А.Н. Теоретические методы опытно-экспериментальной работы в педагогике профессионального образования // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1-2. – С. 133.

7. Шипилина Л.А. Методология психолого-педагогических исследований: учебное пособие для аспирантов и магистрантов по направлению «Педагогика». – 3-е изд., стер. – М.: Флинта, 2011. – 204 с.

**Герченева София Владимировна**

*студентка 1 курса факультета магистратуры и  
подготовки кадров высшей квалификации*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: cone4ka@rambler.ru*

**Научный руководитель**

**Карпова Инна Вячеславовна**

*к.п.н. зав. кафедрой истории, философии, рекламы и связей с общественностью  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»  
e-mail: inkarpova@yandex.ru*

УДК 378.1:005

**Т.М. Анурина, И.Л. Беленькая**

## **ВНЕДРЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*В статье рассматриваются теоретические подходы к проблеме формирования инновационной культуры через взаимосвязь понятий «культура» и «инновация». Используется представление о нововведении применительно к разным видам деятельности, в том числе, к работе с документами; определяется влияние СМК на процесс формирования инновационной культуры в образовательной организации высшего образования.*

*Ключевые слова: инновации, культура, инновационная деятельность, инновационная культура.*

Управление образовательной организацией высшего образования построено на организационно-распорядительных документах, управление на основе стандартов строится на основе описания какого-либо процесса или работы. В этом заключается основные трудности при внедрении документации системы менеджмента качества образовательной организации высшего образования. Следует также отметить, что данная документация строится на принципах, отражающих системный и процессный подход к управлению. Поэтому, обеспечение высокой и стабильной конкурентоспособности образовательных услуг, возможно только при наличии хорошо разработанной системы документации управления, ориентированной на постоянное улучшение качества.

Анализ публикаций авторов по проблемам внедрения системы менеджмента в образовательную деятельность образовательной организации высшего образования показывает, что практически отсутствуют исследования в области документов СМК. Это даёт возможность определить научную проблему, заключающуюся в недостаточной разработанности теоретических основ и практических рекомендаций по исследованию роли документов в учебном процессе образовательной организации высшего образования. Данная проблема может быть представлена как инновационная, имеющая практический выход, так как является исключительно острой и требует незамедлительного решения.

Инновационный тип развития фирмы, корпорации и других хозяйственных систем характеризуется:

- новаторскими целями;
- инновационными средствами достижения этих целей;
- активным использованием предпринимательского ресурса;
- обладанием собственными нишами рынка;
- наличием устойчивых прямых связей с основными потребителями, т.е. формированием своего рынка нетрадиционных новаторских товаров и услуг [1].

Поэтому деятельность образовательной организации высшего образования по внедрению системы менеджмента качества можно отнести к инновационному типу и вопросы, связанные с формированием условий, которые будут максимально благоприятствовать раскрытию потенциальных творческих способностей преподавателей и сотрудников, становятся основными в управлении вузом. Для решения данных проблем необходимо разрабатывать мероприятия по формированию инновационной культуры образовательной организации высшего образования.

Для того, чтобы полнее раскрыть подходы к формированию инновационной культуры следует остановиться на вопросе об определении понятия «инновация». Дефиниция «инновация» вызывает много споров и разногласий, связанных с определением надлежащих критериев. Анализ научной литературы показывает, что однозначное толкование этой дефиниции не оправдано. Понятие «инновация» дифференцировано в зависимости от вида деятельности.

По праву первым в американской социологии теоретиком инновационных процессов следует считать Й. Шумпетера. Именно Й. Шумпетер установил, что инновация (нововведение) скорее всего, одновременно экономическое и соци-

альное понятие, чем техническое.

В книге «Теория экономического развития» (1911) он выделяет пять разновидностей нововведений:

- новое еще неизвестное в сфере потребления блага, либо новое качество известного блага;
- новый, более эффективный метод производства известной продукции, не связанной с научным открытием;
- открытие новых источников сырья или производства полуфабрикатов;
- открытие новых возможностей сбыта известной продукции;
- реорганизация производства, ведущая к подрыву установившейся монополии [2, с. 159].

Таким образом, для разработчика инновация выступает как научная идея; для предприятий – производитель материализованных идей (новые техника и технологии), доведенных до практического применения; для потребителя – продукция и услуги, способные удовлетворять наиболее полно его потребности.

Ученые Дж. Хейдж, М. Айкен, Х. Шепард, Э.М. Роджерс, Р. Данкан, Дж. Холбек, С. Беккер, Т.Л. Уайслер и другие, термин «инновация» употребляют, как «изобретение» и рассматривают как творческий процесс, где несколько идей сочетаются особым образом и создают ранее не существующий вид. Они считают, что инновации могут быть реализованы с использованием стандартных ресурсов, которые применяются в социальной деятельности людей. К ним относятся: экономические (капитал, финансы), материальные (сырье и оборудование) ресурсы, а также труд и управление. В данной концепции акцент делается на появление новых товаров и услуг, соответственно, нововведения измеряются не по отношению к обществу, а по отношению к конкретному предприятию. Однако здесь инновация может выступать как причиной, так и следствием социальных изменений в организации.

Исходя из вышеприведенных понятий инноваций, можно сделать вывод, что научный, инженерный и производственный труд должен осуществляться интегрировано, согласованно, с четкой целевой ориентацией на создание и активное использование в производственном процессе инноваций с различными преобразующими возможностями.

Не претендуя на новую, всеохватывающую характеристику данной дефиниции, хотелось бы предложить ее рабочее определение, которое позволит использовать понятие «нововведение» применительно к разным видам деятельности, в частности, к работе по внедрению системы менеджмента качества. По нашему мнению, инновацию (нововведение) можно определить как комплексное управленческое решение, следствием которого является качественно новый способ реализации или изменения традиционного процесса в деятельности организации (людей), с целью быстрого достижения оптимального результата. То есть посредством формирования инновационной культуры можно решить задачу выявления творческих способностей персонала вуза, а также оценку его инновационной активности.

Однако следует отметить, что в процессе своего развития персонал обра-

зовательной организации высшего образования находится под воздействием не только инновационной деятельности, но и культуры. Поэтому рассмотрение вопроса о роли инновационной культуры в жизнедеятельности любой организации будет неполным без исследования понятия культуры и проблем взаимодействия культуры и инновации.

Понятие культуры используется в научном обиходе с конца XVIII – начала XIX века. За это время в различных областях гуманитарного знания накопилось немало подходов к пониманию сущности культуры. Среди различных определений понятия культуры, с позиций нашего исследования особого внимания заслуживают, прежде всего, те, в которых отражается связь между преобразованием мира людей и формированием и развитием самой личности. Такое понимание и определение понятия культуры мы находим у А. Швейцера «...культура – это итог всех достижений отдельных лиц и всего человечества во всех областях и во всех аспектах в той мере, в какой эти достижения способствуют духовному совершенствованию личности и общему прогрессу» [3, с. 95].

В таком понимании культуры идею культурного прогресса можно связать с сохранением и развитием всего того, что способствует совершенствованию личности. Исходя из этого, можно увидеть взаимосвязь культуры и инновации. Культурные процессы реализуются через инновационные. Функционирование культуры становится возможным только через механизмы сбора, обработки, хранения и распространения информации о себе самой и о среде, где она культивируется и становится точкой отсчета для духовной и интеллектуальной координат жизни общества и отдельной личности.

Особенно важно это в настоящее время, когда человек начинает жить в информационном пространстве, которое становится не только его новой средой обитания, но и реальностью современной культуры. Видеокультура начинает играть одну из важных ролей в социализации и формировании ценностных структур личности. Поэтому ключевым, для понимания сущности культурных процессов становится понятие ценности. Выработка, формирование и создание ценностей – один из главных аспектов в культуре. П. Сорокин рассматривал ценность как «основу и фундамент всякой культуры» [4, с. 429], М. Бахтин считал, что именно в столкновении ценностей рождаются смыслы культуры [5].

Как известно, инновация выступает товаром и тем самым создает предпосылки для стирания критериев при отнесении явлений культуры к истинным ценностям, что в конечном итоге оказывает влияние на личность, на изменение ее ценностных установок. И чтобы не возникла опасность духовного одичания, нравственной и эстетической деградации, необходимо гармонизировать миры культуры и инновации. В данном процессе именно инновация и культура выступают теми силами, которые способны не только изменить образ жизни отдельно взятой личности, но и общества в целом. Только подход к инновационной деятельности с позиций нравственности, духовности и культуры может сделать ее средством для достижения высших целей организации.

Одной из функций культуры, обеспечивающей трансляцию социального опыта в жизнедеятельность людей, является образование, которое выполняет и

функцию хранителя культурного достояния общества. Формы духовной культуры и социальная информация через институты образования уже с детства организуют разум, волю и поведение человека. В процессе реализации этой функции образования культуризация мировоззрения (смысл которого заключен в стремлении к подлинным культурным ценностям) становится важнейшей составляющей образовательного процесса в организации.

Таким образом, инновация и культура предстают как две взаимосвязанные сферы, образующие пространство, в котором устанавливается культура взаимодействия творческих способностей сотрудника с инновационными решениями. Важное место в механизме данного взаимодействия занимает способность индивида распределять собственное время и энергию на поиск, потребление и усвоение информации, умение использовать ее в инновационной деятельности. По мнению И.Г. Моргенштерна, все это входит в понятие «информационное поведение личности», которое, в свою очередь, носит активный или пассивный характер [6, с. 22]. Поэтому следует признать, что информационное поведение личности связано с процессами поиска, преобразования и распространения информации. Мы процессы поиска, преобразования и распространения информации связываем с умением разрабатывать документацию системы менеджмента качества. Документационное управление предусматривает оперирование различного рода информацией, а так же организацию информационных процессов в управлении. Документированная информация является основой управления, эффективность которого в значительной степени зависит от процесса организации производства и потребления информации.

Обобщая вышесказанное, можно представить состав научного обеспечения формирования инновационной культуры образовательной организации высшего образования на основе системы менеджмента качества на рис. 1.

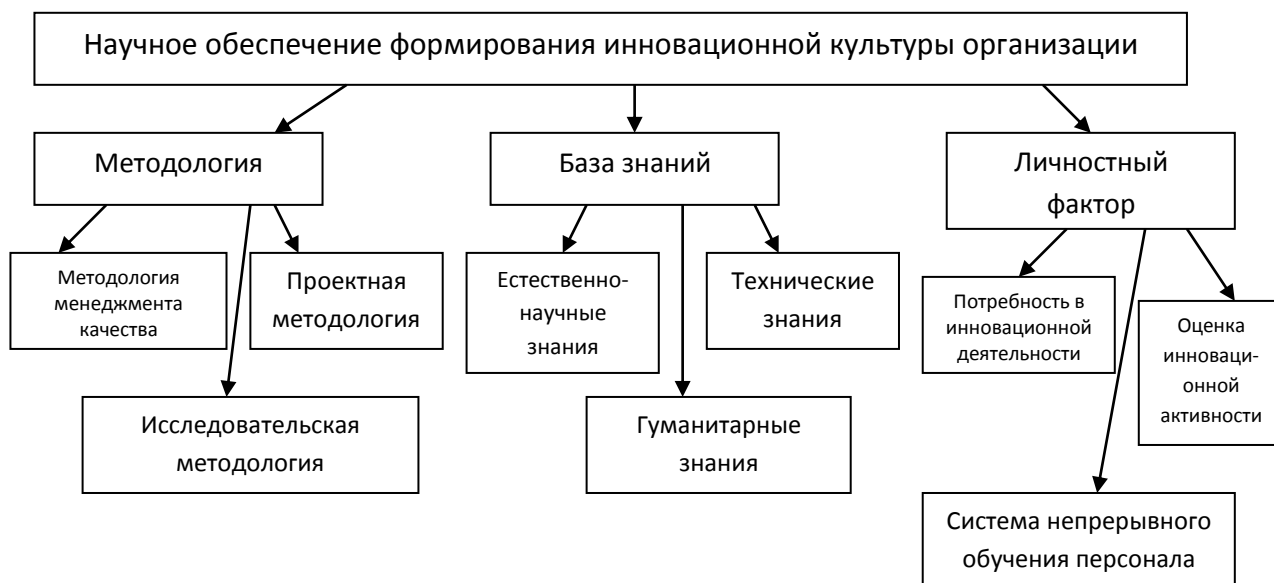


Рисунок 1 – Научное обеспечение формирования инновационной культуры в образовательной организации

Таким образом, формирование инновационной культуры образовательной организации высшего образования на сегодняшний день связано с инновационными процессами в деятельности по управлению системой менеджмента качества. Инновационной становится деятельность в связи с изменением содержания, форм и методов работы, необходимостью инновационных подходов к системе управления вузом на основе качества. Поэтому полноценное решение проблем управления документацией невозможно без активного внедрения современных информационно-телекоммуникационных и инновационных технологий в систему менеджмента качества в вузе.

Список литературы:

1. Анурина Т.М. Формирование инновационной культуры в организации: теоретический аспект // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №1 (23). – С. 116-120.
2. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. – М. : Искусство, 1979. – 423 с.
3. Моргенштерн И.Г. Информационное общество: учеб пособие для студентов. – Челябинск: ЧГИИК, 1996. – 75 с.
4. Сорокин П. Кризис нашего времени // Человек. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992. – С. 427-504.
5. Фомичев А.И. Инновационный тип рыночного хозяйства: метод. материалы к лекциям. – М., 1997. – 12 с.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / пер. В.С. Автономова. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 335 с.
7. Швейцер А. Благоговение перед жизнью: пер. с нем. – М. : Прогресс, 1992. – 576 с.

***Анурина Татьяна Михайловна***

*к.соц.н., доцент кафедры информатики и документоведения  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный институт культуры»  
e-mail: anurina@inbox.ru*

***Беленькая Инесса Львовна***  
*магистрантка 2 курса*

*ФГБОУ ВО «Орловский государственный институт культуры»  
e-mail: lady.belenkaia@yandex.ru*

## УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ

Журнал «Научные записки ОрелГИЭТ» печатается с 2010 г. и является регулярным научным изданием, выпускаемым ОрелГИЭТ с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. В журнале публикуются результаты исследований ученых по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством, бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания, истории, психологии и педагогике и т.д. «Научные записки ОрелГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям науки.

Орловский государственный институт экономики и торговли и редакция журнала «Научные записки ОрелГИЭТ» приглашает к сотрудничеству преподавателей, практических работников, аспирантов, магистрантов, студентов и других заинтересованных лиц. Публикация материалов в журнале для сотрудников и учащихся ОрелГИЭТ бесплатная.

Журнал «Научные записки Орел ГИЭТ» выходит 6 раз в год. График выпуска ближайших номеров журнала размещен на сайте редакционно-издательского отдела ОрелГИЭТ ([http://orelgiyet.ru/public/Grafik\\_vykhoda\\_zhurnalov\\_OrelGIET](http://orelgiyet.ru/public/Grafik_vykhoda_zhurnalov_OrelGIET)).

Редакция принимает материалы только в электронном виде (по электронной почте: [almanah-ogiet@mail.ru](mailto:almanah-ogiet@mail.ru)).

Готовый альманах можно приобрести, оформив подписку по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс E13171).

### Перечень разделов

1. Технология и товароведение продуктов функционального и специализированного назначения и общественного питания
2. Информационные системы и процессы
3. Экономическая теория
4. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами
5. Маркетинг
6. Менеджмент
7. Стандартизация и управление качеством продукции
8. Финансы, денежное обращение и кредит
9. Бухгалтерский учет
10. Экономический анализ
11. Аудит, контроль и ревизия
12. Мировая экономика
13. Теория языка
14. Теория и методика профессионального образования
15. Экономическая социология и демография

### Требования к статьям:

Заглавие не должно быть слишком длинным, но полностью отвечать содержанию статьи.

Статьи должны носить, как правило, аналитический, а не описательный характер, автором должен быть четко определен круг рассматриваемых вопросов, их актуальность и цели исследования. В статье не следует приводить лишь перечень цитат и точек зрения, необходимо провести их анализ и на его основе дать систематизацию взглядов по исследуемой проблеме, сформулировать авторский подход к теме. Позиции автора должны быть аргументированы и логически выдержаны. Статью необходимо завершить выводом и предложениями.

К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10000-40000 знаков).

Статьи студентов, магистрантов, соискателей и аспирантов должны сопровождаться рекомендацией за подписью научного руководителя (преподавателя) или заведующего кафедрой.

Представляя текст работы для публикации в журнале, автор гарантирует правильность всех сведений о себе, отсутствие плагиата и других форм неправоверного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований текста, таблиц, схем, иллюстраций. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений.

Редакция не несет ответственность за достоверность информации, приводимой авторами. Автор, направляя рукопись в редакцию, принимает личную ответственность за оригинальность исследования (не менее 60%), поручает редакции обнародовать произведение посредством его опубликования в печати.

Плагиатом считается умышленное присвоение авторства чужого произведения науки, мыслей, искусства или изобретения. Плагиат может быть нарушением авторско-правового законодательства и патентного законодательства и в качестве таковых может повлечь за собой юридическую ответственность автора. Автор гарантирует наличие у него исключительных прав на использование переданного редакции материала.

В случае нарушения данной гарантии и предъявления в связи с этим претензий к редакции Автор самостоятельно и за свой счет обязуется урегулировать все претензии. Редакция не несет ответственности перед третьими лицами за нарушение данных автором гарантий.

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале. Рецензирование и редактирование рукописей (научное, стилистическое, техническое) осуществляют редакционный совет и редколлегия журнала в соответствии с требованиями ВАК РФ к изданию научной литературы. Редколлегия осуществляет за собой право отклонять работы по тем или иным причинам.

Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с приведенными выше требованиями.

1. Материал должен быть набран в текстовом редакторе MicrosoftWord в форматах doc, docx или rtf. Формат страницы – А4, ориентация страницы – книжная. Межстрочный интервал – одинарный; абзацный отступ – 1,25 см.; все поля – по 20 мм. Текст должен быть выровнен по ширине. Обязателен автоматический перенос слов. Шрифт TimesNewRoman – 12 пт., обычный. Текст не должен содержать подчеркиваний, выделения курсивом или полужирным шрифтом, за исключением случаев, оговоренных в пп. 2, 3. Не допускается вставка разрыва страниц, разрыва разделов, деление текста на колонки и иное дополнительное форматирование. Обязательны ссылки на рисунки, таблицы и использованные источники в тексте.

2. Статья должна содержать Ф.И.О. автора (авторов), наименование (заголовки), аннотацию, ключевые слова, текст статьи, список литературы, контактные данные автора (авторов). Пример оформления статьи:

**УДК** (по левому краю, полужирным)  
«пустая строка»

**И.О. Фамилия** (по центру, полужирным)

«пустая строка»

**НАЗВАНИЕ СТАТЬИ** (по центру, полужирным, все прописные, без переносов) **НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ СЛИШКОМ ДЛИННЫМ, НО ПОЛНОСТЬЮ ДОЛЖНО ОТВЕЧАТЬ СОДЕРЖАНИЮ СТАТЬИ**

«пустая строка»

*Аннотация, до 500 знаков с пробелами (по ширине, с абзаца, курсивом)*

«пустая строка»

*Ключевые слова: 5-15 ключевых слов (по ширине, с абзаца, курсивом)*

«пустая строка»

Материалы статьи (по ширине, с абзаца, включают авторский текст, цитаты, формулы, таблицы, рисунки, и т.п.)

«пустая строка»

Список литературы: (по центру).

Далее с абзаца приводится в алфавитном порядке нумерованный список использованных источников литературы.

«пустая строка»

**Фамилия Имя Отчество** (по правому краю, полужирным курсивом)

*ученое звание, должность, название кафедры – для преподавателей*

*или курс и факультет – для студентов (по правому краю, курсивом)*

*наименование ВУЗа (по правому краю, курсивом)*

*e-mail, контактный телефон (по правому краю, курсивом)*

Если авторов двое и более, приводятся контактные данные всех авторов в том же порядке, в котором авторы указаны в заголовке статьи.

Если статья написана студентом, магистрантом, соискателем или аспирантом под руководством преподавателя (не в соавторстве), то после сведений об авторе (авторах) через пустую строку приводятся контактные данные научного руководителя:

«пустая строка»

**Научный руководитель:**

**Фамилия Имя Отчество** (по правому краю, полужирным курсивом)

*ученое звание, должность, название кафедры (по правому краю, курсивом)*

*наименование ВУЗа (по правому краю, курсивом)*

*e-mail и/или контактный телефон (по правому краю, курсивом)*

3. При вставке формул необходимо использовать MicrosoftEquation 3. Формулы выполняются курсивом (основной размер символа 10-12 pt), размещаются по центру строки, нумерация справа в круглых скобках. В формулах в качестве символов следует применять обозначения, установленные соответствующими государственными стандартами. Пояснение значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле. Значение каждого символа и числового коэффициента следует давать с новой строки. Первую строку пояснения начинают со слова «где» без двоеточия. Если уравнение не умещается в одну строку, оно должно быть перенесено после знака равенства «=», или после знака «+», или после других математических знаков с их обязательным повторением в новой строке. Пример оформления:

Рентабельность основных фондов  $R_{OF}$  рассчитывается по формуле (1):

$$R_{OF} = П / OF \quad (1)$$

где П – прибыль предприятия за отчетный период, руб.;

OF – среднегодовая остаточная стоимость основных фондов за отчетный период, руб.

4. Рисунки должны быть черно-белыми, без полутонов, толщина линий не менее

0.5 pt. Ширина рисунка не должен превышать 170 мм, высота – 230 мм. Отдельные блоки и элементы в рисунках и схемах следует сгруппировать. Номер и наименование размещаются под рисунком, по центру строки. До и после рисунка необходимо оставить по одной пустой строке. Пример оформления:

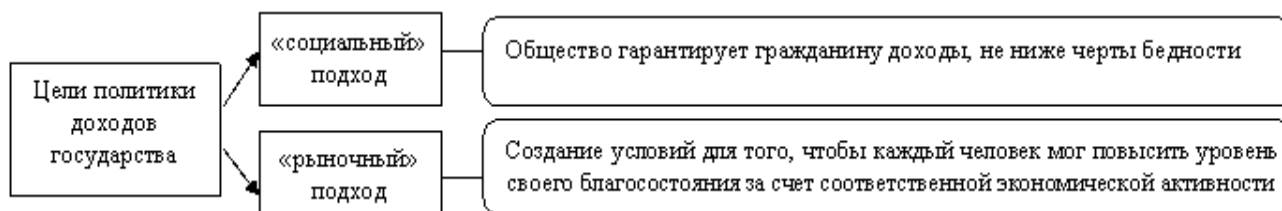


Рисунок 1 – Классификация различных подходов к целям государственной политики формирования доходов населения

5. Цифровой материал рекомендуется оформлять в виде таблиц. Таблицу, в зависимости от ее размера, помещают под текстом, в котором впервые дана ссылка на нее, или на следующей странице. Заголовки столбцов и строк таблицы следует писать с прописной буквы, а подзаголовки – со строчной буквы, если последние подчиняются заголовку. Разделять заголовки и подзаголовки диагональными линиями не допускается. Графу «№ п/п» в таблицу не включают. В таблице допускается уменьшение шрифта до 10 pt. При переносе таблицы на другой лист головку таблицы (первую строку с заголовками столбцов) следует повторить в начале каждой страницы. Если головка таблицы велика, то допускается ее не повторять, в этом случае ниже головки необходимо разместить дополнительную строку с номерами столбцов, тогда каждый следующий лист начинается со строки с номерами столбцов. До и после таблицы необходимо оставить по одной пустой строке. Пример оформления:

Таблица 1 – Состав стейкхолдеров, которых менеджмент компаний считает наиболее значимыми (% от числа опрошенных)

Стейкхолдеры	2012 год	2013 год
1. Акционеры (участники)	83	52
2. Сотрудники	70	54

6. Кавычки в тексте статьи должны выглядеть так: «...». Ссылки на литературные источники и приведенные в статье статистические данные следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления». Ссылку на список литературы заключаем в квадратные скобки «.....» [1, с.125].

7. Список литературы, использованной автором, является обязательным элементом статьи. Он приводится в конце статьи, записи (источники) в списке располагаются в алфавитном порядке и оформляются в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008. Пример оформления:

**КНИГИ (названия категорий в списке литературы не приводятся)**

1. Агафонова Н.Н. Гражданское право: учебное пособие для вузов / Н.Н. Агафонова, Т.В. Богачева, Л.И. Глушкова; под. общ. ред. А.Г. Калпина. – М.: Юристъ, 2002. – 542 с.
2. Росляков А.Л. Законодательство Российской Федерации о военной службе. – Пенза: Ось-89, 2014. – 146 с.

**АВТОРЕФЕРАТЫ И ДИССЕРТАЦИИ**

3. Вишняков И.В. Модели и методы оценки коммерческих банков в условиях неопределенности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Вишняков И.В. – М., 2002. – 234 с.

4. Разуваев И.Г. Особенности взаимодействия финансового и интеллектуального капитала в российской экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И.Г. Разуваев. – Самара, 2007. – 24 с.

#### ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ

5. Художественная энциклопедия зарубежного классического искусства [Электронный ресурс] : электрон. текстовые, граф., зв. дан. и прикладная прогр. – М.: Большая Рос. энцикл., 1996. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

6. Шарков Ф.И. Социология теория и методы [Электронный ресурс]: учебник / Ф.И. Шарков. – М.; Экзамен, 2007. – 1 эл. опт. диск (CD-ROM).

7. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на 2008-2011 гг. Распоряжение Правительства РФ от 19 января 2008 г. № 38-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jurbase.ru>.

8. Куратов А.А. Кафедра истории Поморского государственного университета [Электронный ресурс] / А.А. Куратов, Н.В. Онтраев. – Режим доступа: <http://hist.pomorsu.ru/history.html>.

9. Черткова Е.Л. Утопия как способ постижения социальной действительности [Электронный ресурс] // Социумы: журнал Уральского гос. ун-та. – Екатеринбург, 2002. – №8. – Режим доступа: [http://www2.usu.ru/philosophi/soc\\_phil/rus/text/sosiemy/8/chertkova](http://www2.usu.ru/philosophi/soc_phil/rus/text/sosiemy/8/chertkova).

10. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru>.

#### СТАТЬИ ИЗ ЖУРНАЛА, ГАЗЕТЫ

11. Алигаджиева Е.М. Анализ уровня развития социальной отчетности в России // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №19. – С. 18-23.

12. Санникова И.Н. На пути к бухгалтерскому экологическому учету и отчетности / И.Н. Санникова, Н.А. Шавкунова // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – №3. – С. 27-33.

#### РАЗДЕЛ (ГЛАВА) ИЗ КОЛЛЕКТИВНОЙ МОНОГРАФИИ, УЧЕБНИКА

13. Малый А.И. Введение в законодательство Европейского сообщества // Институты Европейского союза: учеб. пособие / А.И. Малый, Дж. Кемпбелл, М. О'Нейл. – Архангельск, 2002. – Разд. 1. – С. 7-26.

14. Глазырин Б.Э. Автоматизация выполнения отдельных операций в Word 2000 / Б.Э. Глазырин, И.Б. Глазырина // Office 2000: самоучитель / Э.М. Берлинер, И.Б. Глазырина, Б.Э. Глазырин; под ред. Э.М. Берлинер. – М., 2002. – Гл. 14. – С. 281-298.

15. Рудакова О.В. Социальная политика: сущность и механизм реализации. Социальная политика в России / О.В. Рудакова, Н.Н. Шатунова // Организация и управление социально-экономическими системами: коллективная монография / под общ. ред. проф. Н.И. Лыгиной. – СПб: ИНФО-ДА, 2007. – Книга 3. – Гл. 13. – С. 228-244.

#### СТАТЬЯ ИЗ СБОРНИКА НАУЧНЫХ ТРУДОВ

16. Рудакова О.В. Криминальные аспекты российского предпринимательства / О.В. Рудакова, А.Г. Верижников // Институциональная и эволюционная экономика: проблемы и перспективы развития: материалы международной научно-практической конференции (Орел, 24 апреля 2008 г.) / под общ. ред. проф. Н.И. Лыгиной. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2008. – С. 207-216.

17. Рудакова О.В. Теоретические аспекты распределения доходов / О.В. Рудакова // Логистика в отраслях и сферах применения: межвуз. сб. науч. тр. / ОрелГИЭТ; под общ. ред. проф. Е.В. Сибирской. – Орел: Изд-во ОрелГИЭТ. – С. 135-141.

#### МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

## ANNOTATION

### ECONOMY, ORGANISATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES, BRANCHES AND COMPLEXES

**S.A. Ilminkaya, D.A. Goloktionov**

#### FOUNDATION OF GOODS AND PRODUCTION OF COMPETITIVENESS AT THE PRESENT STAGE OF MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN RUSSIA

*Achievement of steady economic growth and increase of firm's competitiveness is a complex problem the success of which is defined by the development of human capital, economic institutions, strengthening of the available advantages and creation of new competitive advantages. Hence, under conditions of market economy the problem of working out of the strategy of goods' quality and competitiveness improvement is extremely actual for any enterprise.*

*Keywords: competitiveness, goods quality, competition, production efficiency, market conditions.*

**T.A. Komarova, A.P. Chernobay, E.A. Loktionova**

#### MATHEMATICAL STATISTICS AND MODELLING IN EVALUATIVE PRACTICE

*The results of the researches of possibility to use mathematical statistics methods and modelling in evaluative practice are presented in the article. The valuer always works with the information which belongs to the category of random variables. Using statistical methods, the valuer can establish and estimate the dependence of studied random variable  $y$  of one or several variables  $x$  and to make forecasts of value  $y$ . His problem is reduced to mathematical description of this relation and to further application of the received mathematical model to evaluation of the research objects.*

*Keywords: property estimation, statistical analysis, distribution law, universal set, sample, coefficient of variation, coefficient of determination, regression equation.*

**E.V. Simonova**

#### INNOVATIVE ACTIVITY AS AN ECONOMIC CATEGORY

*Market economy development in Russia is appreciably determined by the change of economic role of innovations, rates, directions and mechanisms of innovative processes realization. Innovations have become the key motive power of more productive economic growth. More often categories "innovative activity" and "innovative process" are used in literature. Consideration of these categories as independent objects requires a more precise definition of their essence because of the distinctions in the definitions of the concepts.*

*Keywords: innovations, innovative activity, innovative process.*

**I.V. Kruk**

#### FACTORS INFLUENCING COMPETITIVENESS AND STABILITY OF THE ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF ORYOL REGION

*Competitiveness is one the criteria of successful development of the enterprises under conditions of crisis in the national economy. High competitiveness degree of the production (work, services) of the enterprises is its advantage in the consumer market. Competitiveness management stipulates estimation and analysis of external and internal factors influencing its change, providing func-*

---

*tioning stability of the enterprise. Strategy definition is based on the choice of priority variants (directions) of increase of the enterprise competitiveness. Each of them is subjected to deep analysis.*

*Keywords: competitiveness, factors, efficiency, stability, strategy, marketing, image, incomes, expenses.*

**E.V.Simonova**

### **TENDENCIES OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT**

*Today the state and rates of small-scale business development in the subjects of the Russian Federation do not correspond to modern requirements. The principal reasons constraining its formation are: backwardness of the state institutions and stimulation mechanisms in the subjects of the Russian Federation and the problem of modern state of investments necessary for business development. It is necessary for Russia to modernize scientifically-technological complex and innovative system more actively, to support domestic producers innovatively oriented and creating competitive production and rendering intellectual services.*

*Keywords: small-scale business, innovative infrastructure, innovative systems.*

**A.R.Chernyavskaya**

### **USE OF MARKETING TOOLS BY THE COMPANIES**

*The article is devoted to consideration of influence of marketing bases on modern society, and on consciousness of the whole mankind. The use of marketing toolkit will allow the companies to become successful in the market and to expand consumers' contingent.*

*Keywords: marketing, market, goods, buyer, demand.*

**E.A.Stepanova**

### **THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION PROCESSES AND TRENDS OF THE WORLD ECONOMY FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA**

*The article examines the impact of world economy on the economic and social sphere of Russia. The report also highlighted the main trends of globalization and factors affecting international division of labor. The article highlighted the positive and negative aspects of globalization and their impact on the Russian economy. It analyzed various international associations and their role in the life of the Russian Federation, a great emphasis is placed on the WTO.*

*Keywords: globalization, world economy, international organization, international division of labor, socio-economic development.*

### **MANAGEMENT**

**L.A.Shcherbakova**

### **LOCAL SELF-GOVERNMENT UNDER CONDITIONS OF RUSSIAN SOCIETY MODERNIZATION**

*The local self-government is understood as a way of self-organizing of the society the realization forms of which are defined by historical traditions in the sphere of institutional society development in the context of the development of statehood and relations between society and the*

*government regulating the activity of local government to some extent in the context of this historical and institutional dependence within the limits of legislative formal restrictions.*

*Keywords: local government, political modernization, public authorities.*

**Ja.N.Cheplova**

**ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ACTIONS AIMED AT PERFECTION OF PERSONNEL SELECTION OF OPEN SOCIETY GMS “NASOSY (PUMPS)”**

*At personnel estimation it is recommended to apply target, need and social forms of efficiency expression besides economic one. For estimation of the personnel performance it is necessary to calculate complex index of employees' activity.*

*Keywords: estimation, selection, target efficiency, need efficiency, economic efficiency, social efficiency, stimulation function, weight factors.*

**L.O.Frolova**

**ADMINISTRATIVE DECISIONS-MAKING UNDER CONDITIONS OF RISK AND UNCERTAINTY**

*The majority of administrative decisions is accepted under conditions of risk which is caused by a number of factors: absence of complete information, contradictory tendencies, elements of chance and many others. Other Strengthening of the risk is, as a matter of fact, a reverse side of business freedom. To survive under conditions of market relations, it is necessary to dare to introduce technical innovations and act courageously and not trivially. That strengthens risk. Therefore the problem of quantitative and quality evaluation of economic risks and risks management because of the possibility of big losses at realization of financial, industrial-economic, service, innovative, administrative and other kinds of activity is actual.*

*Keywords: decision-making, risk conditions, uncertainty condition, uncertainty criteria, rule of modal meaning, Bayes' equation, method of decision matrix.*

**L.A.Shcherbakova**

**LOCAL SELF-GOVERNMENT AS THE SPHERE OF SOCIETY AND AUTHORITY INTERACTION IN RUSSIA**

*The government cannot effectively function without interaction with the society, and local self-government thus acts as a certain intermediary with the help of which interests and requirements of local population become accessible to authoritative bodies of higher echelon.*

*Keywords: local government, government, state.*

**D.A.Goloktionov**

**STIMULATION PRINCIPLES OF LABOUR ACTIVITY**

*Now the efficiency of economic incentives of improvement of labour activity conditions is defined by the degree the methods, used at the enterprise affect the interests of the businessman and his benefits.*

*Keywords: payment level, economic incentives, working conditions, social insurance.*

---

**S.A.Vasenina**

**ANALYSIS TECHNIQUE OF PERSONNEL MANAGEMENT EFFICIENCY**

*The questions of perfection of personnel management of the enterprises aimed at work efficiency, promoting productivity increase of economic activity of the enterprise are considered in the article. Absence of the uniform approach to the definition of efficiency criteria in personnel management and the problem of measurement of labour activity efficiency results in the necessity of research of the mechanism toolkit of personnel structure management and estimation of workers' professional and mental abilities. The choice of criteria is defined by appointment of estimation criteria, i.e. what problems the estimation results are used to solve.*

*Keywords: personnel, management, criteria, efficiency, analysis, approach, indicators, competence, professionalism.*

**Ja.N.Cheplova**

**PERFECTION OF REMUNERATION SYSTEM OF THE PERSONNEL  
OF OPEN SOCIETY GMS "NASOSY (PUMPS)"**

*Having a wide range of methods for workers motivation, the head of the company should choose how to stimulate each worker to perform the main task – firm's survivals in tough competitive struggle. To improve the remuneration system of the personnel it is expedient to apply of coefficient-share method in remuneration of workers of the enterprise.*

*Keywords: compensation, coefficient-share method, level of worker's proficiency, (contribution) labour input ratio (LIR), piece-rate.*

**ACCOUNTANCY**

**M.E.Maklakova, N.A.Lytneva**

**THE REPORT ON THE MOVEMENT OF FUNDS: INDIRECT METHOD**

*Article is devoted to drawing up of the report on the movement of funds with indirect method. Special attention is paid to the use of simplified method of report preparation which means availability of only balance sheet. Such method of drawing up of the report shows the information characterizing the sources of financing. Hence, indirect method is more informative, as it allows analyzing money resources of the organization.*

*Keywords: money resources, analysis, net profit, accounting balance, financial reporting.*

**E.A.Kyshtymova, E.N.Mavrina**

**METHODICAL APPROACHES TO REGISTRAYION OF PROFIT  
FORMATION AS AN ELEMENT OF ACCUMULATED CAPITAL  
OF COMMERCIAL ORGANIZATION**

*The process of profit management is based on trustworthy information about profit indicator generated in the accounting system. Registration policy of the enterprise defines the subsystems of incomes and expenses registration which form the basis for working out of registration policy of commercial organization taking into account the kind of activity and enterprise profile. The working card of accounts is developed for creation of registration subsystems for reflection of financial results and defining of profit with definition of accounts of synthetic and analytical account necessary to form profit indicators with a view of their reflection in accounting (financial) reporting considering the users' requirements.*

*Keywords: profit, analysis, technique, incomes, expenses, balance, accumulation, loss, financial result.*

**V.M.Jakushenko**

### **BALANCE SHEET AND ITS MODELS**

*Theoretical and methodical approaches to drawing up balance sheet as one of the basic reporting forms of the enterprises, which characterizes their property status, are considered in the article. Estimation of general principles of drawing up of the balance sheet under requirements of IFRS and RAS, its models and the content of sections and articles are presented. Indicators of the balance sheet which not only characterize the property and financial position of the organization at the accounting date, but also allow estimating the change of financial state are considered.*

*Keywords: accounting balance, International Financial Reporting Standards (IFRS), articles, property, asset, liability, reporting, model, construction methods.*

**O.V.Pets**

### **INVENTORY AS MEANS OF ENSURING OF INDICATORS ACTUALITY OF THE BALANCE SHEET**

*The inventory process, which is a compulsory procedure before drawing up of the annual reporting and provides validation of indicators of the balance sheet, is considered in the article. Inventory is carried out according to the requirements of legislation and planned at the enterprise beforehand and it is stipulated by registration policy.*

*Keywords: inventory, inventory kinds, balance sheet, indicators, certificate, the inventory sheet.*

**T.I.Balykina**

### **WAYS AND STIMULUS OF MINIMIZATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNT PAYABLE**

*In the practical activities of commercial organizations there are sometimes complicated questions of estimation and optimization of accounts receivable and account payable. In the article the basic ways and stimulus of accounts receivable are investigated and classified. The control system of account payable which assumes correct choice of the debts form in order to minimize the expenses is described. The model of marginal correlations of accounts receivable and account payable for strengthening of organization's financial stability is suggested.*

*Keywords: optimization, minimization, accounts receivable, account payable, financial stability.*

**L.V.Romashova**

### **TO THE QUESTION ON THE MORAL STANDARDS OF THE PROFESSION OF BOOKKEEPER AND STATE AUDITOR**

*In the article the author is thinking about the moral standards of bookkeeper and auditor activity where conscience is the basis. The author comes to the conclusion, that philosophers and researchers are convinced that any bookkeeper and auditor, wandering in illusions of moral permissiveness for the sake of achievement of egoistical and ambitious purposes, inevitably encounter conscience. At the same time the auditor finds a firm basis in conscience with the help of which he can objectively estimate the situation.*

*Keywords: conscience, bookkeeper and state auditor morals, conscience certificate.*

---

**ECONOMIC ANALYSIS****E.A.Kyshtymova, N.A.Lytneva, I.A.Borisova****METHODS DEVELOPMENT OF COMPOSITIONAL AND STRUCTURE ANALYSIS OF EQUITY CAPITAL IN COMMERCIAL ENTERPRISE MANAGEMENT**

*Modern management of the commercial enterprise requires rational approach to the use of the sources of one's own means and accumulation of equity capital that is connected with the cost growth of borrowed funds and possibility of getting of credit resources. Development of the ways and methods of compositional and structure analysis of the elements of equity capital and application of scientifically proved techniques promote the search of new reserves of formation and accumulation and effective use, promoting profit maximization, competitiveness increase and strengthening of financial state.*

*Keywords: equity capital, analysis, technique, capital elements, profit, financial position, methods, structure, reserves, accumulation.*

**A.D.Iljina****LIQUIDITY AND SOLVENCY ANALYSIS OF THE BALANCE SHEET**

*Liquidity and solvency analysis of the balance sheet as one of priority directions of the analysis of organization's financial state is considered in the article. Examples of corresponding indicators calculation of the concrete enterprise are presented and their economic meaning is demonstrated. Under conditions of unstable economic environment the urgency of liquidity definition of the balance sheet is of special value. Its estimation allows revealing possible threats and risks of organization's bankruptcy, and defining priority development directions in the long term.*

*Keywords: balance, balance liquidity, assets, liabilities, liquidity indicators, enterprise solvency.*

**Ju.V.Avericheva****INFLATION INFLUENCE ON FINANCIAL RESULTS OF ORGANIZATIONS ACTIVITY**

*The external factor influencing financial results of organization activity is inflation. Using the analysis methods in the process of production management, it is necessary to estimate inflation rate, population purchasing power, cash flows of the organization and organization solvency and financial stability. Estimation of inflationary lever and its change are used for administrative decision-making to strengthen (decrease) financial position and simultaneously strengthen (reduce) resistibility of the organization to the negative influence of inflation.*

*Keywords: inflation, analysis, liquidity, price level, index, sum of money, assets, liabilities, solvency, stability.*

**E.K.Perchik****EXPENSES ANALYSIS AND ESTIMATION OF THEIR INFLUENCE ON FINANCIAL RESULTS OF ORGANISATION ACTIVITY**

*Expenses are considered in the article. Expenses are closely connected with profit and volume of production. CVP-analysis is a simple and rather exact way of defining of interrelation and*

*interdependence between expense-volume-profit categories. Differentiation of expenses into constants and variables is one of the main conditions of this analysis. Planning and calculation of expenses is the most important at the enterprise too. Costs planning is a process of search of optimal resources use to provide high quality of production and services and to get maximum profit. So, expenses for a unit of production to confirm the price of finished goods are planned with the help of calculation of production. Deviation of the fact from the plan and the reasons of the deviations are found out.*

*Keywords: expenses, profit, planning, calculation, expenses management.*

**S.S.Chaitseva**

### **PROBABILITY ESTIMATION OF BANKRUPTCY OF COMMERCIAL ORGANISATIONS**

*Theoretical bases of methodical approaches to estimation and analysis of bankruptcy probability of commercial organizations are disclosed in the article, as any organization can now face the problem of unstable financial condition, insolvency and bankruptcy. For the analysis organizations were grouped on the degree of bankruptcy threat with defining of the criteria of their reference to corresponding. The reasons of bankruptcy and directions of its prevention are defined.*

*Keywords: financial analysis, bankruptcy, inconsistency, risks, methods, criteria, estimation, probability.*

**A.I.Shukaev**

### **ANALYSIS AND ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF INVOLVED CREDIT RESOURCES USE IN THE ORGANIZATION**

*Methodical approaches to the analysis and estimation of the use of the involved credit resources of commercial organization, unsecured and secured liabilities and indicators used for efficiency estimation of borrowed capital use are considered in the article. Estimation criteria of borrowed capital use are disclosed by defining and characterizing the effect of financial lever, profitability of equity capital, effect of tax board, condition of satisfaction of the enterprise requirement in financial resources to realize its stable activity.*

*Keywords: resources, capital, effect, lever, requirement, credits, percent, insolvency, liabilities.*

**E.A.Nemolyakina**

### **ANALYSIS AND ESTIMATION OF BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

*The analysis technique of one of the significant indicators of enterprise productivity estimation – business activity – is considered in the article. For estimation of business activity qualitative and quantitative criteria which characterize dynamic tendencies of enterprise functioning are used. At estimation of enterprise business activity the analysis of separate articles of circulating assets with the account of the enterprise branch specificity, kind of activity and output features is carried out. Besides, the basic indicators of circulating assets turnover are defined and estimated.*

*Keywords: business activity, productivity, working capital, criteria, efficiency, turnover, resources.*

---

**THEORY AND METHODS OF PROFESSIONAL TRAINING****S.V.Gerchenova****METHODOLOGICAL BASES OF PILOT-EXPERIMENTAL WORK IN PROFESSIONAL TRAINING PEDAGOGICS**

*The role of methodology as a doctrine about construction principles, forms and ways of scientific-cognitive activity has essentially increased in defining of the bases of the research work in professional education pedagogics.*

*Keywords: professional training pedagogics, professional competence, skilled- research work, research platform.*

**T.M.Anurina, I.P.Belenkaya****INTRODUCTION OF DOCUMENTATION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AS AN ELEMENT OF INNOVATIVE CULTURE OF EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION**

*The theoretical approaches to the problem of formation of innovative culture through interrelation of the concepts «culture» and «innovation» are considered in the article. The idea of innovation in relation to different types of activity, including the work with documents is used; the influence of the quality management system on the process of innovative culture formation in educational organization of higher education is defined.*

*Keywords: innovations, culture, innovative activity, innovative culture.*