

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

**Сборник статей
по итогам
Международной научно-практической конференции
08 февраля 2019 г.**

Стерлитамак, Российская Федерация
Агентство международных исследований
Agency of international research
2019

УДК 00(082) + 33 + 311 + 368 + 65

ББК 94.3 + 65

П 78

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук, доцент.
В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:
Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент
Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, профессор,
Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Terziev Venelin, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
Фаттахова Регина Халиловна, кандидат экономических наук
Чиладзе Георгий Бидзинович, профессор (Университет Грузии)
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор

П 78

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Самара, 08 февраля 2019 г.). - Стерлитамак: АМИ, 2019. - 122 с.

ISBN 978-5-907152-42-7

Сборник статей подготовлен на основе докладов Международной научно-практической конференции «ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ», состоявшейся 08 февраля 2019 г. в г. Самара.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 1152 - 04 / 2015К от 2 апреля 2015 г.

ISBN 978-5-907152-42-7

© ООО «АМИ», 2019
© Коллектив авторов, 2019

Аблямитова А.Л.,
магистрант кафедры управления персоналом
Института экономики и управления (СП)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»
г. Симферополь, РФ
Научный руководитель: **Доможилкина Ж.В.**
к.э.н., доцент кафедры управления персоналом
Института экономики и управления (СП)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»
г. Симферополь, РФ

ЦЕПЬ ПЕРСПЕКТИВНО - ЦЕЛЕВЫХ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассматривается цепь перспективно - целевых решений, как метод разработки стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: стратегия, стратегический менеджмент, стратегия развития.

Разработка управленческого решения – один из наиболее важных управленческих процессов. От эффективности данного процесса зависит дальнейший успех деятельности предприятия. Эффективное управление предприятием практически невозможно без технологии выработки, принятия и реализации управленческих решений, которыми должен владеть руководитель предприятия. Стратегическое управление организацией включает 5 основных компонент, образующих цепь перспективно - целевых решений (рис. 2).

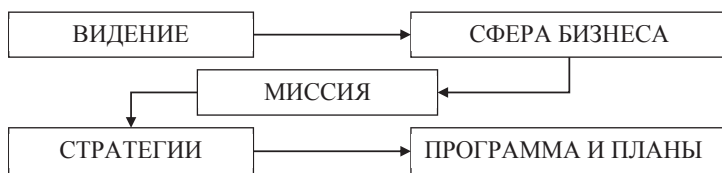


Рисунок 1 – Цепь перспективно - целевых решений в управлении развитием предприятия

Видение – это образ возможного и желаемого будущего состояния предприятия.

Сфера бизнеса – вид деятельности, связанный с конкретной хозяйственной единицей или программой. Определение конкретной сферы оценки его перспектив и уяснения в нем своего точного места и возможностей.

Миссия – описание предназначения предприятия, его сферы деятельности, норм поведения и роли в решении социальных задач региона. Миссия должна быть сформулирована кратко, четко и ясно.

Стратегия – метод действий, предназначенных для достижения целей предприятия. Набор правил принятых решений для определения основных направлений деятельности, является содержанием самой стратегии.

Программы и планы – это система мер по реализации принятой предприятием стратегии, призванная решать задачи распределения ресурсов, полномочий и ответственности среди подразделений (либо сотрудников, при малом бизнесе), участвующих в реализации стратегии; разработки оперативных планов и программ [1, с.78].

Разработка и реализация стратегических управленческих решений для предприятия начинается после определения ею миссии и цели в соответствии со структурной схемой стратегического управления. Основные этапы стратегического управления представлены на рисунке 2.

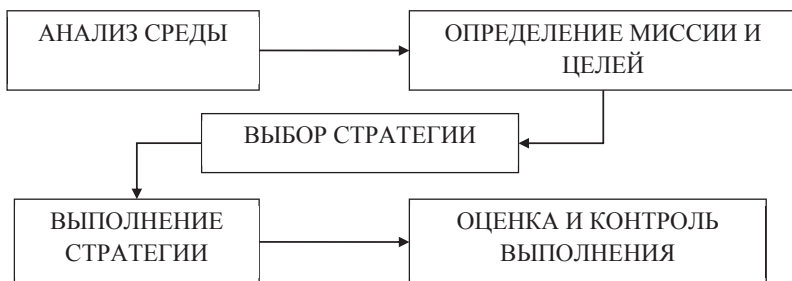


Рисунок 2 – Структурная схема стратегического управления

Процесс стратегического управления на предприятии состоит из последовательности взаимосвязанных работ по стратегическому анализу, выбору и реализации стратегии, которые предложены на рисунке 3 [2, с.41].

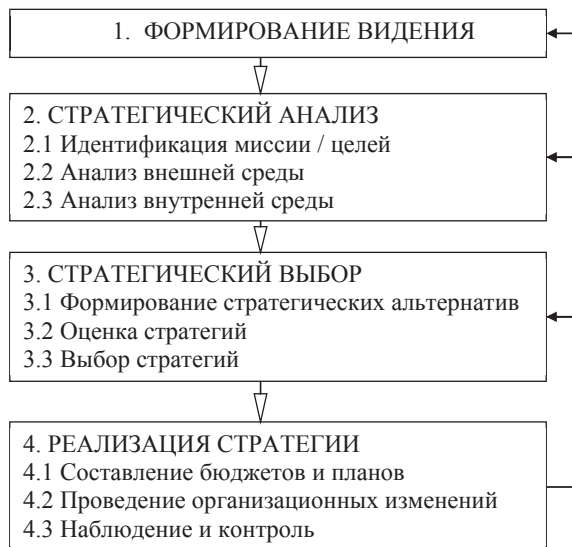


Рисунок 3 – Базовая модель процесса стратегического управления

Исходя из вышеуказанного рисунка, мы видим, что процесс разработки любой стратегии является циклическим. Таким образом, оценка стратегии может потребовать проведение дополнительного внешнего анализа, а определение и отбор стратегии может происходить на этапе анализа внешней среды. Так же необходимость мониторинга и ежегодного корректирования стратегических решений и планов связано с изменениями в стратегии предприятия.

Список использованных источников

1. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент / Ю.А. Маленков – М.: Проспект, 2011. – 222с.
2. Хриенко, П.А. Стратегическое управление / П.А. Хриенко, В.Л. Шевцов, А.В. Сидорин. – Симферополь: ЮФ «КАТУ» НАУ, 2007. – 84 с.

© Аблямитова А.Л., 2019

Авилова И. Е.

0000 - 0001 - 5576 - 2465,

Ростовский государственный экономический университет РИНХ,
Институт магистратуры, Ростов - на - Дону, Россия

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИНЦИПОВ ОТРАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ В ОТЧЕТНОСТИ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ УЧЕТА

Аннотация. В статье рассматриваются взгляды исследователей на сходство и различия российской системы бухгалтерского учета основных средств с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Выявляются основные трудности внедрения международных стандартов в бухгалтерскую практику отечественных предприятий, обосновывается необходимость применения международных подходов к отражению операций с основными средствами.

Ключевые слова. Учет основных средств, РСБУ, МСФО.

Современные проблемы учета и формирования последующей оценки основных средств во многом связаны с выявлением соответствий российской системы учета международным стандартам. В настоящее время складываются благоприятные условия для дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации. Введены в действие нормативные правовые акты, охватывающие большинство объектов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. А самое главное - это то, что в научном сообществе созрело понимание необходимости повышения темпов перехода к использованию МСФО при составлении и предоставлении финансовой отчетности.

С. Модеров сделал вывод, что необходимым условием широкого применения МСФО в экономике Российской Федерации является создание инфраструктуры, обеспечивающей использование этих стандартов в регулировании бухгалтерского учета и отчетности и

непосредственно хозяйствующими субъектами. Основные элементы: законодательное признание МСФО в Российской Федерации; процедура одобрения МСФО; механизм обобщения и распространения опыта применения МСФО; порядок официального перевода МСФО на русский язык; контроль качества бухгалтерской отчетности, подготовленной по МСФО, в том числе аудит; обучение МСФО [10, С. 25].

Т. Ю. Дружиловская и В. А. Дрыгинкина в своих исследованиях провели сопоставление подходов к формированию последующей оценки основных средств по российским и международным стандартам и выявили как единство, так и различия. Наиболее существенные различия состоят в отсутствии в российском стандарте оценки по справедливой стоимости и требований учитывать обесценение основных средств. В использовании принципов МСФО к последующей оценке основных средств для российской системы учета имеются значительные проблемы, которые состоят в необходимости применения профессиональных суждений. Проект положения по учету основных средств содержит регламентации, приближающие российскую методику последующей оценки основных средств к требованиям МСФО, однако и здесь есть проблемные стороны, указывающие на необходимость кардинальных изменений принципов оценки активов по РСБУ [8, С. 59].

Е. А. Боброва обоснованно отмечает, что один из специфических вопросов, которым задаются субъекты хозяйствования при переходе на МСФО, состоит в учете основных средств [6, С. 26]. По этой причине в процессе адаптации РСБУ к международным стандартам финансовой отчетности следует идентифицировать основные средства в качестве объектов учета в отечественной и международной практике. Е. А. Бобровой установлены:

- различия в системе нормативной регламентации учета основных средств;
- несоответствия в параметрах признания имущества объектами основных средств;
- различающиеся группировки основных средств в соответствие с российскими и международными стандартами;
- разные оценки при принятии основных средств организацией;
- более широкие возможности организаций, формирующих отчетность по МСФО, в отношении пересмотра сроков полезной службы и способов начисления амортизации на объекты основных средств;
- несоответствия в правилах представления сведений о финансовом результате от выбытия основных средств в финансовой отчетности [6, С. 30].

Е. А. Бобровой сделан вывод, что выявленные различия следует учитывать при трансформации отчетности российских организаций в формат МСФО [6, С. 33].

Как следует из проведенного Е. Н. Домбровской сравнительного анализа основных понятий, используемых в МСФО 16 «Основные средства» и в проекте ПБУ «Учет основных средств», при составлении отчетности сохраняются различия в понятийном аппарате, а следовательно, и в используемых принципах учета основных средств. Е. Н. Домбровская пришла к выводу, что в проекте ПБУ «Учет основных средств» не содержится определение убытка от обесценения, хотя это понятие и применяется [7, С. 18]. Отсутствуют в проекте ПБУ и такие основополагающие для МСФО 16 показатели оценки основных средств как специфическая стоимость, справедливая стоимость, остаточная стоимость, балансовая стоимость. Вместе с тем, по мнению Е. Н. Домбровской, включение

этих показателей в российскую нормативную базу необходимо для создания методического инструментария по организации учета основных средств [7, С. 18].

В результате анализа основных положений МСФО 36 «Обесценение активов» исследователь отмечает, что в нормативной базе российского бухгалтерского учета пока отсутствует системный подход к объективной оценке обесценения активов, в том числе основных средств. Что касается обесценения активов и признания убытков от обесценения, Е. Н. Домбровская склоняется к мнению, что проведение этого возможно лишь на основании последовательно и четко определенных регулирующих процедур. Вне зависимости от того, станет ли тестирование на обесценение обязательной процедурой, как это установлено в МСФО 36, либо добровольной, как вытекает из проекта ПБУ 6, необходимо создать единую методику, пошагово описывающую механизм осуществления подобного тестирования.

Тестированию активов на обесценение сопутствует необходимость вычисления ценности его использования. Данный параметр необходим реальному инвестору, осуществляющему вложения в целях расширения производства и получения определенной экономической выгоды. Поэтому, по мнению Е. Н. Домбровской, следует включить в методику осуществления проверки на обесценение формы регистров для использования организацией. Так, установление ценности использования активов базируется на оценке производственных мощностей и степени их фактического и запланированного использования [7, С. 19].

Вместе с тем, важным представляется рассмотрение влияния фундаментальных учетных принципов на процесс начисления амортизации основных средств в связи со «справедливым износом». Т. Б. Кувалдина подчеркивает, что основным стандартом определения принципов учета основных средств, в т. ч. амортизации, представляется МСФО 16 «Основные средства». Однако параллельно с использованием данного стандарта следует учитывать предписания многих иных стандартов, к примеру, МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО 23 «Затраты по займам», МСФО 36 «Обесценение активов» и др. [9, С. 50].

Т. Б. Кувалдина приходит к выводу, что посредством амортизации реализуется основной подход бухгалтерского учета, заключающийся в принципе соответствия. В силу этой концепции необходимо распределять амортизацию так, чтобы складывалась справедливая пропорция в отношении стоимости основных средств и бухгалтерских периодов, в течение которых ожидается выгода от применения этих основных средств. Сущность принципа соответствия состоит в том, что доходы организации сочетаются с соответствующими расходами, понесенными в бухгалтерский период. Для верного исчисления суммы амортизационных расходов на основные средства следует определять ликвидационную и амортизируемую стоимость, а также сроки полезной службы объектов [9, С. 52].

В целом, как отмечается в научных источниках, внедрение в нашей стране МСФО уже длительный период идет со значительными затруднениями. Это не удивляет, поскольку у нас исторически сложились национальные правила и нормы оформления учета. А ломать старое, как известно, всегда непросто.

Анализируя процессы перехода российских организаций на МСФО, Н. С. Поленова приходит к выводу, что применение методик, положений и правил МСФО российскими предприятиями целесообразно в условиях их позиционирования на международных фондовых рынках [11, С. 90]. Внедрять же МСФО в учетной практике других организаций необходимо постепенно, действуя прежде всего в национальных интересах и с учетом внутренних факторов. Согласно проведенным в 62 странах мира исследованиям, процессы очевидного сближения национальных систем учета с международными стандартами

финансовой отчетности отсутствуют в большинстве государств. При этом Н. С. Поленова склоняется к мнению, что доминирующая система корпоративного управления в государственной экономике принципиально воздействует на содержание отчетных документов, а изменение российской системы бухгалтерского учета и отчетности согласно МСФО практически не учитывает принципов превалирующей системы корпоративного управления [11, С. 94].

Таким образом, на современном этапе осуществляется приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Однако, несмотря на это, сохраняются различия в учете отдельных активов по МСФО и положениям по бухгалтерскому учету, действующим на территории Российской Федерации.

Проведенный анализ основных положений МСФО (IAS) 16 и ПБУ 6 / 01 показал, что международные стандарты финансовой отчетности позволяют сформировать более объективную информацию о состоянии основных средств, поэтому в числе первоочередных задач реформирования российской системы бухгалтерского учета должно стоять совершенствование методов учета операций с основными средствами на предмет их соответствия МСФО.

Список литературы / References

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» // Бухгалтерский учет. – № 12, 2011.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 28 ноября 2018 г.). – [Электронный ресурс]. – Электронно - правовая система «Консультант Плюс».
3. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (в ред. от 11.04.2018). – [Электронный ресурс]. – Электронно - правовая система «Консультант Плюс».
4. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 / 01» (в ред. от 16.05.2016 г. № 64н) [Электронный ресурс]. – Электронно - правовая система «Консультант Плюс».
5. Приказ Минфина РФ от 13 октября 2003 г. № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» (в ред. от 24 декабря 2010 г. № 186н) [Электронный ресурс]. – Электронно - правовая система «Консультант Плюс».
6. Боброва Е. А. Амортизация основных средств: российские и международные правила учета // Аудиторские ведомости. – № 6. – 2009. – С. 25 - 33.
7. Домбровская Е. Н. Проблемы применения проекта ПБУ 6 «Учет основных средств» в отечественной практике бухгалтерского учета // Вестник университета (Государственный университет управления). – № 4. – 2014. – С. 18 - 19.
8. Дружилловская Т. Ю., Дрыгинкина В. А. Современные проблемы последующей оценки основных средств в учете российских организаций // Международный бухгалтерский учет. – № 2. – 2015. – С. 58 - 63.
9. Кувалдина Т. Б. Начисление амортизации // Аудиторские ведомости. – № 7. – 2014, С. 49 - 54.
10. Модеров С. МСФО: переход от ПБУ к МСФО // МСФО на практике. – № 5. – 2013. – С. 25 - 31.
11. Поленова С. Н. Проблемы перехода российских организаций на МСФО // Международный бухгалтерский учет. – № 3. – 2015. – С. 89 - 95.

Список литературы на английском языке / References in English

1. International Accounting Standards (IAS) 16 «fixed Assets» // Accounting. - № 12, 2011.
2. Federal law No. 402 - FZ of 06.12.2011 «on accounting» (as amended on 28 November 2018). - [Electronic resource]. - Electronic legal system «Consultant Plus».
3. Order of the Ministry of Finance of 29.07.1998 № 34n «on approval of the Regulations on accounting and accounting in the Russian Federation» (as amended on 11.04.2018). – [Electronic resource.] - Electronic legal system «Consultant Plus».
4. Order of the Ministry of Finance of March 30, 2001 № 26n «on approval of the Regulations on accounting» accounting of fixed assets «PBU 6 / 01» (as amended from 16.05.2016 g. № 64n) [Electronic resource]. - Electronic legal system «Consultant Plus».
5. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of October 13, 2003 № 91n «on approval of Guidelines for accounting of fixed assets» (as amended on December 24, 2010 № 186n) [Electronic resource]. - Electronic legal system «Consultant Plus».
6. Bobrova E. depreciation of fixed assets: Russian and international accounting rules // Audit statements. - № 6. - 2009. - P. 25 - 33.
7. Dombrovskaya E. N. Problems of application of the project PBU 6 «accounting of fixed assets» in the domestic practice of accounting // Vestnik universiteta (State University of management). - № 4. - 2014. - P. 18 - 19.
8. Druzhilovsky T. Y., Dragunkina V. A. Modern problems of subsequent evaluation of fixed assets in accounting of Russian organizations // international accounting. - № 2. - 2015. - 58 - 63.
9. Kuvaldina T., depreciation // Audit statements. - № 7. – 2014, Pp. 49 - 54.
10. Moderov S. IFRS: the transition from GAAP to IAS // IAS in practice. - № 5. - 2013. - P. 25 - 31.
11. Polenova S. N. Problems of transition of Russian organizations to IAS // international accounting. - № 3. - 2015. – Pp. 89 - 95.

© Авилова И. Е. 2019

АЗАТЯН Л.С.

научный сотрудник

Института экономики НАН РА

г. Ереван, Республика Армения

LIANA SAMVEL AZATYAN

Researcher

Institute of Economics NAS RA

Yerevan, Republic of Armenia

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

PROBLEMS OF AGRICULTURE CREDITING AND THE WAYS OF SOLUTION IN RA

Аннотация: Сельское хозяйство является одним из стратегических секторов экономики. Однако в текущем периоде эта область сталкивается со многими проблемами, решение

которых возможно за счет инвестиций. Одной из основных проблем аграрного сектора является повышение доступности кредитов. Многие вопросы в сфере кредитования сельского хозяйства обусловлены рядом факторов. Некоторые из них связаны с фермами и коммерческими торговыми организациями. В результате решения этих проблем станет возможным повысить привлекательность кредитования в сельском хозяйстве и создать благоприятные условия для деятельности кредитных организаций.

Ключевые слова: Сельское хозяйство, кредиторы, кредитования, инвестиции, риск, эффективные технологии.

Annotation: Agriculture is one of the strategic sectors of the economy. However, there are many problems facing sphere, their solution is possible through investments. One of the problems of the agrarian sector is the increment of credit availability. There are many problems in the sphere of agriculture crediting, which are conditioned by a number of factors. Some of these are related to peasant farms, farms, and agricultural trade organizations. As a result of solution of these problems, it will be possible to increase the availability of crediting in agriculture and create favorable conditions for the activities of credit organizations.

Key words: Agricultural production, creditors, crediting, investment, risk, effective techniques.

Сельское хозяйство является одним из стратегических секторов экономики РА. Однако в текущем периоде эта область сталкивается со многими проблемами, в том числе с низким уровнем материально - технической базы. Решение этих проблем возможно за счет инвестиций, что является важным инструментом для внедрения механизмов кредитования в аграрном секторе. Тем не менее, высокий уровень риска в сельскохозяйственном секторе является помехой для политики банка по предоставлению кредитов на доступных условиях. Одним из важнейших вопросов повышения производительности сельскохозяйственного производства является повышение доступности кредитов для совершенствования организационно - экономического механизма кредитования фермеров.

С 1995 года Международный фонд сельскохозяйственного развития профинансировал пять проектов, которые могут снизить уровень бедности. Эти программы, общая стоимость которых составила 64,2 млн. долл. США, были направлены на развитие местной инфраструктуры. В Армении с 2001 года она также осуществляет „Программу сельскохозяйственных услуг“, которая направлена на повышение уровня жизни населения региона и снижение уровня бедности и миграции.

Реализация проекта расширила возможности поставщиков финансовых услуг для обслуживания фермеров и предпринимателей.

Многие вопросы в сфере кредитования сельского хозяйства обусловлены рядом факторов. Некоторые из них связаны с коммерческими торговыми организациями. Проблемы могут также быть связаны с уровнем развития денежной системы республики, макроэкономической ситуацией в стране, а также условиями предоставления финансовых ресурсов международными финансовыми организациями.

В нашей малоземельной стране на крестьянские хозяйства в среднем приходится 1,4 гектара сельскохозяйственных угодий, что затрудняет использование севооборота и использование более эффективных технологий.

Несмотря на то, что в Гражданском кодексе Республики Армения указываются виды и требования обеспечения кредита, предлагаемые сельскими жителями земельные участки, как предмет залога, со стороны финансовых учреждений не принимаются. Это объясняется тем, что имущество фермера не востребовано, а банки требуют залоговые высокой ликвидности. Общее влияние этих факторов приводит к низкому уровню кредитоспособности фермеров на кредитном рынке. [3]

В аграрном секторе, помимо специфики рынка, фермер также сталкивается с особенностями отрасли. «Территория Республики Армения считается зоной высокого риска для сельскохозяйственного производства. Бедствия в течение года (продолжительная засуха, град, наводнения и т. д.) ежегодно наносят ущерб различным районам страны, урожай уничтожается на 20 - 25 %» [1]

Одной из особенностей сельскохозяйственного сектора является то, что после осуществления инвестиций результат не всегда достигается в течение года, а можно получить только через несколько лет. Например, в садах и виноградниках результаты инвестиций, сделанных осенью предыдущего года или весной текущего года, можно получить в конце года. Такая же ситуация в животноводческом секторе, в зависимости от направления хозяйств, в сторону молочного или мясного производства, период инвестиций и сроки полученных результатов разные. В молочно - ориентированных хозяйствах сроки инвестиций и получаемого результата короткие в отличие от периода результатов, полученных в мясоперерабатываемых хозяйствах. Одной из особенностей отрасли является тот факт, что спрос на сельскохозяйственную продукцию имеет определенную сезонность, с чем и обусловлено стоимость данного товара.

Вышеуказанные факторы накладывают свой отпечаток на реализацию программ кредитования сельского хозяйства.

Некоторые макроэкономические показатели, такие как рост цен на основные сельскохозяйственные ресурсы и изменение цен на сельскохозяйственную продукцию, не способствуют развитию отрасли.

Таблица 1.

Покупная цена сельскохозяйственных производственных активов
и индексы предоставляемых услуг (2013 - 2017) [2]
в прошлом году = 100,0

Наименование показателей:	2013	2014	2015	2016	2107	2018
Индексы закупочных цен и цен на услуги для сельскохозяйственной продукции	106.8	101.3	99.4	95.6	99.5	106.8
Средства защиты растений:	104.0	98.6	93.0	97.5	100.1	105.0
удобрения	97.9	97.2	98.4	100.6	98.8	122.9
фураж	117.5	87.0	95.2	89.9	103.3	107.6
с / х мелкие инструменты	113.2	92.9	98.2	99.9	99.6	105.8
Машины и запасные оборудование	106.7	96.5	102.5	91.7	98.9	128.9
Сельскохозяйственные услуги:	103.3	98.3	106.4	97.7	102.1	107.5

Из таблицы видно, что в 2018 году, по сравнению с предыдущими годами, произошло увеличение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. Это обстоятельство негативно влияет на эффективность сельскохозяйственного производства, также влияет на возможность погашения кредитов.

Одной из проблем системы сельскохозяйственного кредитования является тот факт, что риск кредитования коммерческих банков в отдаленных и приграничных регионах довольно высок, а формирование альтернативных кредитных организаций замедляется. Кроме того, операционные расходы кредитора по - прежнему высоки, в том числе расходы на составление бизнес - плана, залоговые платежи за кадастровые и нотариальные операции.

На основании вышеупомянутых исследований мы пришли к следующему выводу, что для решения проблем кредитования в сфере сельского хозяйства необходимо:

1. увеличить объемы кредитных ресурсов, предоставляемых сельскому хозяйству;
2. установить доступные процентные ставки по кредитам с учетом особенностей сельскохозяйственного сектора,
3. установить реалистичные условия кредитования;
4. Повысить привлекательность отрасли, снизив риски данной сферы.

В результате решения этих проблем станет возможным повысить привлекательность кредитования в сельском хозяйстве и создать благоприятные условия для деятельности кредитных организаций.

Список литературы

1. Г.Цпнецян - "Проблемы формирования промышленных инфраструктур в переходной экономике Республики Армения" Ереван, 2005, ст. 179
2. www.armstat.am
3. www.minfin.am/hy/content/omc_hy59

© АЗАТЯН Л.С. 2019

Аскеров М.К.

Студент 4 курса 1 гр.

Научный руководитель к.э.н., доцент

Ибрагимов А.Х.

Дагестанский государственный университет народного хозяйства

г. Махачкала, Россия

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Аннотация

В статье обозначена значимость управленческого учета как основы успешной финансово - хозяйственной деятельности любого современного предприятия, который ведется в соответствии с информационными потребностями руководства предприятия. Раскрыты вопросы управленческого учета заработной платы

Ключевые слова

Управленческий учет, оплата труда, затраты, издержки, предприятие.

На современных предприятиях большое значение для успешной деятельности имеет постановка управленческого учета, в рамках которой разрабатывается система управления затратами, предназначенная для их изучения и оптимизации.

Являясь одним из наиболее значимых видов затрат для любой компании, затраты на оплату труда занимают значимое место как в финансовом, так и в управленческом учете.

Под оплатой труда понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными и трудовыми договорами. В свою очередь заработная плата – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а так же выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

В Положении по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10 / 99 и Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций определены лишь общие положения по наличию этого элемента среди других и классификация расходов по обычным видам деятельности и прочим [4]. Немного подробнее состав затрат на оплату труда изложен в гл. 25 "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса РФ, но он имеет отношение только к определению налогооблагаемой базы и не всегда коррелирует с калькуляциями и сметами. Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) (IAS) 19 "Вознаграждения работникам" рассматривает вопросы признания и оценки для учета в качестве расходов либо обязательств, а также отнесения их к определенным отчетным периодам [4]. А основной вопрос - по каким признакам и какими методами затраты на оплату труда относятся к прямым или косвенным расходам и каким образом фонды оплаты труда (особенно их премиальная часть) различных производственных подразделений должны соответствовать калькуляционным единицам - нормативными документами не уточняется [4]

Так как затраты на оплату труда не однородны, их классифицируют в целях удовлетворения требований управления [2]. В практике предприятий применяется следующая группировка затрат на рабочую силу:

- по видам — основная и дополнительная;
- по элементам — повременная, сдельная, премии, сменная и оплата простоев;
- по составу работников — штатный, совместители, работающие по договорам подряда;
- по категориям работников — рабочие, специалисты, руководящий состав [2].

По статье «Расходы на оплату труда производственных рабочих» планируют и учитывают основную и дополнительную заработную плату производственных рабочих и инженерно - технических работников, непосредственно связанных с изготовлением продукции.

Для управления трудовыми затратами важно знать адрес тех или иных затрат. С этой целью издержки на персонал можно разбить на следующие семь групп:

1. Издержки на оплату труда;
2. Издержки по набору;
3. Издержки на обучение;

4. Издержки на перемену места жительства;
5. Издержки при увольнении;
6. Издержки на административное руководство.

Иногда бывает довольно трудно сгруппировать все издержки по указанным группам, однако более подробный их анализ позволяет лучше контролировать расходы на персонал организации.

Планирование кадровых издержек, или расходов на персонал, предполагает учет всех количественных и качественных структурных факторов, соответствующих ценовых и тарифных компонентов.

Основная заработная плата производственных рабочих - сдельщиков обычно прямо включается с себестоимостью изделий, а основная заработная плата повременщиков и доплаты, прямое отнесение которых на себестоимость изделий затруднено, распределяются на основе расчета сметных ставок этих расходов на единицу продукции, вычисленных исходя из объема производства, перечня рабочих мест и норм обслуживания.

В силу многовариантности оценочных признаков, по которым классифицируются затраты в управленческом учете, их идентификация связана с установлением критериев отнесения к определенным видам затрат, а оценка - с методами расчета их количественных показателей.

Часть таких затрат относят к общепроизводственным и общехозяйственным накладным расходам и распределяют вместе с ними по принятой на предприятии методике. Часть затрат выделяют в отдельную группу и распределяют между конкретными видами продукции, между готовой продукцией и незавершенным производством. С этих позиций разрабатывают сметные (нормативные) ставки по видам изделий.

Отличительная особенность управленческого учета по сравнению с бухгалтерским заключается в необходимости определять не только расходы на оплату труда, но и его затраты в рабочем и машинном времени, в показателях трудоемкости и машиноемкости производства. Это позволяет оценить эффективность использования рабочего времени, трудоемкость и машиноемкость технологических процессов, степень использования производственных мощностей, результаты их регулирования управленческими решениями.

Список использованной литературы

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили; предисловие проф. П.С.Безруких. — 3 - е изд., перераб. и доп.— М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.— 783 с.

2. Короченцева А.А., Мейриева М.А. Специфика управленческого учета расчетов по оплате труда. [Электронный ресурс] – Режим доступа:<https://cyberleninka.ru/article/v/spetsifika-upravlencheskogo-ucheta-raschetov-po-oplate-truda> (дата обращения 1.02.2019)

3. Лабынцев Н.Т. Учет труда и заработной платы. Учеб. пособие. — М.: Приор, 1998, — 239 с.

4. Управленческий учет расходов на оплату труда [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://studbooks.net/1384756/buhgalterskiy_uchet_i_audit/upravlenschkiy_uchet_rashodov_oplatu_truda (дата обращения 1.02.2019).

© Аскеров М., © Ибрагимова А.Х., 2019

Безгина Ю.П.

студент 5 курса АГУ

г.Барнаул, РФ

Научный руководитель: **Семина Л.А.**

докт. экон. наук, доцент АГУ

г.Барнаул, РФ

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ СО СТРАНАМИ БЫВШЕГО СССР

Аннотация

Тема международного сотрудничества является актуальной и одной из самых обсуждаемых на сегодняшний день. Целью работы является рассмотрение взаимоотношений в экономической сфере России с Украиной, Беларуссией и Казахстаном. Были рассмотрены недавние события, произошедшие между этими странами, и сделан соответствующий вывод по написанной статье.

Ключевые слова

Развитие. Сотрудничество. Россия. Украина. Белоруссия. Казахстан.

В сложившихся на сегодняшний день непростых для России условиях большое количество экспертов пытается спрогнозировать, что ожидает нас в будущем. Очень сложно стало сотрудничать не только со странами дальнего зарубежья, но и со странами бывшего СССР. Актуальность данной темы безоговорочна и подтверждается наличием различных мнений на этот счёт.

Остро стоит вопрос о сотрудничестве с Украиной, на данный момент его практически нет. Если после распада СССР Россия и Украина являлись важными друг для друга партнёрами во всех сферах, включая экономическую, то теперь наблюдаются лишь взаимные санкции и претензии. По последним данным, премьер - министр Российской Федерации Дмитрий Медведев подписал постановление, запрещающее ввоз ряда товаров из Украины. Ограничения коснулись примерно десяти процентов импорта товаров, произведенных на Украине или поставляемых через территорию страны. Российская Федерация ввела эмбарго в ответ на санкции со стороны Украины.¹ Также стало известно о том, что Киев планирует разорвать почти пятьдесят соглашений с Россией. Кроме того, сорок девять документов уже расторгнуты. Что будет происходить дальше, остаётся только догадываться, но санкционная политика на данный момент отрицательно сказывается на экономике России в целом. Многие эксперты уверены, что сотрудничество этих стран прекратится во всех сферах, но находятся и те, кто утверждает, что Россия и Украина вновь начнут взаимодействовать, как прежде.

Не менее важным сейчас является вопрос об экономических отношениях России и Белоруссии. Российская Федерация является главным торгово - экономическим партнером Белоруссии, ее доля в товарообороте этого государства со всеми странами мира стабильно составляет порядка 50 % . В свою очередь, Белоруссия занимает первое место по объему товарооборота России со странами СНГ и четвертое место среди всех торговых партнеров

¹ [3]

Российской Федерации. К тому же, между данными государствами создано фактически единое миграционное пространство. Граждане двух стран имеют равные возможности в получении бесплатного образования и при трудоустройстве, они могут находиться на территории другого государства без регистрации и постановки на миграционный учет в течение 30 дней. Но с недавнего времени между Россией и Белоруссией возникают некоторые конфликты. По последним данным, Президент Белоруссии Александр Лукашенко заявил, что отказ России компенсировать налоговый маневр может привести к серьезным последствиям. Было отмечено, что в этом случае Москва может лишиться союзника. Белорусский лидер также добавил, что для Минска такое решение не будет являться «катастрофой».² Большинство экспертов утверждают, что Россия не позволит себе потерю столь крупного партнёра и попытается решить данный конфликт с целью дальнейшего развития экономических отношений.

Ещё одним важным союзником России является Казахстан. Во 2 квартале 2018 года товарооборот России с Казахстаном составил 4 645 374 521 доллар, увеличившись на 10,68 % по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Экспорт России в Казахстан во 2 квартале 2018 года увеличился на 7,36 %, а импорт России из Казахстана - на 18,80 % по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.³ На данный момент в Казахстане имеется более 8 тысяч действующих предприятий с участием российского капитала, что составляет 35 % от общего числа предприятий с иностранным капиталом в стране. В настоящее время российские бизнесмены инвестируют в экономику Казахстана в среднем 1 млрд долларов ежегодно. Казахстан также является инвестором для российской экономики, хоть и в меньшем масштабе. Многие эксперты с уверенностью заявляют, что в 2019 году взаимодействие этих стран в области экономики будет расти и развиваться, дальше нужно объединяться в новых отраслях. Усилия в этом направлении можно наблюдать с обеих сторон уже сегодня.

Таким образом, взаимодействие России и стран бывшего СССР в настоящее время является щепетильным вопросом. Становится сложно не только приобрести новых союзников и партнёров, но и удержать тех, с кем сотрудничество установилось ранее. Остаётся надеяться и верить в дипломатические способности высокопоставленных лиц, многие из которых уже ни раз доказали свой профессионализм.

Список использованной литературы

1. Внешняя торговля России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2018-08/vneshnyaya-torgovlya-rossii-s-kazahstanom-vo-2-kv-2018-g/>, свободный. – (дата обращения: 18.01.2019)
2. Газета.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/news/2019/01/10/n_12507061.shtml?updated, свободный. – (дата обращения: 18.01.2019)
3. Российская газета RG.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2018/12/30/rossiia-zapretila-vvoz-ukrainskih-tovarov-v-otvet-na-sankcii.html>, свободный. – (дата обращения: 18.01.2019)

© Безгина Ю.П., 2019

² [2]

³ [1]

ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье представлены особенности планирования финансовых ресурсов на примере сельскохозяйственного предприятия. Предложен комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию структуры финансовых ресурсов и повышение эффективности их использования.

Ключевые слова

Финансы, ресурсы, сельское хозяйство, предприятие, выручка.

Сельское хозяйство, как отрасль производства, представляет собой сложную систему отношений, где соединяются и взаимодействуют природные, экономические и социальные факторы. Сельскохозяйственное предприятие СПК «Абодимовский» представляет собой комплекс, эффективную работу которого можно обеспечить только в случае организации четкого функционирования его звеньев, как в отдельности, так и в их взаимосвязи. Отрасли растениеводства и животноводства в сельскохозяйственном предприятии не являются автономными друг от друга. Производство СПК «Абодимовский» продукции каждой из них взаимосвязано с другой за счет трудовых ресурсов, земли, техники, отходов производства. Поэтому полностью отказаться от производства убыточных видов продукции не всегда представляется возможным, поскольку это может негативно сказаться на остальной продукции.

В этом случае следует избрать путь увеличения финансового результата в целом по продукции, за счет повышения прибыли и рентабельности по каждому из ее видов. При этом не следует забывать о том, что прибыльность продукции зависит от многих факторов, в том числе и внешних (например, погодные условия).

Поэтому, стараясь увеличить финансовые результаты по каждому виду продукции, ставку все же следует делать на те из них, которые, при относительно высоких показателях рентабельности, отличаются еще и большей стабильностью – это, своего рода, страхование предприятия от риска потерь, связанных со случайными внешними факторами.

Данные проведенного анализа показывают, что наиболее рентабельными и стабильными видами продукции в СПК «Абодимовский» являются пшеница, КРС, овцы и козы.

Отрицательные показатели прибыли и рентабельности производства СПК «Абодимовский» сельскохозяйственной продукции в целом по хозяйству за исследуемый период говорит о том, что предприятию необходимо тщательно контролировать расходование средств с целью недопущения непроизводительных затрат.

Основным фактором, отрицательно повлиявшим на величину валовой прибыли на протяжении 3 лет можно назвать рост себестоимости единицы продукции.

В первую очередь это касается продукции животноводства и зерновых культур. Помимо этого, на протяжении трех лет цена на данную продукцию росла медленно, что при росте затрат снижало прибыль хозяйства.

Также составным элементов планируемых мероприятий является проведение грамотной ценовой политики с целью повышения выручки от реализации сельскохозяйственной продукции. Особый упор следует делать на продукцию, которая стабильно пользуется спросом у покупателей.

Наша задача состоит в разработке системы мероприятий по повышению финансовых результатов деятельности предприятия.

На основании анализа рентабельности хозяйства по видам продукции и с учетом посевов озимых культур под урожай следующего года рассчитаем показатели объема производства и реализации растениеводческой продукции на перспективу

В расчетах учтен фактор инфляции, прогнозное значение которой, по данным Росстата в 2017 г. составляет 7,4 % . Поэтому на данную величину скорректированы значения себестоимости и выручка от реализации отдельных видов продукции.

При расчете планируемых величин объема продаж и выручки от реализации мы взяли за основу средние показатели урожайности сельскохозяйственных культур за последние 3 года. Уровень товарности по различным культурам определялся, исходя из среднего трехлетнего значения, с учетом потребности в семенах на следующий производственный период и кормах для сельскохозяйственных животных.

В расчетах также учитывается изменение структуры посевных площадей за счет увеличения площади посева озимой пшеницы на 100 га и введение новой культуры - подсолнечника на площади 400 га. Данные площади высвободились за счет сокращения площади посева убыточных проса и ячменя.

Цена на продукцию растениеводства определялась, исходя из фактических значений за 2017 г. с учетом уровня инфляции. По подсолнечнику величины цены и себестоимости взяты, исходя из среднерайонного их уровня.

Расчет прогнозных значений себестоимости реализованной продукции и выручки от продаж по продукции животноводства где, помимо инфляции учтены изменения поголовья откормочного поголовья с учетом мероприятий по снижению падежа КРС на 50 % и сокращению затрат на кормовую базу, за счет более интенсивного использования пастбищ. Показатели продуктивности (привесы) и уровень товарности брались по уровню 2017 г.

На основании проведенного исследования и сделанных выводов, нами предложен комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию структуры финансовых ресурсов и повышение эффективности их использования.

Применять в управлении финансовыми ресурсами современные технологии финансового менеджмента. Расчет оптимальной структуры капитала для производства по критерию минимизации уровня финансового риска показал, что структура капитала производства при которой финансовые риски деятельности минимальны, должна иметь соотношения: собственный капитал 83 % , заемный капитал 17 % , следовательно необходимо увеличивать объем собственного капитала за счет получения прибыли и снижать уровень использования заемных средств до рекомендуемого значения.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402 - ФЗ от 06.12.2011г.
2. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (с изменениями от 24.12.2010 г. №186н)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9 / 99) Утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 №32н (в ред. от 06.04.2015 № 57н)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10 / 99). Утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 №33н (в ред. от 06.04.2015 № 57н)

© Бредихина Ю.А., 2019

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы управления конкурентоспособностью продукции. Представлены этапы управления конкурентоспособностью. Систематизированы факторы, определяющие конкурентоспособность продукции.

Ключевые слова

Управление конкурентоспособностью, сбыт, продукция, факторы производства.

В современных экономических условиях на сельскохозяйственных предприятиях одним из важных вопросов является управление конкурентоспособностью произведенных товаров. Это необходимо для повышения эффективности хозяйственной деятельности, а также для улучшения конкурентных возможностей. Общая схема управления конкурентоспособностью товаров на предприятии может включать следующие этапы (рисунок 1).

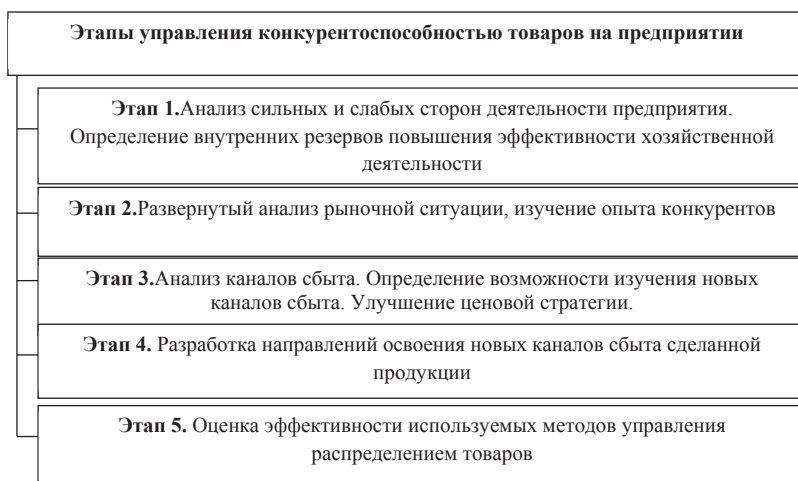


Рисунок 1 - Этапы управления конкурентоспособностью товаров на предприятии

На сегодняшний день во многих компаниях возрастает острая необходимость введения в штат специалистов, либо, организации маркетинговых служб, владеющих современными

маркетинговыми технологиями. При этом возможно сохранение отдела сбыта, привычных для сельскохозяйственных предприятий. Создание маркетинговых служб или отделов зависит от размеров и денежного положения организации. Вне зависимости от того, какая служба, которая отвечает за организацию маркетинговой деятельности на предприятии, создана в организации, нужно следовать ряду принципов, которые необходимы для улучшения эффективности сбытовой и производственной деятельности. Конкурентоспособность продукции (услуг) зависит от ряда факторов, которые влияют на предпочтительность товаров и определяют объем их продаж на этом рынке [1]. Эти факторы можно рассматривать как компоненты конкурентоспособности и делятся на три группы: технические и экономические, коммерческие, регулирующие факторы. К техническим и экономическим факторам относятся качество, цена продажи и затраты на эксплуатацию или потребление продуктов или услуг. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, производственных издержек, научной напряженности продуктов и т. д. Коммерческие факторы определяют условия для продажи товаров на определенном рынке. К ним относятся: рыночные условия (тяжесть конкуренции, взаимосвязь между спросом и предложением продукта, национальные и региональные особенности рынка, которые влияют на формирование эффективного спроса на этот продукт или услугу); предоставляемая услуга; реклама; образ фирмы. Нормативные факторы отражают требования технической, экологической и другой (возможно, моральной и этической) безопасности использования товаров на этом рынке, а также патентных и правовых требований. В случае несоблюдения товаров с нормами и стандартами и законодательством, применяемыми в рассматриваемый период, товары не могут быть проданы на этом рынке. Эти факторы входят в качестве ограничений, которые являются обязательными для реализации. Эти факторы оказывают решающее влияние на конкурентоспособность продукции (услуг). Таким образом, конкурентоспособность зависит от факторов, рассмотренных выше. Определить характер этой зависимости и выразить ее количественно сложно, но ее присутствие является стимулом для поиска способов оценки и повышения конкурентоспособности. Для этой цели наиболее подходят методы экспертов.

Анализ выпускаемой продукции, т.е. качество и надежность, выгода и польза, которые дают ее использование, позволяет определить, удовлетворяет ли эта продукция потребностям покупателей [2]. Сегментация потребителей по географическому, психологическому, социально - демографическому признакам позволяет осуществить классификацию потребителей, на которую будут ориентироваться маркетинговые коммуникации бренда.

Последние десятилетия наблюдается рост популярности прямого маркетинга [3]. С помощью сложных компьютерных баз данных и алгоритмов их обработки определяют логику вероятного успеха различных комбинаций географии рынков, стилей жизни, социально - демографических и геополитических факторов. Расцвет виртуального, телефонного банкинга, книготорговли или торговли по каталогам показывает, что удовлетворение потребностей покупателей осуществляется все активнее на микроуровне. Ориентация на целевую аудиторию более эффективна, нежели традиционный массовый маркетинг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афанасьева. О.Г. Повышение конкурентоспособности – важнейший фактор обеспечения устойчивого развития молочного скотоводства в сельскохозяйственных организациях : монография / О.Г. Афанасьева. — М. : ИНФРА - М, 2017. – 118 с.
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия) / Алексейчева Е.Ю., Магомедов М.Д., Костин И.Б., - 2 - е изд. – М.: Дашков и К, 2016. - 292 с.
3. Баринов В. А. Бизнес - планирование: Учебное пособие / Баринов В. А., 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 272 с.

© Бредихина Ю.А., 2019

Бредихина Ю.А.

Магистрант
факультета Экономики и Менеджмента ММ - 101
ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ
г. Саратов,
РФ

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОАО «САРАТОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»

Аннотация.

В статье рассмотрены вопросы управления конкурентоспособностью предприятия. Разработана блок - схема имитационной модели управления конкурентоспособностью ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов».

Ключевые слова

Конкурентоспособность, продукция, предприятие, модели, процесс.

Для завоевания и удержания крепких позиций на продовольственном рынке ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» необходимо систематически анализировать ситуацию на продовольственном рынке Саратовской области, оценивать свои сильные и слабые стороны, разрабатывать направления устранения недостатков в производственном процессе, в процессе реализации произведенной продукции, в процессе управления персоналом предприятия (трудовые ресурсы являются важным фактором повышения конкурентоспособности предприятия).

Под управлением конкурентоспособностью предприятием понимается система мероприятий по систематическому анализу внутренней и внешней среды предприятия, оценке сильных и слабых сторон предприятия с целью разработки мероприятий для повышения конкурентоспособности предприятия [3].

Применительно к ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» разработан алгоритм управления конкурентоспособностью предприятием (рисунок 1).

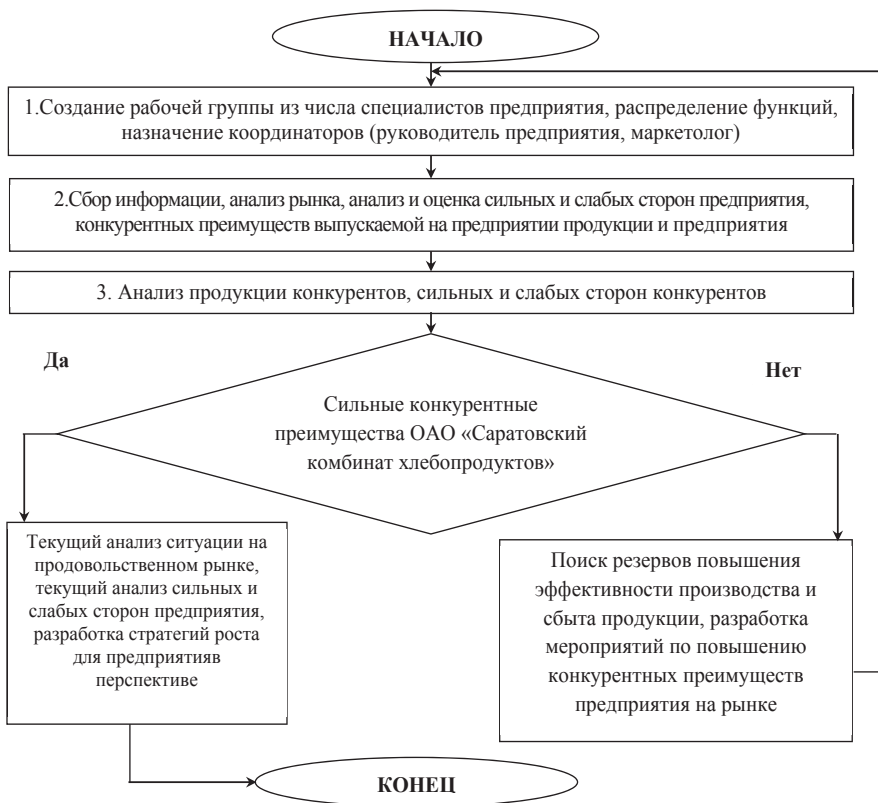


Рисунок 1 – Блок - схема имитационной модели управления конкурентоспособностью ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов»

На первом этапе, представленном в блок - схеме, осуществляется формирование рабочей группы из числа специалистов предприятия (в соответствии с их компетенцией) под координацией руководителя предприятия и маркетолога. На втором этапе производится сбор информации, отслеживается ситуация на продовольственном рынке, исследуются цены на продовольственную продукцию (хлебобулочную) отечественных и зарубежных производителей на региональном рынке, исследуются показатели качества продукции, возможность доступа на новые рынки, в том числе других регионов, возможность установления новых экономических связей с потенциальными покупателями продукции, произведенной ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов». На данном этапе также анализируются цены на сырье и материалы, цены на сельскохозяйственную технику, каналы приобретения средств производства, оценивается ситуация на рынке труда, возможность привлечения квалифицированных кадров на исследуемое предприятие. Анализируются возможности приобретения инновационных технологий для организации производственного процесса и производства качественной конкурентоспособной

хлебобулочной продукции. Анализируется возможность изучения новых методов управления производством для производства качественной продукции.

На третьем этапе проводится оценка сильных и слабых сторон конкурентов, а также исследуемого предприятия (ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов»), в том числе и использованием SWOT, PEST анализа, построение матрицы БКГ, а также других методов [1]. На основании результатов полученных исследований выявляются конкурентные преимущества выпускаемой продукции и предприятия в целом (которые впоследствии будут усиливаться), разрабатываются мероприятия для устранения недостатков в работе предприятия [2].

Далее, в результате обобщения полученных результатов анализа на трех этапах, формулируется общий результат анализа. На основании данного анализа вырабатываются пути повышения конкурентоспособности продукции, выпускаемой на предприятии, а также пути повышения конкурентоспособности ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов».

Таким образом, наличие алгоритма (последовательности действий при осуществлении какого - либо процесса) позволяет руководству и специалистам предприятия чётко и слажено осуществлять мониторинг внешней и внутренней среды предприятия и разрабатывать более оптимальные обоснованные решения в области повышения конкурентных преимуществ ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» в условиях импортозамещения и режима санкций со стороны зарубежных государств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Борушко, Н. В. Маркетинговые коммуникации: курс лекций / Н. В. Борушко. - Минск: БГТУ, 2012. - 306 с.
2. Васютович А.В., Рыночный риск: измерение и управление. / А. В. Васютович, Ю.Н. Сотникова // Финансы и кредит. – 2009. - № 2. – с. 17.
3. Горбашко Е.А., Менеджмент качества и конкурентоспособности. – СПб: СПбГУЭФ, 2002. - 167 с.

© Бредихина Ю.А., 2019

Бредихина Ю.А.

Магистрант факультета Экономики и Менеджмента ММ - 101
ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, г. Саратов, РФ

РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «САРАТОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»

Аннотация.

В статье представлены предложения по расширению ассортимента продукции на примере предприятия. Произведен расчет экономической эффективности производства новых товаров.

Ключевые слова

Спрос, сырьё, импортзамещение, производство, выручка.

В настоящее время население российских регионов старается переходить на здоровое питание. В этой связи растёт спрос на различные крупы. Крупы очень богаты различными витаминами, микроэлементами и другими полезными веществами. Крупы полезны как детям, так и взрослому населению, поэтому эту нишу важно осваивать.

Поэтому с целью удовлетворения растущего спроса населения на крупы, в выпускной квалификационной работе ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» рекомендуется наладить производство и выпуск круп, то есть ввести ассортиментную группу «Крупы». Для ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» рекомендуется выпускать гречневую, пшеничную, ячневую, перловую, овсяные хлопья, овсяную муку.

Для организации производства круп у ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» уже есть определённые производственные ресурсы, поскольку комбинат уже выпускает манную крупу. Поэтому необходимо будет только дооснастить производство необходимым оборудованием. Также комбинат располагает необходимым помещением – 200 кв. м., где будут располагаться следующие цеха: цех производства круп, цех производства хлопьев, цех фасовки, два склада – сырья и готовой продукции. Микробиологическая лаборатория на предприятии имеется, и её организация в затраты входит не будет.

Фасовка готовой продукции будет производиться в полиэтиленовые пакеты или пакеты из материалов, произведённых на основе бумаги. Также предполагается использовать пакки из коробочного картона (например, упаковывать в них овсяные хлопья).

Экономическая эффективность производства круп представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Прогноз экономической эффективности производства круп в ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов»

№ п / п	Показатели	Значение показателя
Капитальные вложения		
1.	Оснащение цеха для производства круп, тыс. руб.	90
2.	Оснащения цеха для производства хлопьев, тыс. руб.	200
3	Оснащения для цеха по производству гарниров	220
4.	Оснащения фасовочного цеха, тыс. руб.	130
5.	Оснащения отделения для сырья, тыс. руб.	120
6.	Оснащения отделения для готовой продукции, тыс. руб.	150
7.	Вилочный погрузчик, тыс. руб.	180
8.	Поддоны, тыс. руб.	50
9.	Санитарный инвентарь, тыс. руб.	25
10.	Прочие расходы, тыс. руб.	80
	Итого	1245
Постоянные ежемесячные расходы		
11.	Закупка сырья, тыс. руб.	2625
12.	Закупка фасовочных материалов, тыс. руб.	90
13.	Заработная плата сотрудников (6 человек), тыс. руб.	150

14.	Коммунальные расходы, тыс. руб.	50
15.	Прочие расходы, тыс. руб.	30
	Итого	2945
Расчет доходов		
16.	Объем производства в год (3 тонны / сутки), тонн.	1095
17.	Полная себестоимость (в год), тыс. руб.	35340
18.	Выручка (в год), тыс. руб.	43800
19.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	8460
20.	Налоги, тыс. руб. в год	1269
21.	Чистая прибыль,	7191
22.	Уровень рентабельности, %	20,3
23.	Окупаемость, мес.	5

Согласно данным в таблице 1, освоение производства новых видов круп (гречневой, пшеничной, ячневой, перловой, овсяных хлопьев, овсяной муки) позволит ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» получить дополнительную чистую прибыль в размере 7191 тыс. руб. Уровень рентабельности составит 20,3 %. Производство окупится менее, чем через год – за 5 месяцев.

Любая продукция, вынесенная на рынок, проходит проверку на степень удовлетворения потребностей покупателей [3]. Покупатель приобретает ту продукцию, которая наиболее полно удовлетворяет его потребности. В современных условиях рынка конкурентоспособность фирмы одна из важнейших сфер, которой необходимо уделять особое внимание. В связи с этим, для разработки направлений повышения конкурентоспособности предприятия важным фактором является соответствие стратегических планов и тактических действий организационной структуре [1]. При этом не менее важным вопросом является построение организационной структуры на предприятии. Все эти мероприятия направлены на повышение конкурентоспособности предприятия, поскольку в условиях импортозамещения выигрывает только то предприятие, конкурентные преимущества которого сильны [2].

Важным фактором повышения конкурентоспособности предприятия в условиях импортозамещения является своевременная и верная информация. В современных условиях информационное обеспечение стало важной составной частью деятельности предприятия. Информационная система играет важную роль практически для всех подразделений предприятия, обеспечивая единое пространство данных для планирования деятельности, учета, анализа результатов и принятия грамотных управленческих решений. Информация является важнейшим основанием для любого маркетингового действия и тем более исследования. Как утверждают многие маркетологи, информационная работа составляет от трети до половины всего объема маркетинговой деятельности.

Таким образом, расширение ассортимента позволит ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» освоить новые рынки сбыта и укрепить свои конкурентные позиции на рынке, что очень важно в условиях импортозамещения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васютович А.В., Рыночный риск: измерение и управление. / А. В. Васютович, Ю.Н. Сотникова // Финансы и кредит. – 2009. - № 2. – с. 17.

2. Гиссин В.И., Управление качеством продукции: Учебн. Пособие. – Ростов н / Д: Феникс, 2006 – 184 с.

3. Горбашко Е.А., Менеджмент качества и конкурентоспособности. – СПб: СПбГУЭФ, 2002. - 167 с.

© Бредихина Ю.А., 2019

Буслав Р. В.,
магистрант ФГБОУ ВО УрГАУ

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

FEATURES OF CRISIS MANAGEMENT IN TRADE ORGANIZATIONS

Ключевые слова: антикризисное управление, программа финансового оздоровления, диверсификация, развитие организации

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы антикризисного управления и формирования программы финансового оздоровления организации, проведена оценка деятельности по обеспечению финансовой устойчивости компании

Keywords: crisis management, financial recovery program, diversification, development of the organization

Abstract: the article deals with the issues of crisis management and the formation of the program of financial recovery of the organization, the evaluation of activities to ensure the financial stability of the company

Антикризисное управление в организациях состоит в формировании механизмов управления финансово - хозяйственными показателями, формирующими устойчивое развитие компании в кризисных условиях. Рост организации и ее переход к новому инвестиционному проекту может быть обеспечен за счет стратегии диверсификации и расширения деятельности. Денежные средства по проекту могут быть найдены из экономии ресурсов компании: материальных и трудовых.

Финансовое планирование в рамках антикризисного управления состоит в обеспечении функций финансового контроллинга и отслеживания результатов хозяйственной деятельности. Переход к новым направлениям деятельности возможен только при реализации антикризисной программы. В то же время только комплексность мероприятий может обеспечить развитие, а не отдельные мероприятия. Поэтому требуется систематизация мероприятий при осуществлении деятельности по антикризисному управлению.

В торговой деятельности для предотвращения кризиса важна диверсификация ассортимента продукции компании, поэтому компания должна выходить на множество

отраслевых рынков. За счет работы на этих отраслевых рынках можно обеспечить преодоление конъюнктурных колебаний.

Важнейшим элементом обеспечения устойчивой производственной деятельности является система финансового планирования, которая состоит из систем бюджетного планирования деятельности структурных подразделений предприятия и системы сводного (комплексного) бюджетного планирования деятельности предприятия.

Финансовое планирование как процесс определяется следующими элементами [2]:

1. Анализ источников финансирования и инвестиционных альтернатив, которыми фирма может воспользоваться,
2. Проецирование в будущее последствий сегодняшних решений с тем, чтобы избежать неожиданностей и понять связь между настоящими и будущими решениями,
3. Принятие решения по выбору инвестиционных проектов (именно эти решения и включаются в окончательный финансовый план),
4. Сопоставление фактически достигнутых показателей с целями, установленными в финансовом плане.

Целью финансовой стратегии предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности [3].

При этом основными стратегическими задачами разработки финансовой стратегии предприятия являются:

- 1) максимизация прибыли предприятия;
- 2) оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
- 3) достижение прозрачности финансово - экономического состояния предприятий для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
- 4) обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- 5) создание эффективного механизма управления предприятием;
- 6) использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

К основным направлениям разработки финансовой стратегии предприятия относятся [4]:

- 1) анализ финансово - экономического состояния предприятия;
- 2) выработка кредитной стратегии предприятия;
- 3) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- 4) управление издержками, включая выбор амортизационной стратегии;
- 5) выбор дивидендной стратегии.

Анализ финансово - экономического состояния предприятия является той базой, на которой строится разработка его финансовой стратегии. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности.

Основными компонентами финансово - экономического анализа деятельности предприятия являются: анализ бухгалтерской отчетности; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; расчет финансовых коэффициентов.

На основании этих данных предприятие решает вопрос о достаточности собственных оборотных средств либо об их недостатке. В последнем случае принимается решение о

привлечении заемных средств, просчитывается эффективность различных вариантов [1, с. 34].

В отдельных случаях предприятию целесообразно брать кредиты и при достаточности собственных средств, так как рентабельность собственного капитала повышается в результате того, что эффект от вложения средств может быть значительно выше, чем процентная ставка [3].

В целях создания предпосылок для эффективной аналитической работы и повышения качества принимаемых финансово - экономических решений необходимо четко определить и организовать раздельный управленческий учет затрат по следующим группам [1]:

- переменные затраты, которые возрастают либо уменьшаются пропорционально объему производства. Это расходы на закупку сырья и материалов, потребление электроэнергии, транспортные издержки, торгово - комиссионные и другие расходы;

- постоянные затраты, изменение которых не связано непосредственно с изменением объемов производства. К таким затратам относятся амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, затраты на содержание аппарата управления, административные расходы и др.;

- смешанные затраты, состоящие из постоянной и переменной части. К таким затратам относятся, например, затраты на текущий ремонт оборудования, почтовые и телеграфные расходы и др.

В целом, торговые организации требуют при финансовом планировании четкой градации затрат на постоянные, переменные и смешанные, для более точного их учета. При этом категория смешанных затрат требует также уточнения, для приведения порядка их размерности либо к единице товара, либо к временному промежутку. Во втором варианте они являются резервом повышения финансовой эффективности за счет увеличения количества реализуемой продукции за аналогичный период.

В отношении оборотных средств стоит четко рассматривать рентабельность реализуемой продукции. При этом решение в товарном или финансовом запасе торговой фирме держать оборотные средства должны приниматься в контексте сравнения ставок на остаток денег на финансовом счете или рентабельности реализуемой продукции в пользу более доходного варианта использования оборотных средств.

Также при финансовом антикризисном управлении стоит выявить резервы для пролонгации периода, на который можно отнести затраты в качестве постоянных. По возможности стоит переводить при антикризисном управлении из категории условно переменных на условно постоянные, что застрахует при снижении объемов продаж в кризисной ситуации, и увеличит прибыль при росте объеме продаж.

Список литературы

1. Уткин, Э. А. Антикризисное управление: учебник / Э. А. Уткин, В. В. Панов – М.: Экмос, 2011. – 400 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА - М, 2013. – 536 с.
3. Хеддевик, К. Финансово - экономический анализ деятельности предприятий / К. Хеддевик. - М.: Финансы и статистика, 2011. – 190 с.

Вернова А.С.

студентка ФГБОУ ВО «РГЭУ РИНХ»

г. Ростов - на - Дону, РФ

РОЛЬ БРИКС В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ГОСУДАРСТВ

Аннотация

В статье рассматривается интеграционное объединение стран БРИКС, анализируются основные перспективы их экономического развития. Выявлены особенности данных стран, которые позволяют осуществлять деятельность на международной арене наиболее эффективно. В условиях современности данное объединение позволяет странам увеличивать темпы развития, что положительно влияет на их экономический рост.

Ключевые слова

Мировая экономика, международные экономические отношения, глобализация, экономическая интеграция, БРИКС.

В современных условиях экономическая интеграция стран является неотъемлемой частью всемирной глобализации. Несмотря на то, что характерной чертой данного процесса является территориальная близость стран, возникают такие интеграционные объединения, которые включают в себя государства, находящиеся и на различных континентах.

Примером такой интеграции стран является БРИКС – неформальное межгосударственное объединение Федеративной Республики Бразилии, Российской Федерации, Республики Индии, Китайской народной Республики и Южно - Африканской Республики. Страны стремятся к расширению отношений внутри группировки и между отдельными странами для более устойчивого, справедливого и взаимовыгодного развития, а также к построению диалога на основе экономически сильных сторон государств.

Страны БРИКС представляют не только быстроразвивающиеся экономики, но и, в целом, занимают «26 % сухопутной территории, на которой проживает 42 % населения Земли, обеспечивая 27 % мирового ВВП» [3]. Данное объединение стран, затрагивая проблемы экономики, влияет также на качество жизни населения и геополитическую ситуацию в мире.

Отличительной особенностью данного объединения является и разнородность цивилизационных основ стран БРИКС, наличие у каждой из стран внутренних проблем. Однако БРИКС продолжает осуществлять свою деятельность в формате «свободного диалога в экономической и политической областях, реализуя новые методы

многосторонней дипломатии» [2, с. 23 - 25]. Это позволяет осуществлять деятельность, опираясь на взаимовыгодное сотрудничество.

В целом, позиция стран БРИКС совпадает по основным экономическим и социальным проблемам современности и вектору решения внутренних и внешних экономических задач, также экономики государств взаимодополняют друг друга. При этом, существуют и различия данных стран, которые накладывают определенные ограничения на их сотрудничество, а именно: культурно - цивилизационные различия, особенности внутреннего устройства государств, потенциальная возможность неравномерного экономического развития стран.

Рассматривая перспективы развития объединения, необходимо упомянуть решение проблем уменьшения разрыва между развитыми и развивающимися странами, экономический рост стран, повышение роли государств на международной арене. Также планируется «расширение сотрудничества за счет новых членов и развитие совместных институтов стран БРИКС» [1, с. 37 - 38].

В целом, отмечается растущее влияние стран БРИКС на мировую экономику, они отличаются новой формой международного сотрудничества, базирующейся на принципах сетевого взаимодействия. Данные страны активно укрепляют свои позиции в ведущих международных организациях, принимают участие в решении глобальных проблем человечества, поддерживают современный вектор инновационного развития экономики и отстаивают идеи устойчивого развития.

Список использованной литературы:

1. Александрова Е. Н., Орлов В. И. Роль и перспективы развития стран БРИКС в глобальной экономике // Теория и практика общественного развития, 2012. – С. 36 - 38.
2. Гришаева Л. Е. БРИКС и новая роль России в глобальном партнерстве // Экономический журнал, 2012. – С. 6 - 28.
3. Официальный сайт БРИКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.brics2018.org.za/> (дата обращения: 20.01.2018 г.).

© Вернова А.С., 2019

Гавзиева М.А.

Студентка 4 курса 1 гр.

Научный руководитель к.э.н. доцент Ибрагимова А.Х.

Дагестанский государственный университет народного хозяйства

г. Махачкала, Россия

ВОПРОСЫ ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация

Раскрыты основные проблемы постановки управленческого учета на предприятиях. Исследована сущность управленческого учета, как учетной категории. Предложено создать

на каждом предприятии методологию и требования к управленческому учету, систему ответственности за достоверность и своевременность необходимой информации.

Ключевые слова

Управленческий учет, финансовый учет, постановка, информация, менеджмент, менеджеры

Такие характеристики управленческого учета как удобство, наглядность и достоверность помогают руководителю эффективно управлять предприятием, выделяя ключевые моменты и не закливаясь на второстепенных процессах. Есть два пути постановки эффективной системы управленческого учета: 1) нанять фирму, специализирующуюся на внедрении системы управленческого учета на предприятии. Достоинства такого пути — работа профессионалов, минимизирующих количество возможных ошибок и отклонений, взгляд со стороны, оптимальные сроки внедрения 2) попробовать все сделать самим. Достоинства — полученная система управленческого учета будет максимально учитывать все особенности предприятия, программное обеспечение будет простым, понятным и удобным для работников, занимающихся управленческим учетом [4].

Как известно в управленческом учете аккумулируется огромная масса информационных потоков. При этом необходимо сделать так, чтобы выгоды от информации не превышали затраты, понесенные для сбора этой информации.

Необходимо отметить, что термин «управленческий учет», еще абсолютно недавно существовавший в России только в теории, прочно вошел в практическую жизнь. Все больше менеджеров разбираются в его сущности, отличии от финансового учета и преимуществах его постановки [3, 214].

В менеджменте и, как следствие, в управленческом учете сформировались определенные принципы и подходы, эффективность применения которых практически не вызывает сомнения. Важно осознать сущность управленческого учета. Управленческий учет – это комплексная система идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и представления информации, важной заинтересованным внутренним пользователям для осуществления планирования, оценки и контроля хозяйственной деятельности [1, 125]. Иначе говоря, это оперативная информация в оперативном режиме для внутренних пользователей организации, в аналитическом разрезе. К внутренним пользователям относятся директора, менеджеры, бухгалтеры, акционеры. Необходимая роль в формировании основных принципов управленческого учета отводится финансовому директору, как отвечающему за вопросы разработки систем обеспечения финансирования стратегического курса, разработку и совершенствование системы оценки и контроля деятельности. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что для предприятия в современных условиях управленческий учет имеет огромное значение. Составляемая при этом управленческая отчетность во многих компаниях складывается в результате сложной процедуры трансформации информации бухгалтерского учета.

Авторская позиция выражается в постановке такого варианта, где возможно максимальное сближение финансового и управленческого учета, путем создания единого информационного поля и правил для ввода и обработки первичных данных. За редким исключением, финансовый и управленческий учет оперируют одними и теми же цифрами, но в разной интерпретации. В случае если данные учитываются один раз и на их основе строится бухгалтерский и управленческий учет, нет необходимости держать большой штат сотрудников финансовой службы. Также исключается дублирование одних и тех же операций в обоих видах учета.

Как известно, менеджмент принимает решения на основе информации управленческого учета. В связи с этим необходимо создание и исполнение жестких регламентов ввода первичных данных, систематические проверки, организация внутреннего документооборота [2, 17]. При формировании управленческой отчетности очень важно исключить дублирование одних и тех же операций. В данном случае очень важно создать понятные всем участникам процессов методологию и требования управленческого учета, систему ответственности за достоверность сведений и их своевременное формирование.

Правильно построенная система управленческого учета может явиться инструментом для законной оптимизации налогообложения.

Все системы учета на предприятии очень важно выстраивать так, чтобы пользоваться полученной информацией в нужное время и в нужных целях [3]. Необходимо минимизировать трудозатраты по ее обработке и иметь различные источники оперативной и реальной информации.

Роль финансового директора будет заключаться в обеспечении эффективного предоставления и распределения нужной информации. Она нужна как для принятия управленческих решений, так и для анализа перспектив деятельности предприятия. Финансовый директор должен интегрировать финансовую цепочку, информационную цепочку и цепочку корпоративной отчетности. Информационная цепочка обязана обеспечивать менеджерам безупречную информацию о состоянии дел на микроуровне. Внешние инвесторы и другие заинтересованные стороны тоже обязаны иметь полную, точную и заслуживающую доверия информацию. Качественная информация разрешает бизнесу функционировать эффективно и обеспечивает прозрачность деятельности компании.

Список литературы

1. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2003;
2. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА - М, 2009.;
3. Нечухина Л.С., Полозова Н.А. Контроллинг как инструмент управления в строительных холдингах // Международный бухгалтерский учет, 2012г., №20 (218). – 17с.
4. Постановка управленческого учета: шаг за шагом // Планово - экономический отдел. - 2011. - №2 [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://www.profiz.ru/peo/2_2011/postanovka_uprav_ucheta/ (дата обращения 30.01.2019).

© Гавзиева М.А. 2019

СПЕЦИФИКА КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация.

На сегодняшний день, телекоммуникации – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. Большое количество крупных игроков на рынке порождает высокую конкуренцию. В связи с технологическим прогрессом и постоянной динамикой современного рынка, компаниям необходимо развиваться, подстраиваться под эти условия и вносить корректировки в свои конкурентные стратегии. При этом каждой компании необходимо учитывать своё положение на рынке, на рейтинг компаний по охвату территории, конкурентные преимущества, количество абонентов, объем финансовых средств и т.д.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, рыночная конкуренция, рынок телекоммуникационных услуг, отрасли экономики, игроки рынка, конкурентная борьба, сегмент рынка, оператор связи, лидер рынка.

В современном мире почти каждый человек пользуется телекоммуникационными услугами, в том числе Интернетом и сотовой связью. Сегодня, телекоммуникации – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. При этом развитие отрасли характеризуется не только увеличением пропускной способности существующих средств связи, но и, главным образом, расширением ассортимента услуг связи и ускоряющимися темпами обновления ассортимента услуг и технологий. Спрос на данные услуги во всём мире продолжает расти. Будучи высоко рентабельными, услуги связи привлекают на рынок новых игроков, что неизбежно сказывается на снижении прибыльности бизнеса и обуславливает необходимость поиска, во - первых, новых предложений - технологий и услуг, а, во - вторых, новых конкурентных преимуществ и источников повышения эффективности деятельности компаний - операторов связи.

В России на рынке телекоммуникационных услуг стало много игроков и самые крупные из них - это федеральные компании: Ростелеком, Билайн, МТС, Мегафон, Дом.ру. Это поставщики комплексных телекоммуникационных решений для потребителей любого сегмента рынка: от частных пользователей до крупных международных корпораций. Между этими компаниями идёт настоящая борьба за клиентов.

Телекоммуникационный рынок поделен на услуги сотовой связи, ШПД (скоростной домашний интернет) и телевидение, домашнюю телефонию, продажу смартфонов, модемов и прочего оборудования.

За последние пять лет рынок телекоммуникационных услуг города Томска разделился на две категории: это сотовые операторы и провайдеры, предоставляющие услуги высокоскоростного домашнего интернета, телевидения, услуги местной домашней телефонии. В категории мобильной связи рынок делят компании Билайн, МТС, Теле2,

Мегафон, YOTA. Во второй категории рынок поделили между собой компании: Новые Теле - Системы, Дом.ру / Томтел, Ростелеком, Зелёная точка, Неотелеком, ГТК.

Специфика современного рынка телекоммуникационных услуг заключается в функционировании компаний в условиях чрезвычайно жесткой конкуренции, которая предполагает использование производителями различных методов конкурентной борьбы, а также поиск, формирование и закрепление новых конкурентных преимуществ.

Можно предположить, что в поисках конкурентных преимуществ самым простым способом привлечения новых абонентов для компаний явилось бы снижение стоимости тарифных планов. Однако со снижением цен на связь обычно уменьшается и доход, получаемый с одного абонента. В начале развития рынка сотовой связи в РФ данный показатель составлял 70 - 80 долларов, поэтому услуги связи были практически недоступны для населения из - за такой стоимости. В последующие семь лет этот показатель постепенно снижался, в результате чего он снизился почти в 7 раз [1]. Путиами увеличения дохода телекоммуникационных компаний могут быть, во - первых, расширение абонентской базы, во - вторых, доходы за счёт предоставления дополнительных услуг, ассортимент которых сейчас очень широк у каждого оператора связи.

Для отрасли связи некорректно применять классические модели конкуренции, т.к. рынок телекоммуникационных услуг очень специфичен. Услуги операторов связи оцениваются потребителями через набор таких свойств, как качество, время потребления, дополнительные услуги, предоставляемые во время и после продажи услуги и т.п. Каждый из этих компонентов может выступать в качестве фактора продуктовой дифференциации, что означает выделение услуги какой - либо телекоммуникационной компании в глазах потребителей из остальных услуг данного сегмента.

Дифференциация продукта ведёт к двум важным последствиям для фирмы - оператора. Во - первых, она существенно повышает рейтинг фирмы на рынке. Во - вторых, продуктовая дифференциация отчасти выгодна и покупателям. Новая товарная марка или услуга на рынке даёт покупателям ещё большее продуктивное разнообразие, которое способно в большей степени удовлетворить их потребности и предпочтения. То есть, продуктовая дифференциация расширяет возможности потребительского выбора.

Продуктивное разнообразие на рынке телекоммуникаций складывается из различных услуг связи, предоставляемых операторами. К ним относятся: видеозвонок автоответчик, роуминг, автоматический определитель номера, SMS, приём и передача мультимедийных сообщений, мобильный банк, доступ в Интернет, и т. д. Следует отметить, что продуктивное разнообразие на телекоммуникационном рынке можно отнести к продуктовой дифференциации, которая в телекоммуникационной отрасли представляет собой предложение услуг с лучшими характеристиками, чем у конкурентов.

По данным Роскомнадзора, проводившего исследования операторов телекоммуникационной отрасли в 2017 году, среди четырёх основных операторов связи ПАО «МТС» занял лидирующую позицию, опередив своих конкурентов по качественным показателям услуг [2]. Однако, отрыв конкурентов от МТС минимален.

Поэтому, если фирмы продают свои товары (услуги) примерно одинакового качества, ценовая конкуренция оказывается чрезвычайно острой, что снижает прибыли всех конкурирующих фирм. В таком случае компаниям необходимо обращаться к другим

маркетинговым инструментам, которые позволят повысить покупательскую лояльность и занять лидирующую позицию на рынке.

Лидер рынка – это фирма, которая занимает доминирующую позицию на рынке, причем это признается и большинством покупателей, и конкурентами компании. Чаще всего лидер рынка представляет собой «точку отсчета» для конкурентов, которые либо атакуют, либо имитируют, либо избегают конкуренции. В распоряжении лидера находится наибольшее число стратегических приемов, т. к. он контролирует рынок и навязывает ему свои условия. Основным риском данной стратегии заключается в том, что фирма - лидер вынуждена расплывать свои ресурсы на поддержание лидерства и отражение атак конкурентов.

Фирма, которая не занимает лидирующих позиций, но стремится к этому, чаще всего избирает стратегию «бросающего вызов». При выборе данной стратегии компания должна знать слабости лидера и иметь возможность использовать их для достижения лидирующих позиций. Основным риском стратегии «бросающего вызов» заключается в том, что компания, уделяя слишком много сил конкурентной борьбе, может упустить из виду реальные потребности рынка. Компании, претендующей на лидерство, необходимо, прежде всего, определить главную долгосрочную задачу. Большинство телекоммуникационных компаний в качестве такой задачи ставят расширение доли рынка. Таким образом, решение о переходе в наступление взаимосвязано с выбором объекта атаки.

«Следующий за лидером» - это конкурент с наибольшей долей рынка, который выбирает адаптивное поведение, согласовывая свои решения с решениями, принятыми конкурентами. Подобное поведение не означает, что у фирмы не может быть конкурентной стратегии. Имея малую долю рынка, она будет стремиться к её увеличению и овладению разного рода конкурентными преимуществами.

Есть фирмы, которые интересуются только одним или несколькими сегментами, а не рынком в целом. Их цель – стать крупной рыбой в маленькой речке, а не мелкой рыбешкой в большой реке.

Таким образом, чаще всего при формировании конкурентной стратегии каждая телекоммуникационная компания основывается на своём положении на рынке и на рейтинге компаний по охвату территории, конкурентных преимуществ, количеству абонентов, объему финансовых средств и т.д.

Список использованной литературы

1. Проскура Д.В., Проскура Н.В., Мурашова Н.А., Зайцев А. Н. Становление информационного общества в условиях инновационного развития телекоммуникационных услуг / НИТУ – Н. Новгород, 2013 – 145 с.

2. Бражникова А.С. Особенности конкуренции на телекоммуникационном рынке / Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях / Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. № 4. Санкт - Петербург, 2017. <http://izron.ru/articles/aktualnye-voprosy-ekonomiki-menedzhmenta-i-finansov-v-sovremennykh-usloviyakh-sbornik-nauchnykh-trud-sektsiya-2-ekonomika-i-upravlenie-narodnym-khozyaystvom>.

© Горбунов Д.В., 2019

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация

В статье проанализированы преимущества и недостатки малых фирм относительно крупного производства. Определена роль финансов для любого предприятия. Дано определение рентабельности, установлены ее функции и факторы, которые влияют на показатель рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность; малое предприятие; эффективность управления финансами; повышение рентабельности.

На сегодняшний день малый бизнес является главным сектором в рыночной экономике, потому что именно он определяет качество и структуру валового национального продукта и темпы экономического роста. Важная особенность малого и среднего предпринимательства - это их система управления. т.к. руководит фирмой непосредственно владелец бизнеса, потому что он кровно заинтересован в продвижении своего дела и рискует своей собственностью. Поэтому владелец вовлечен во все функциональные обязанности организации. У малых фирм относительно крупного производства существует ряд преимуществ: исключением лишних звеньев в управлении, возможность изготовления маленьких партий без финансовых потерь, близость к местным рынкам и запросам клиентов. В современной рыночной экономике страны малым предприятиям необходимо конкурировать как и с крупными производствами, так и между собой. Малые компании в отличие от крупных более подвержены таким факторам как высокая конкурентность, недостаток оборотных средств, угроза быстрого разорения. Конкурентоспособность добавляет рациональное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящегося в его использовании. Финансы имеют наиважнейшее значение, так как денежные средства необходимы для деятельности фирмы и ее развития, также благодаря грамотному управлению финансами, организация преодолевает конкурентные преграды на рынке. Следовательно, актуальность работы определяется тем, что современная рыночная экономика предоставляет свободу действий в отношении бизнеса и предпринимательства, но, в то же время, это влияет на рост конкуренции между предприятиями малого бизнеса. Независимо от масштабов организации ее система управления должна положительно влиять на эффективность работы фирмы. Например, Майкл Мескон писал: «...цель управления – это выполнение реальной работы реальными людьми. Успешным решением считается такое, которое реализуется практически – превращается в действие – результативно и эффективно» [4; С.51]. Эффективность деятельности организации лучше их рассматривать во взаимосвязи с различными показателями, которые характеризуют денежные средства вложенные в организацию. Таковыми, например, являются показатели рентабельности (доходности). Данное понятие имеет несколько значений в экономической литературе. К примеру, вот одно из его значений: рентабельность - это показатель

экономической эффективности производства на предприятиях, который совокупно показывает применение и использования материальных, денежных и трудовых ресурсов [3, с.120]. По представлению других авторов, рентабельность – это показатель, который показывает отношение прибыли фирмы к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы, которое используется для организации своей деятельности [2, с.185].

Рентабельность это соотношение дохода с капиталом, который был вложен в создание данного дохода. Общая рентабельность рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{\Pi * 100}{\text{Оф} + \text{Об}}, \quad (1) \text{ где } R - \text{уровень рентабельности, \% ; } \Pi - \text{прибыль; } \text{Оф} - \text{среднегодовая}$$

стоимость основных производственных фондов; Об - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Рентабельность помогает соотнести доходность предприятия с альтернативным вложением капитала или доходностью, которую получила бы организация при похожих условиях риска. Чтобы рискованные инвестиции стали выгодными, они требуют более высокой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. Основными функциями рентабельности являются: учетная, оценочная, стимулирующая. Она характеризует результат деятельности: от использования ресурсов предприятия: успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности. Также рентабельность - это разница между ценой товара и его стоимостью, между объемом продаж и его себестоимостью, это характеризует ее как количественный показатель. Показатель рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления, потому что с помощью нее оценивается эффективность управления предприятия в целом, прибыльность во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Экономический интерес любого предприятия - увеличить долю рентабельности, которая остается в его распоряжении. Для сотрудников предприятия рост уровня рентабельности является укреплением финансового положения, и как следствие, увеличение средств для материального стимулирования их труда, а для управляющих эта информация - показатель тактики и стратегии компании. Рентабельность означает, насколько прибыльна деятельность компании, а значит, чем выше значение коэффициентов рентабельности, тем деятельность является эффективней.

Список литературы

1. Волков О.И. Экономика предприятия. - М.: ИНФРЛ - М, 2011 г.
2. Иванов, И.Н. Экономика промышленного предприятия: учебник / И.Н. Иванов. - Москва: Инфра - М, 2011. - 393 с.
3. Крум, Э.В. Экономика предприятия: учеб. - метод. пособие для повышения квалификации и переподготовки преподавателей и специалистов системы образования. - Минск: РИВШ. - 2015.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: «Дело», 1992. – 702с.

© Грачева К.А., 2019

Дедкова Е.Г.

к.э.н., доцент

кафедра экономики, финансов и бухгалтерского учета
ОГУ имени И.С. Тургенева г. Орел, Российская Федерация

Маслова И.А.

д.э.н., профессор

кафедра экономики, финансов и бухгалтерского учета
ОГУ имени И.С. Тургенева г. Орел, Российская Федерация

Бадасян А.А.

Магистрант направления «Экономика»

ОГУ имени И.С. Тургенева г. Орел, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММ СУБСИДИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В РОССИИ

Аннотация. В статье авторами проведен анализ эффективности программ субсидирования экспорта в России. Статья подготовлена в рамках выполнения гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых – кандидатов наук МК - 404.2018.6 на тему «Налоговое стимулирование несырьевого экспорта в России».

Ключевые слова: экспорт, субсидирование, финансирование, компенсационные выплаты

В последние годы Правительство Российской Федерации ведет работу по созданию условий для устойчивого роста экспорта. Целью Минэкономразвития России является всяческое содействие оказанию финансовой государственной поддержки бизнеса в сфере экспорта. Наиболее эффективной финансовой мерой является предоставление субсидий. [1]

Экспортная субсидия представляет собой финансовую поддержку экспортёру со стороны государства. Данный метод финансирования используется правительством страны с целью поощрения вывоза определённых видов продукции и предоставления услуг иностранным партнерам, для расширения экспорта, овладения внешними рынками. Экспортная субсидия позволяет создать наиболее благоприятные финансовые условия для реализации товаров на зарубежных рынках и напрямую способствует улучшению внешнеторговых отношений между странами. В мировой практике экспортные субсидии, как правило, применяются в форме полного либо частичного освобождения фирм - экспортеров от уплаты определённых налогов, импортных пошлин, возврата акцизных сборов, либо в виде прямого субсидирования экспорта [7].

Для финансовой поддержки экспорта Минэкономразвития России совместно с АО «Российский экспортный центр» в 2017 году запустили новую программу льготного кредитования экспортеров. Она позволила выдавать субсидии на экспорт высокотехнологичной продукции, продукции агропромышленного комплекса, программного обеспечения, IT и других видов услуг, результатов интеллектуальной деятельности [3]. Главной особенностью новой программы является возможность привлечь к государственной системе финансовой поддержки экспорта коммерческие банки с

широкой региональной сетью, что должно способствовать более лёгкому доступу экспортёров к льготному фондированию экспортных проектов. Помимо этого, программой предусмотрено направление не менее 10 % суммы субсидии на финансирование экспортных проектов, которые реализуются российскими субъектами малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с данной программой поддержка осуществляется в форме компенсационных выплат коммерческим банкам в целях компенсации недополученных ими доходов по процентной ставке по кредитам в российских рублях, долларах США или евро, предоставленным коммерческими банками на основании соглашения о финансировании, заключенного в целях финансового обеспечения реализации экспортного проекта. Размер компенсационной выплаты составляет до 3 % в год.[2]

16 июня 2018 г. было также принято постановление Правительства Российской Федерации № 692 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 24 мая 2017 г. № 620». Новая редакция данной программы позволяет финансировать не только экспорт товаров и услуг (экспортный проект), но и проекты по организации российских производств за рубежом и (или) проекты по организации экспортно - ориентированных производств на территории Российской Федерации. Льготное финансирование может предоставляться иностранным организациям, которые не являются резидентом Российской Федерации, к которым также может относиться иностранный банк или международная финансовая организация, а также российскому юридическому или физическому лицу (ИП) с целью инвестирования в проекты по организации производств, а также кредита, предоставляемого в целях финансирования экспортных проектов.

Максимальный размер финансирования, предоставляемого уполномоченным банком при реализации экспортного проекта составляет 15 млрд. рублей в отношении одного экспортного проекта и сроком до 5 лет. Финансирование предоставляется в отношении широкого перечня продукции. На сегодняшний день участниками данной программы являются 22 коммерческих банка России, среди которых Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа - банк, Банк «Санкт - Петербург» и др. [2]

Рассмотрим динамику экспорта, сформированную под влиянием субсидирования данного вида предпринимательской деятельности в РФ за 2016 - 2018 гг. (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика экспорта в России за 2016 - 2018 гг.[6]

На сегодняшний день также планируется увеличение показателей экспорта за счёт субсидирования. Так, 11 сентября 2018 года в рамках Восточного экономического форума было заявлено об увеличении субсидий транспортировки продукции АПК на 2019 год в 2 - 3 раза. Данный инструмент поддержки агроэкспорта разработан в рамках требований ВТО. Экспорт агропродукции к 2024 году планируется увеличить до \$45 млрд. В 2017 году он составил \$20,7 млрд. [4, 5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что развитие экспорта в России происходит весьма успешно. Во многом это происходит за счёт субсидирования экспортных операций, которое побуждают российских производителей выходить на мировой рынок со своей продукцией. Повышение эффективности программ субсидирования экспортных операций даст возможность российским производителям активнее продвигать российские товары и услуги на внешний мировой рынок.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Для экспортёров: как получить поддержку государства [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.opora - credit.ru / state _ support / instruction / detail.php?ID=60096
2. Новая программа субсидирования экспортёров [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://cheladmin.ru / ru / administraciya - goroda / struktura - upravleniya / komitet - ekonomiki - g - chelyabinska / maloe - i - srednee - predprinimatelstvo / novosti / novaya - programma - subsidirovaniya - eksportеров>
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 24.05.2017 г. № 620. - [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://government.ru / docs / all / 111639 /](http://government.ru / docs / all / 111639/)
4. Российскому экспорту помогут кредитами [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.kommersant.ru / doc / 3324185>
5. РЭЦ: субсидирование транспортировки продукции АПК на экспорт с 2019 года вырастет в 2 - 3 раза [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://milknews.ru / index / ark - ehkспорт - subsidii.html>
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ main / rosstat / ru / statistics / ftrade / #
7. Экономический словарь [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://abc.informbureau.com / html / yeniidoiass _ noaneaess.html

© Дедкова Е.Г., 2019

© Маслова И.А., 2019

© Бадасян А.А., 2019

Джапаров А. - С.Б.

Студент 4 курса 3 гр.

Научный руководитель к.э.н. доцент Ибрагимова А.Х.

Дагестанский государственный университет народного хозяйства

г. Махачкала, Россия

УЧЕТ УСТАВНОГО КАПИТАЛА И РАСЧЕТОВ С УЧРЕДИТЕЛЯМИ

Аннотация

В статье рассмотрен бухгалтерский учет уставного капитала и расчетов с учредителями, как один из необходимых компонентов при создании предприятия любых типов

организационных форм. Рассмотрены бухгалтерские проводки по различным операциям с уставным капиталом и расчетам с учредителями.

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, уставный капитал, учредители, расчеты, взносы, актив, пассив

Основу собственного капитала предприятия составляет уставный капитал, зафиксированный в его учредительных документах [3]. В уставе организации в процентном соотношении поделены части уставного капитала на учредителей для определения долей при распределении прибыли. Он является необходимым условием образования и функционирования любого юридического лица.

Уставный капитал (УК) – это сумма средств, которую учредители готовы внести на начальном этапе развития фирмы для дальнейшего их использования в деятельности предприятия. Это важный показатель деятельности предприятия, так как показывает, что у организации есть определенные гарантии. Это очень важно для кредиторов, дающих инвестиции, а также для партнеров, работников и других участников деятельности общества [3].

Эта сумма средств — пассив предприятия, так как является источников формирования активов. Впоследствии учредители вносят свои взносы в уставной капитал: кто - то в виде безналичных средств на расчетный счет, кто - то наличкой в кассу, а кто - то делает свой взнос в виде материалов, основных средств или товаров. Как бы учредители не вносили свою долю, в процессе этой операции формируется актив предприятия, то есть пассив (уставный капитал) превращается в актив (деньги, материалы, товары).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что счет, на котором будет учитываться уставный капитал, будет пассивным с постоянным кредитовым сальдо.

Уставной капитал формирует стартовый капитал, который используется в коммерческой деятельности предприятия, то есть это база для дальнейшей деятельности. Кроме того, учредители отвечают по долгам предприятия в рамках своих долей в уставном капитале. То есть для кредиторов – это минимальный размер имущества, который они смогут вернуть, своего рода, гарантия возврата средств.

К тому же уставной капитал показывает размер доли каждого учредителя, в соответствии с этим размером учредители будут получать соответствующий доход и участвовать в управлении организацией.

Расчеты с учредителями осуществляются по вкладам в уставный капитал, по выплате доходов и другим операциям. Учет ведется на активно - пассивном счете 75 «Расчеты с учредителями». Аналитический учет ведется по каждому учредителю отдельно [4].

Расчеты с учредителями осуществляются по вкладам в уставный капитал, по выплате доходов и другим операциям организации с акционерами общества, участниками хозяйственного товарищества, членами кооператива. Учет указанных расчетов ведется на счете 75 «Расчеты с учредителями» по счетам: 75 - 1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»; 75 - 2 «Расчеты по выплате доходов». Аналитический учет по счету 75 ведется по каждому учредителю [2].

В Плате счетов, существует сч. 80 «Уставный капитал», предназначение которого как раз учитывать уставный капитал. По нашим рассуждениям получается, что уставный капитал – это пассив, и сч. 80 также пассивный. Ранее мы разбирали особенности пассивных счетов,

где сделали вывод, что увеличение пассива нужно отражать по кредиту, а его уменьшение – по дебету.

Берем сч. 80, пока он еще пустой, нам необходимо отразить пассив «уставный капитал», логично, что его мы отразим по кредиту сч. 80. Вносим величину уставного капитала в кредит сч. 80. По дебету 75 и будет как раз учитываться величина уставного капитала.

Чтобы проверить, правильно ли мы вносим сумму в дебет счета, проведем небольшой анализ. В данном случае по дебету 75 отразится задолженность учредителей перед организацией, то есть дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность – это актив предприятия, увеличение активов отражается по дебету счета, значит, все верно, сумму в дебет мы внесли правильно.

Дебет 75 Кредит 80 (Д75 К80) – отражена задолженность учредителей по взносам в уставный капитал.

Пассивный счет 80 всегда будет иметь кредитовое сальдо, причем меняться оно будет только в одном случае, если совет (собрание) учредителей примет решение об изменении уставного капитала (подробнее об увеличении капитала читайте в этой статье). После того, как эти изменения будут утверждены соответствующим распоряжением и будут внесены изменения в учредительные документы предприятия, можно будет изменить величину уставного капитала на сч. 80, увеличив или уменьшив его соответствующей проводкой. Происходит это крайне редко, поэтому, как правило, каждый месяц, закрывая счет, мы получаем одно и то же кредитовое сальдо и переносим его в месяц следующий. И так будем действовать из месяца в месяц, пока учредители не решат ликвидировать ООО по какой-либо причине, тогда сч. 80 закроется записью той же суммы в дебет и конечное сальдо станет равным 0.

Погашение доли в уставном капитале уменьшает задолженность учредителей перед организацией. Уменьшение этой задолженности отражается по кредиту сч. 75.

Расчеты по вкладам в уставный капитал ведутся в следующем порядке. По дебету счета 75 - 1 отражается сумма взносов в уставный капитал, на которую подписались учредители организации при ее создании или при увеличении уставного капитала. Взносы учредителей в уставный капитал отражаются по кредиту счета 75 - 1 в корреспонденции со счетами вносимого имущества (дебет счетов 01, 04, 10, 50, 51, 58, кредит счета 75 - 1). При взносах в уставный капитал в иностранной валюте возникающие курсовые разницы относятся на добавочный капитал: Д 83 К 75 (положительная курсовая разница). Расчеты с учредителями (кроме работников организации, являющихся его акционерами) по начисленным дивидендам отражаются по кредиту счета 75 - 2 за счет чистой прибыли организации (дебет счета 88, кредит счета 75 - 2) [2].

Использованные источники

1. Приказ Минфина России от 27.11.2006 N 154н (ред. от 09.11.2017) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3 / 2006)».

2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению (утвержден приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н, с изменениями от 07.05.2003 № 38н, от 18.09.2006 № 115н, от 08.11.2010 № 142н).

3. Погорелова М. Я. Бухгалтерский (финансовый) учет: Теория и практика: Учебное пособие / М.Я. Погорелова. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА - М, 2015. – 331 с.

4. Учет вкладов в уставный капитал / Волков Н. Г. // Бухгалтерский учёт № 10 – 2000г.

© Джапаров А - С.Б., © Ибрагимова А.Х., 2019

Дурнев А.Н.

Магистрант 3 года обучения
Высшая бизнес - школа ОмГПУ
г. Омск, Российская Федерация

Власов Р.Г

К.ф.н., доцент
Высшая бизнес - школа ОмГПУ
г. Омск, Российская Федерация

КРИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

В статье рассматриваются функциональный и процессный подходы к разработке ключевых показателей эффективности. На примере ООО ДСК «ОПОРА» представлена система ключевых показателей эффективности на основе функционального подхода.

Ключевые слова

Стратегический менеджмент, стратегическое управление, ключевые факторы успеха, ключевые показатели эффективности

В последнее время в российских компаниях и в своей управленческой практике все чаще используют термины КРІ «критические факторы успеха» или «ключевые показатели эффективности» - это система оценки, позволяющая организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. На рисунке 1. показано соотношение КРІ, целей, стратегии и понимания бизнес - процессов, место показателей КРІ в структуре бизнес - процессов с применением управления по целям, то есть с использованием принципов формирования, постановки, контроля и анализа достижения целей [2, с.15].



Рис. 1. Место системы КРІ в структуре бизнес - процессов

Из рисунка можно видеть, что для определения КРІ сначала необходимо определить цель. КРІ представляет собой систему, используемую для достижения главных целей любого бизнеса, таких как привлечение и удержание потребителей (клиентов), рост профессионализма сотрудников, увеличение доходов и снижение затрат. Все эти ценности исповедует всеобщее руководство качеством [1, с.42]. Существует два практических подхода к разработке КРІ организации и подразделений – процессный и функциональный. (рис.2).



Рис.2. Подходы к разработке КРІ

Для практического осуществления процессного подхода к разработке КРІ должно быть выполнено описание и формализация бизнес - процессов организации. По самым оптимистичным оценкам в настоящее время только примерно 5 % российских предприятий имеют описание своих бизнес - процессов. При таком положении дел применение данного подхода весьма проблематично. При функциональном подходе разработка системы ключевых показателей эффективности строиться без описания бизнес - процессов.

При функциональном подходе разработка системы ключевых показателей эффективности строиться без описания бизнес - процессов.

В соответствии с этим подходом на основе стратегии и целей предприятия формируется его организационная структура, отражающая основные направления деятельности и состав бизнес - единиц (дивизиональная структура) и выполняемые функции или проекты по каждому из этих направлений (линейно - функциональная, матричная, проектная структуры). Затем для каждой из них разрабатываются определенные показатели, позволяющие оценить степень выполнения этих функции (рис. 3.) [4, с.31].



Рис. 3. Функциональный подход к разработке КРІ

В соответствии с данным подходом показатели эффективности на разных уровнях (организация - подразделение) разрабатываются на основе целей предприятия и служебных функций руководителей подразделений. На уровне организации под каждую цель подбирается или разрабатывается соответствующие KPI, позволяющие оценить степень достижения этой цели. Аналогично, на уровне подразделений под каждую функцию подбираются один или несколько показателей, оценивающих прямо или косвенно уровень исполнения этой функции.

Согласно представленного подхода, разработаем ключевые показатели эффективности для ООО Дорожно - строительная компания «ОПОРА». Организационную структуру ООО «ДСК «ОПОРА» можно рассмотреть по центрам ответственности следующим образом:

1. Дирекция ООО ДСК «ОПОРА» – центр ответственности по доходам и прибыли.
2. Производственные подразделения ООО ДСК «ОПОРА»– центр ответственности капитальных вложений (инвестиций).
3. ремонтно - дорожные управления – центры ответственности по затратам (трудовые, основные производственные фонды, материальные).

Исходя из выделенных центров ответственности разрабатываются ключевые показатели эффективности.

Для разработки ключевых показателей эффективности был выбран функциональный подход. Рассмотрим его применительно к ООО ДСК «ОПОРА» (Рис.4.)



Рис. 4. Функциональный подход к разработке KPI для ООО ДСК «ОПОРА»

Разработка ключевых показателей эффективности начинается с формулирования видения, стратегии, целей и соответствующих задач компании.

Миссия и ценности Компании согласно видению:

«Строительство высококачественных автомобильных дорог, являющихся основной развития регионов и улучшения жизни населения. Качество как принцип – Мы умеем строить хорошие дороги, но должны научиться работать более качественно на каждом этапе работ, чтобы в итоге – было качество ООО «ДСК «ОПОРА».

Рыночная стратегия направлена на реализацию стратегических целей компании по увеличению доли рынка компании 5,6 % до 7 % .

Рыночная стратегия по получению заказов заключается в организации активной и систематической деятельности производственных компаний по получению заказов, расширении продуктового портфеля и удержании имеющихся Заказчиков.

Дирекция определяет стратегию Компании в регионах ее работы, координирует работу подразделений в Кемеровской области, для достижения эффекта синергии от деятельности филиалов и управляемых обществ.

Были определены миссия, которая состоит в строительстве высококачественных автомобильных дорог, являющихся основой развития регионов и улучшения жизни населения, и стратегические цели, направленные на повышение доли рынка, расширения географии присутствия и увеличение объема выручки.

Была рассмотрена организационная структура предприятия, в результате чего мы пришли к выводу о том, что функциональный подход при разработке КРП в рамках нашего предприятия удобен, так как строиться без описания бизнес - процессов, что упрощает решение задач.

Представим методику разработки и внедрения системы ключевых показателей деятельности для трех уровней компании ООО «ДСК «ОПОРА» по центрам их ответственности.

Для того, чтобы система ключевых показателей была эффективна, они должны отвечать таким требованиям, как адресная принадлежность, правильная ориентация, достижимость, открытость к действиям, обеспечение прогнозирования, ограниченность, легкость восприятия, сбалансированность и взаимосвязанность, инициирование изменений, простота измерения, подкрепленность соответствующими индивидуальными стимулами, релевантность, сопоставимость, разумность.

Дирекция является центром ответственности по доходам и прибыли, производственные подразделения – по капиталовложениям, а производственные участки – по затратам. Ключевые показатели эффективности ООО ДСК «ОПОРА» представлены в таблице 1.

Таблица 1.
Ключевые показатели эффективности ООО ДСК «ОПОРА»

Уровни компании	Наименование показателя	Ед.изм.
Дирекция	Рост выручки	млн.руб.
	Результаты тендерной работы	млн.руб
	Портфель заказов	млн.руб
Производственные подразделения	Коэффициент рентабельности активов	%
	Коэффициент возврата инвестиций	%
	Среднемесячная заработная плата СУ	руб.
	Выработка на 1 - го работника СУ в текущих ценах	руб.
	Норматив заработной платы в текущих ценах	%
	Коэффициент технической готовности	
Строительные участки	Коэффициент использования парка	
	Коэффициент сменности	
	Выработка на 1 автомашины	руб
	Фондоотдача	
	Амортизация	
	Материалоотдача	
	Коэффициент материальных затрат	

Таким образом, для каждого уровня были определены свои КРІ в соответствии со стратегическими целями и миссией предприятия.

КРІ дирекции характеризуют портфель заказов, результаты тендерной работы, которые направлены на рост выручки.

Основная цель КРІ производственных подразделений – повышение эффективности использования активов, обеспечения отдачи инвестиций.

КРІ производственных участков направлены на эффективное использование трудовых, основных производственных и материальных ресурсов.

Разработанные показатели рекомендуются к внедрению во все производственные подразделения, что позволит предприятию достигнуть намеченных целей и реализовать запланированную стратегию.

Список использованной литературы

1. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. — М.: Финпресс. - 2014.
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. М.: Аспект Пресс, 2015.
3. Ионова Ю. Г., Леднев В. А., Андреева М. Ю. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Московский финансово - промышленный университет «Синергия», 2016
4. Исаев Д.В. Духонин Е.Ю. Мостовой Е.Л. Управление эффективностью бизнеса - М.: Прогресс. - 2016.
5. Казакова Н.А. Современный стратегический анализ: учебник и практикум для магистратуры. – М.: ЮРАЙТ, 2015
6. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. - М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2016. - 514 с.
7. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2 - е изд., испр. и доп.: / М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», - 2015.
8. Кириченко Т. В. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о» . - 2016

© Дурнев А.Н., Власов Р.Г. 2019

Зикратый А. А.

Студент 5 курса ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Научный руководитель:

Семина Л.А.,

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

«МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ»

Проблема «закредитованности» населения Российской Федерации, которая все чаще обсуждается экономистами, актуализировала необходимость совершенствования методов оценки кредитоспособности заемщиков. Конкурентные преимущества банка на рынке

кредитования населения в большей степени зависят не от разнообразия кредитных продуктов, предлагаемых банком (продуктовая линейка кредитов в банках практически идентична), не от ценовой политики банка (процент по кредиту в различных банках разнится в десятках или сотых долях), а от скорости рассмотрения кредитной заявки потенциального заемщика и принятия решения кредитным комитетом банка.

Скорость принятия решения кредитным комитетом определяется способностью банка оценивать кредитоспособность потенциального заемщика в кратчайшие сроки. Современные методы оценки кредитоспособности физического лица предполагает наличие информации: - о личности заемщика (адресные и паспортные данные, возраст, семейное положение, стаж работы на одно место и т.д.); - о финансовом положении заемщика (постоянный доход, дополнительные источники дохода, наличие вкладов, просроченные долги); - об имущественном положении заемщика (наличие недвижимости, долевое участие в бизнесе, наличие имущества в залоге); - кредитная история.

На основе информации о заемщике его кредитоспособность оценивается в основном двумя методами: - на основе индивидуальных экспертных оценок; - на основе большой системы оценки, разработанной в банке. Индивидуальная экспертная оценка потенциального заемщика зависят от вида запрашиваемого кредита и мониторинга сведений о потенциальном заемщике и его кредитной истории. Бальная система оценки предполагает факторный анализ данных о потенциальном заемщике и отнесение результатов анализа в категорию «отличных», «хороших», «удовлетворительных» или «неблагонадежных» заемщиков. Название категорий дано условно и в каждом банке определяется по - разному (цифровая бальная система, цветовые маркеры, существенные характеристики, такие как vip - клиенты, «друзья», «мошенники»).

До недавнего времени бальная система оценки кредитоспособности, под которой подразумевалась скоринговая оценка, считалась преимущественной и наиболее распространенной в российских банках. Составление скоринговой карты физического лица, состоящей из трех разделов (характеристика кредита, характеристика личности потенциального заемщика).

Характеристика его финансового положения завершается расчетом интегрированного показателя, учитывающими факторами, определяющих уровень кредитоспособности заемщика в баллах. Наиболее существенным фактором, влияющим на значение балла, является, соотношение доходов и кредитной нагрузки физического лица.

В большинстве российских банков кредитные платежи в расходах потенциального заемщика не должны превышать 40 % его доходов.

Бальная система оценки кредитоспособности, остающаяся преимущественной в практике банков, имеет ряд недостатков: - субъективный характер оценки кредитного эксперта, который неизбежно присутствует в расчете интегрированного показателя; - привлечение значительного массива внешней информации (кредитная история информация о просроченных долгах и штрафах, сведения службы безопасности банка); - сохраняющийся высокий риск мошенничества, недобросовестных заемщиков.

Устранению перечисленных недостатков может способствовать развитие индивидуальных экспертных оценок на основе биометрии в банках. С 1 июля 2018 года системозначимые банки (ПАО Сбербанк, ПАО ВТБ, ПАО Альфа - Банк) стали активно создавать биометрическую базу своих клиентов. Биометрия системы «лицо и голос»

представляет собой использование цифровых технологий в идентификации личности клиентов. По оценкам специалистов наличие фотографии высокой степени разрешения, позволяющей различать даже близнецов и так называемый «голосовой» детектор живости обеспечат получение исчерпывающей информации о потенциальном и сведут к минимуму реализацию риска мошенничества при пользовании банковскими услугами. Пока незавершенным остается процесс законодательного обеспечения биометрии в банках и защиты клиентов банка от профессиональных преступлений банковских работников.

Таким образом, развитие современных методов оценки кредитоспособности связано с распространением достижений цифровых технологий на процесс банковского кредитования.

Литература:

1. Вольных Е. В. Модели оптимального производственного планирования // Вестник ИргТУ № 4 (28) — 2006. С86–89
2. Головицына, М. В. Методы, модели и алгоритмы в автоматизированной подготовке и оперативном управлении производством РЭС / М.В. Головицына. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 280 с.
3. Организация и планирование производства. - М.: Academia, 2016. - С.220–224
4. Овшинов С. А. Календарное планирование в серийном и единичном производстве // Вестник Волгоградского гос.университета.Сер.3, Экономика. Экология — 2017.№ 1 (16). С.13–18.

© Зикратый А. А. 2019

Исрафилов А.М.

Студент 4 курса 1 гр.

Научный руководитель к.э.н. доцент Ибрагимова А.Х.

Дагестанский государственный университет народного хозяйства
г. Махачкала, Россия

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация

Статья посвящена изучению сущности бюджетированию, его целям и месту в системе управленческого учета организации, а также рассмотрению бюджета организации, как основного элемента эффективной деятельности любой организации.

Ключевые слова

Бюджетирование, бюджет, финансовое планирование, управленческий учет, финансовый учет, учет затрат.

Необходимость обсуждения и решения проблем развития управленческого учета в России во многом предопределяется Международными принципами управленческого учета (Global Management Accounting Principles), опубликованными в 2014 г. Институтом присяжных бухгалтеров в области управленческого учета (Chartered Institute of Management Accountants CIMA) совместно с Американским институтом дипломированных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA) [4, с 30]

В трактате о финансовой науке Поля Леруа Болье дано следующее определение: «Бюджет есть ведомость, заключающая предвидение доходов и расходов в течение определенного времени; это таблица, исчисляющая и сравнивающая доходы, которые имеют поступить, с расходами, которые должно произвести» [1, с. 3]. Причем слово «предвидение» означает способность спроектировать бюджет [4, с.30].

Основным рычагом воздействия на эффективность организации является ее бюджет, то есть план, разработанный на определенный период времени, представленный в количественных и денежных показателях, созданный с целью наиболее эффективного достижения стратегических целей.

Отличительная особенность процессов планирования и бюджетирования в системах управленческого учета заключается в реализации оперативных планов и управленческих стратегий по принципу периодичности – они составляются на определенный период и подвергаются корректировке согласно специфике отдельных центров ответственности

Зарубежные страны с развитой рыночной экономикой уделяют бюджету особое внимание. Говоря о бюджетировании Панов М. М. утверждает [3], что Королевский институт управленческого учета Великобритании определяет бюджет как план, представленный в денежном выражении, подготовленный и принятый на определенный период времени, в котором указывается, какой доход должен быть получен и / или какие затраты должны быть сделаны в течение этого периода, а также какой капитал предполагается использовать для достижения данной цели. В процессе достижения поставленных целей организации сталкиваются с различными проблемами, инструментом решения которых выступает бюджетирование. В книге «Бюджетирование: шаг за шагом» авторы делят процесс бюджетирования на три сегмента – планирование, разработку и контроль бюджетов, то есть деятельность в рамках этапа планирования и осуществления бюджета [2].

Бюджетирование, это процедура составления и принятия бюджетов, одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени. Таким образом, бюджетирование – процесс составления планов показателей деятельности предприятия и контроля за их исполнением. Бюджетирование взаимозависимо с системой мотивации персонала. Внедрение эффективной системы мотивации персонала положительно скажется на работу системы бюджетирования. Это связано с уровнем мотивации сотрудников на выполнение утвержденных бюджетов. Поэтому следует внедрять систему мотивации параллельно системе бюджетирования или раньше неё. Сущность бюджетирования состоит в разработке системы планов производственно - финансовой деятельности предприятия и его структурных подразделений исходя из текущих и стратегических целей функционирования, а также контроля за выполнением этих планов и использования корректирующих воздействий на различные отклонения. В информационном отношении – это система, объединяющая результаты процессов планирования, анализа, учета и контроля стоимостных показателей деятельности организации.

Бюджетирование выполняет три основные функции:

1. Планирование. Данная функция самая важная, так как бюджетирование является основой для внутрифирменного планирования. При помощи бюджетов происходит распределение финансовых ресурсов организации в соответствии со стратегическими целями. Бюджет придает количественную определенность выбранным перспективам деятельности, все затраты и результаты приобретают денежное выражение. Бюджетирование способствует правильному и четкому целеполаганию на предприятии, выработке стратегии бизнеса;

2. Учет. Составление бюджетов это одна из основных задач управленческого учета. Система учета предоставляет точные данные по подразделениям, видам продукции или комбинации этих показателей. Благодаря бюджетированию на предприятии появляется возможность получать точную информацию, сравнивать намеченные цели с действительными результатами его деятельности.

3. Контроль. Эта функция тоже важна для предприятия: как бы ни был хорош план, он остается бесполезным, если нет эффективного контроля за его осуществлением. Бюджет представляет собой набор показателей или критериев, которые должны использоваться при контроле за его деятельностью. Путем непрерывного сопоставления фактических данных с плановыми показателями можно оценивать деятельность на любом этапе.

Благодаря бюджетированию у руководителей и работников появляется возможность получать достоверную информацию и сравнивать результаты деятельности с намеченными целями. Бюджетирование играет огромную роль в управленческом учете. Она отражает движение денежных средств, финансовых ресурсов, счетов и активов предприятия в максимально удобной форме, позволяет с легкостью использовать соответствующие показатели финансовой деятельности в наиболее приемлемом для принятия эффективных. Во время контроля использования бюджета управленческий учет использует различные способы анализа текущего состояния.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета в России. URL: <http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/5094>
2. Добровольский Е.Ю., Карабанов Б.М., Боровков П.С., Глухов Е.В., Бреслав Е.П. Бюджетирование: шаг за шагом. – М.: Питер, 2009. – 448с.
3. Панов М. М. Постановка системы бюджетного управления или три координаты бизнеса: БДР, БДДС, ББЛ. - М.: Инфра - М, 2014. – 304 с.
4. Пашкова Л.В. История развития бюджетирования в организации // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2015. - 21 (381). – С. 30 - 35
5. Интернет ресурс URL: <http://finances.social>

© Исрафилов , © Ибрагимова А.Х., 2019

Козлова Е.Н.,

Преподаватель дисциплин СПО

Краснодарский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации,

аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента экономического факультета

КубГУ

г. Краснодар, Российская Федерация

ГЕНЕЗИС СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В БИЗНЕСЕ

Аннотация

В статье раскрываются аспекты стратегического управления в бизнесе, приводится краткий обзор мнений, указывающих на различные подходы к рассмотрению стратегического управления. Формулирование стратегии в бизнесе представлено в виде

схемы. Рассматривается, к чему приводит снижение стратегического планирования в бизнесе.

Ключевые слова

Стратегическое управление, бизнес, стратегическое планирование, организация, конкурентоспособность.

Исследовав стратегическое управление в бизнесе, следует отметить, что возникновение идей стратегического управления организациями заняло большой отрезок времени. К началу 21 века отмечается нехватка стратегического управления не только в производственных сферах, но и в сфере оказания услуг.

Обзор трудов, посвященных возникновению стратегического управления организациями, указывает на различные взгляды данного понятия.

Ричард Кох, например, обосновывает начало понятий стратегического управления к концу 1950 - х годов, что прослеживается в трудах Альфреда Чэндлера, а сами первоисточники стратегического управления относят это к тому периоду, когда Альфред Слоун основал компанию Дженерал Моторс (в 1921 году).

Альфред Чэндлер изучал прикладной опыт ведения крупного бизнеса и рассматривал понятие стратегии как долговременную цель организации, план действий и основных направлений по распределению ресурсов.

В настоящее время в экономической научной литературе имеют место разнообразные подходы к рассмотрению стратегического управления.

Дж. Пирс и Р. Робинсон представляют стратегическое управление как ряд решений и действий по формулировке и реализации стратегий, что разрабатывается для достижения поставленных задач.

Д. Шендел и К. Хаттер считают, что стратегическое управление - это процесс определения и установления связей организации с ее окружающей средой, который состоит в реализации выбранных целей, как возможность получить такое планирование средств, которое позволит эффективно работать предприятию, а также ее функциональным подразделениям с положительным конечным результатом.

Как считал Д. Хасси, главные концепции стратегического управления организациями были представлены П. Друкером в 60 - е годы 20 в.

Современные западные исследователи менеджмента считают, что значительный вклад в совершенствование стратегического управления организациями внес американский ученый русского происхождения И. Ансофф. Он предложил модель построения корпоративной стратегии. Главная идея заключалась в том, что цель предприятия состоит в росте долговременной прибыли.

Однако, мнение исследователя О. В. Логиновского, иное. Он считает, что прикладное применение различных предложений, диаграмм и прочего, что было предложено И. Ансоффом, не могут позволить производственным организациям достигать больших результатов в росте результативности их работы, поскольку все они имеют отдаленную от реальной практики общенаучную направленность.

Автором монографии «Школы стратегий» Г. Минцбергом раскрывается понятие стратегического управления организациями. Минцберг предложил отличающиеся от

классического воззрения стратегии новое комплексное видение стратегического управления, то есть, стратегия корпораций представлялась как пять «П»: план, принцип поведения, продуманные действия, позиция, перспектива.

Кроме того, Минцберг указывает на абсолютно беспорядочную деятельность менеджеров организации и о том, что в определенных условиях они не способны разрабатывать планы и эффективно управлять, анализировать бизнес - процесс в организации. Он считал, что стратегия создается только в процессе деятельности, но, иногда, может заранее быть удачно спланированной.

Таким образом, изучение научных работ по стратегическому управлению привело к тому, что многие авторы представляют собственные подходы в ситуации разработки и внедрения стратегии, собственное видение понятия стратегического управления.

При формулировании стратегии следует принимать во внимание: внутреннюю оценку компании, оценку экзогенных возможностей, формулирование целей и выбор задач, определение портфельной стратегии, вид стратегической конкуренции, разработку многовариантных проектов, их отбор и внедрение. Формулирование стратегии представим в виде схемы.

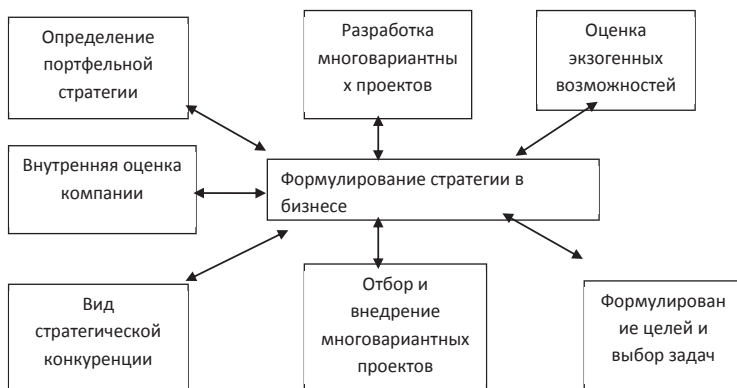


Рисунок 1 – Формулирование стратегии в бизнесе

Если рассмотреть понятие стратегии в бизнесе, то это «согласованная совокупность решений, оказывающих определяющее воздействие на деятельность фирмы (предприятия) и имеющих долгосрочные и труднообратимые последствия» [4, с. 14].

Длительная практика иностранных и отечественных предприятий демонстрирует нам, что снижение стратегического планирования в бизнесе, сведение его к минимальному значению, могут приводить к необоснованным экономическим убыткам и, как следствие, к неконкурентоспособности бизнеса.

Учитывая сложности экономических реалий, следует отметить, что для любого менеджера актуальным будет:

- подготовиться к определяющим факторам бизнеса;
- квалифицированно составить продуманный и обоснованный детальный план – документ, в котором будет определяться стратегия и тактика ведения

конкурентоспособного бизнеса (проанализировать технологию производства, организовать сбыт, реализацию товаров и услуг).

Наличие такого плана позволяет динамично развивать бизнес, вовлекать инвесторов и совладельцев.

Список использованной литературы

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб: ПитерКом, 1999. – 416 с.
2. Катъкало В. С. Эволюция теории стратегического управления: [Монография] / Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2011. – 544 с.
3. Кукура, С.П. Теория корпоративного управления [Текст] / С.П. Кукура. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. — 478 с.
4. Минцберг, Г. Школы стратегий [Текст] / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; Пер. с англ. - СПб: Изд - во «Питер», 2000. - 336 с.
5. Коллиз Д. Дж., Монтгомери С. А. Конкуренция на основе ресурсов: стратегия в 1990 - е гг. [Текст] // Вестн. С. - Петерб. ун - та. Сер. Менеджмент. 2003. Вып. 4. С. 186—206.

© Козлова Е.Н., 2019

Кочетков В. Н.,

студент 2 курса магистратуры
факультет менеджмента маркетинга и предпринимательства
ЧОУ ВО ЮИМ,
г. Краснодар, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН

Аннотация

В данной статье описывается ценовое регулирование конкуренции государством. Положительные и отрицательные аспекты государственного регулирования конкуренции, а так же методы расчета тарифов.

Ключевые слова

Конкуренция, регулирование, тарифы, ценообразование, методы расчета тарифов.

Ценовое регулирование ограничивает использование основного метода конкуренции - ценовой конкуренции.

Одной из важнейших специальных мер, влияющих на развитие конкурентных отношений, является государственное регулирование цен. Эта мера широко используется в отдельных зарубежных отраслях. Что касается Российской Федерации, то государственное регулирование цен представляется регуляторным методом номер один. В то же время «ценовое регулирование экономической деятельности в России имеет глубокие

корни». Законодательство в дореволюционной России допускало некоторые исключения из общего принципа свободы договора [2, с. 84].

Нормативное законодательство, научная и учебная литература используют термин «тариф» в дополнение к термину «цена». В то же время другой подход к объединению этих терминов можно найти как в научной литературе, так и в нормативных законах. К.Ю. Тотьев считает, что «тарифы» - это цены, которые применяются к работам (услугам) в определенных секторах экономики и рассчитываются особым образом [3, с. 246]. Другие авторы считают, что тариф является своего рода ценой в этом разделе работы «регулируемые цены» и «тарифы» используются в качестве эквивалентных терминов.

При введении государственного регулирования цен в отдельных секторах необходимо учитывать следующее:

1. Цели введения государственного ценового регулирования должны быть мотивированы.
2. Регулирование цен не должно основываться на объективных закономерностях и тенденциях развития общественных отношений.
3. Чтобы стать достижимыми, цели должны основываться на реальных, а не на воображаемых потенциалах.

Влияние регулирования цен на конкурентные отношения также необходимо учитывать, поскольку регулирование цен ведет к ограничению использования основного метода конкуренции - ценовой конкуренции. При принятии решения о необходимости государственного регулирования цен для предотвращения полной ликвидации конкуренции на определенных рынках особое внимание следует уделять таким аспектам, как таможенная, тарифная, тарифная и нетарифная дискриминация - тарифная дискриминация. Фиксирование тарифов. Решение этих и других проблем может оказать существенное влияние на конкурентные отношения на рынке.

Области применения государственного ценового регулирования. Как написано в п. 1 ст. 424 ГК РФ, «Исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон» [1].

В установленных законом случаях цены (тарифы), применяются и регулируются компетентными государственными органами.

Прежде всего следует отметить, что цены, установленные или регулируемые государственными органами (далее именуемые «регулируемые цены», «тарифы»), могут применяться только в случаях, предусмотренных законом. К сожалению, федеральный закон о ценах не был принят. Отсутствие закона не помешало попыткам урегулирования ценовых вопросов на вторичном уровне.

В ряде отраслей ценообразование регулируется на уровне уставов. Отсутствие единого закона о ценах приводит к противоречиям в отраслевом регулировании, а также к отсутствию единых ориентиров в ценовой политике.

Методы государственного регулирования цен.

Существует два основных метода тарифного регулирования - это метод «затраты плюс» и так называемый метод регулирования ценового предела (установление ценового предела). Как первый, так и второй методы имеют свои преимущества и недостатки в отношении их влияния на конкурентные отношения [2, с. 85].

Для метода затрат, субъект регулирования предоставляет регулирующему органу отчет о стоимости. Регулирующий орган проверяет достоверность затрат. В результате тариф включает разумные затраты и определенную прибыль.

Отрицательным моментом этого метода ценообразования является отсутствие регулирования в отношении необходимости снижения затрат. Наоборот, чем больше затрат

можно оправдать, тем выше тариф. Независимо от того, насколько подробны нормативные акты регулирующего органа по аудиту затрат, почти невозможно точно определить эти затраты. Кроме того, расходы могут часто меняться, поэтому фиксированные ставки часто пересматриваются.

В России метод затрат по - прежнему наиболее распространен.

Как сказано в п. 5 Положения о государственном регулировании тарифов на услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи «До перехода к применению метода предельного ценообразования при регулировании тарифов на услуги связи применяется метод экономически обоснованных затрат».

В настоящее время в большинстве отраслей были созданы акты, порядок установления тарифов, а также необходимые методы расчета тарифов. Например, в газовой отрасли давно нет методологии расчета тарифов на транспортировку газа. До принятия данного акта все тарифы рассчитывались на основе общих положений, установленных в Законе о газоснабжении и Постановлении Правительства РФ от 29 декабря 2000 г. N 1021 [1]. На данный момент функционирует методика расчета тарифов на услуги по переправке газа по магистральным газопроводам, согласно которой при проведении расчета тарифов и обосновании величин отдельных статей расходов применяются следующие цены на продукцию, приобретаемую субъектом регулирования для осуществления регулируемого вида деятельности:

- регулируемые государством цены;
- цены определяются на основании договоров, заключенных на основании результатов торгов, проводимых в соответствии с законодательством;
- прогнозируемые рыночные цены, которые определяются на основе прогнозируемого уровня инфляции для предполагаемого срока действия тарифа.

Список использованной литературы.

1. Утверждено Постановлением Правительства РФ от 24 октября 2005 г. N 637 // СЗ РФ. 31.10.2005. N 44. Ст. 4561.
2. Балашова И.В.О ПРОБЛЕМАХ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ. Новые технологии. 2015. № 4. С. 83 - 85
3. Липсиц И.В. Ценообразование. Учебник. М.: Экономист, 2014.

© Кочетков В.Н., 2019

Кочетков В. Н.,
студент 2 курса магистратуры
факультет менеджмента маркетинга и предпринимательства
ЧОУ ВО ЮИМ,
г. Краснодар, Российская Федерация

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ УСЛУГ

Аннотация

В статье была рассмотрена конкуренция на современном рынке услуг, а так же влияние имиджа предприятия на конкурентоспособность.

Ключевые слова

Конкуренция, ценовая, неценовая, рынок, имидж, услуги.

Современный маркетинг является одним из важнейших способов повышения конкурентоспособности рыночной экономики.

Как вы знаете, под конкуренцией понимается соперничество между игроками рынка, которые занимаются одним и тем же видом деятельности и заинтересованы в достижении тех же целей.

Конкуренция в сфере услуг включает в себя функциональную, специфическую и маркетинговую конкуренцию, аналогичную товарному рынку.

Конкретная конкуренция характеризует доступность услуг, которые во многих отношениях имеют одну и ту же цель и близки друг к другу, но отличаются некоторыми важными характеристиками. Видовыми конкурентами являются, например, университеты, институты и отдельные факультеты, готовящие специалистов того же профиля. Признаками, которые позволяют рассматривать эти организации как конкурентов, могут быть различия в программах и методах обучения, в предоставлении высококвалифицированных учителей, в учебном оборудовании, в библиотечных услугах и т. д.

Маркетинговая конкуренция, которую иногда называют внутренней или с точки зрения содержания, возникает из-за неважных различий между услугами, предоставляемыми различными компаниями в сфере услуг, или полной идентичностью услуг. С точки зрения образования видно, что между аналогичными университетами в разных городах или специализированными курсами проводится маркетинговая конкуренция с использованием идентичных программ, методов обучения, оборудования и квалифицированных работников одинаковой квалификации.

Организация производства большинства услуг, как уже упоминалось, не требует таких больших инвестиций, как на товарном рынке, и может быть осуществлена за меньшее время [1, с. 80]. В результате конкуренция на рынке услуг, как правило, высока, а число конкурирующих компаний значительно выше сопоставимого показателя для товарного рынка. Конкурентная среда хороша и включает в себя множество малых предприятий, которые могут быстро адаптироваться к меняющимся потребностям и своевременно обновлять ассортимент своей продукции. Эти обстоятельства необходимо учитывать при выборе методов конкурса.

Распространено различать ценовую и неценовую конкуренцию.

Ценовая конкуренция основана на цене. Снижение цены услуг дает сервисной компании возможность укрепить свои позиции по сравнению с конкурентами. Увеличивает цену, он снижает свои навыки в этом направлении.

Ценовая конкуренция в сфере услуг имеет свои особенности. Результат его действия сложнее, чем на товарном рынке и состоит из двух компонентов:

- прямой результат, соответствующий условиям товарного рынка, естественное улучшение конкурентных позиций за счет снижения цен;
- дополнительный результат, отчасти из-за укрепления социального имиджа компании, а отчасти из-за определенных гарантий относительно предотвращения государственных ограничений на ее деятельность.

Основным компонентом ценовой конкуренции является конкуренция, основанная на качестве предоставляемых услуг [3, с. 327]. Улучшение качественных характеристик своего продукта дает сервисной компании значительные преимущества перед конкурентами, что

может послужить основой для установления более высокой цены. Если компания сохраняет цены на свои услуги на уровне конкурентов. Это более высокое качество позволяет компании занимать лидирующие позиции на рынке, увеличивать количество потребителей своих услуг и размер своей доли на рынке.

Как и в условиях на товарном рынке, сервисное предприятие всегда имеет потенциал для повышения качества своих услуг. Кроме того, улучшение качества может не потребовать значительных инвестиционных затрат. Приобретение высококвалифицированных работников требует дополнительных затрат.

Имидж сервиса и его производителя приобретает все большее значение на рынке услуг. Устойчивый имидж - это стимул для первоначального выбора услуг, основной мотив предпочтения услуги по сравнению с конкурентами. Таким образом, имидж рассматривается как важнейший фактор укрепления конкурентных позиций компании с целью обеспечения ее преимуществ и способности активно конкурировать.

Образ определяется как совокупность всех представлений, знаний, опыта, желаний и чувств, связанных с определенной темой. Его отличие от концепции репрезентации, которая также состоит из информативного, эмоционального и мотивационного компонентов, является неотъемлемым свойством объекта. Образ объединяет в себе все идеи, наиболее значимые с точки зрения рассматриваемого объекта [2, с. 356].

Характерной чертой картины является ее сравнительный характер. Он не содержит абсолютной информации, которая четко воспринимается потребителем, но требует сравнения с другим объектом. В то же время картина довольно стабильная. Если представление, которое обычно связано с базовыми значениями, может быть значительно изменено за короткое время, его полнота менее динамична.

Имидж корпоративного сервиса состоит из нескольких компонентов:

- качество, ассортимент, цена, гарантии, социальная престижность услуг предприятия;
- удобство места расположения предприятия;
- социальный статус его клиентуры;
- привлекательность рекламы и разнообразие методов стимулирования сбыта;
- способы организации процесса предоставления услуг и оформление предприятия (современный интерьер, количество и личные качества персонала, работающего непосредственно с клиентом);
- участие предприятия в решении социально - значимых проблем.

Тенденция рынка услуг к насыщению информацией создает очевидные преимущества с точки зрения формирования имиджа компании: факторы, способствующие улучшению имиджа, быстро оцениваются рынком. Однако это может замедлить этот процесс или даже направить его в противоположном направлении.

Программа повышения имиджа предприятия услуг должна включать:

- постоянный контроль за качеством производимых услуг;
- постоянный контроль за способами распределения услуг;
- формирование культуры предпринимательства.

Эффективная деятельность во всех направлениях, дополненная методами ценообразования и улучшением качества продукции, позволяет добиться успеха даже в сложных условиях на рынке услуг и адекватно реагировать на меняющиеся рыночные условия.

Список использованной литературы.

1. Вавилова И. А. Экономические науки. – 2015. №123. С. 78 - 82.
2. Войтов А.Г. Экономика: Общий курс. – М.: Маркетинг, 2016. – 584 с.
3. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика. – М.: Дело, 2015. – 808 с.

© Кочетков В.Н., 2019

Куклин А.С.,

магистрант ФГБОУ ВО УрГАУ

ОЦЕНКА БИЗНЕСА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

BUSINESS VALUATION IN THE CONDUCT OF ANTI - CRISIS MEASURES

Ключевые слова: антикризисное управление, оценка бизнеса, антикризисные мероприятия, оценка стоимости предприятия, корректировка стоимости бизнеса.

Аннотация: в статье рассмотрены различные методические подходы к оценке бизнеса при проведении антикризисных мероприятий. Учитываются особенности антикризисного управления при оценке стоимости предприятия, а также необходимость корректировки стоимости бизнеса с учетом вывода предприятия из кризиса.

Keywords: crisis management, business valuation, anti - crisis measures, enterprise valuation, business value adjustment.

Abstract: the article considers different methodological approaches to the valuation of a business when carrying out anti - crisis measures. The features of crisis management are taken into account when assessing the value of the enterprise, as well as the need to adjust the value of the business taking into account the withdrawal of the enterprise from the crisis.

Оценка бизнеса в современных условиях формирует возможность определения стоимости компаний и отдельных направлений их деятельности. Фактически существует несколько видов определяемой стоимости компаний: рыночной стоимости, ликвидационной стоимости, текущей (балансовой) стоимости активов компании.

Определение стоимости компаний осуществляется с помощью применения трех классических подходов к оценке: доходного, затратного и сравнительного. Данные методы применяются в системе, а установление их соотношения при определении согласованной рыночной оценки производится экспертным путем.

При определении стоимости в ситуации кризиса наиболее объективно применение метода дисконтированного денежного потока с применением высокой ставки дисконтирования, которая позволяет учесть высокую степень рыночного риска.

Ограниченность применения сравнительной оценки стоимости бизнеса в кризисной ситуации сводится к определению множества объектов - аналогов, которые совпадают с

нашей компанией по основным параметрам деятельности и показателям финансово - хозяйственного состояния [1].

Обобщая материал, изученный в работе, можно сказать в теоретическом плане в чем заключается сущность антикризисного управления предприятия в ситуации его банкротства. Антикризисное управление – это, прежде всего, сохранение и укрепление конкурентного положения предприятия, предотвращение банкротства либо в условиях неплатежеспособности возвращение дееспособности, превращение его в действующее.

Антикризисное управление использует процедуры банкротства, которые представляют собой следующие процедуры [2]:

- 1) наблюдение;
- 2) финансовое оздоровление;
- 3) внешнее управление;
- 4) конкурсное производство;
- 5) мировое соглашение.

Возможные направления и варианты в области финансового оздоровления предприятия в систематизированном виде могут быть следующими [3]:

1. Смена поставщиков ресурсов
2. Реализация неработающих излишних или работающих нерентабельно активов
3. Изменения в организационной стратегии.
4. Нахождение способов обслуживания имеющихся долговых обязательств
5. Продажа бизнеса другим компаниям

Автор статьи проанализировал деятельность предприятия по производству медицинских препаратов. Следует отметить ряд тенденций, которые характерны деятельности данного предприятия.

Темп роста себестоимости проданных товаров (работ, услуг) больше темпа роста выручки, активов предприятия. В то время как прибыль предприятие на протяжении 3 лет не имеет.

Принимая во внимание значения показателей и оценивая по шкале для модели Альтмана [4], следует отметить, что в течение всех трех последних лет интегральный показатель уровня угрозы банкротства является отрицательным и соответствует очень высокой вероятности банкротства для предприятия. Для предприятия ситуация сложилась так, что общая ликвидность не достигает нормы и подвержена снижению, точно также как текущая, быстрая, абсолютная и критическая ликвидности [5]. Предприятие неплатежеспособно и с течением временем утрачивает возможность восстановления своей платежеспособности. Предприятие в настоящий момент – банкрот.

Резюмируя выявленные явления, можно определить вектор развития предприятия на период финансового оздоровления, и единственный способ получать прибыль, чтобы рассчитаться с кредиторами, заемщиками и бюджетом. Предприятию необходимо при отсутствии репрофилирования необходимо пойти на сокращение своих расходов для получения прибыли. В качестве мер финансового оздоровления предлагаются следующие, сформировавшие программу антикризисного управления:

1. Сокращение персонала на 4 человек при смене лабораторного оборудования;
2. Сокращение расходования электро - и тепловой энергии;
3. Уменьшение использования топлива

Данные мероприятий будут способствовать не только помогут вывести фирму, которая не приносит прибыли, из финансового кризисного состояния, но приведет к увеличению стоимости бизнеса.

Список литературы:

1. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / под ред. Г. П. Иванова. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2018. - 123 с.
2. Баранов, В.В. Финансовый менеджмент: Механизм финансового управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях: учебное пособие / В.В. Баранов. – М.: Дело, 2017. – 272 с.
3. Барулин, С. Н. Финансовое оздоровление предприятия. Теория и практика / С.Н. Барулин, А.И. Гончаров. – М.: Ось – 89, 2013. – 544 с.
4. Теория и практика антикризисного управления: учебник / под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина – М. : Закон и право, 2016. – 532 с.
5. Финансовый менеджмент: учебное пособие / под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2012. – 408 с.

© Куклин А.С., 2019

Лопастейская Л.Г.

канд. экон. наук, доцент УлГТУ,
г. Ульяновск, РФ

Кузьмина А.С.

студент 1 курса УлГТУ,
г. Ульяновск, РФ

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Любое предприятие создается для выполнения поставленных целей, и для того что бы достичь желаемых результатов оно должно иметь в своем распоряжении такие ресурсы как: трудовые, финансовые и материально - технические. Производственный процесс на предприятии обычно обеспечивается благодаря использовано объектами: здания, сооружения, помещения, необходимо закупить оборудование, материалы и др. В итоге, во время воспроизводства пользоваться основными средствами. Они являются определяющей составляющей всей деятельности предприятия.

Ключевые слова: основные средства, срок полезного использования, первоначальная стоимость, восстановительная стоимость, остаточная стоимость, амортизация основных средств,.

Современная экономическая ситуация в стране обостряет конкурентную борьбу между организациями, одержать победу в которой смогут только те, которые наиболее полно и эффективно используются все имеющиеся в своем распоряжении ресурсы.

Для обеспечения нормального функционирования организации, она должна располагать достаточной величиной средств и их источников. Самой главной основой деятельности любой организации выступают основные производственные фонды, которые включают: здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, машины, инвентарь и т.п. Без наличия основных средств организации вряд ли смогут осуществлять свою деятельность. Рациональное и полное использование основных фондов обеспечивает улучшение всех его технико - экономических и финансовых показателей, способствует росту производительности труда, повышению фондоотдачи, росту объемов деятельности, а, следовательно, и прибыльности, снижению себестоимости и экономии капитальных вложений организации.

Начиная с момента основания предприятия хозяйствующий субъект находится под влиянием всевозможных факторов — природно - климатических, демографических социальных, экономических, в конечном итоге производственных: фактор живого труда, предметов и орудий труда, технологий и информационных средств и т.д. [1]

Для нормального функционирования организации необходимо использовать те ресурсы, которые будут работать в конкретном режиме, например, машины, оборудование. В процессе любой деятельности переносят свою стоимость на продукт. Таким образом, формируются затраты на производство и реализацию продукции [2]. Тем самым, базой для финансово - хозяйственной деятельности являются основные производственные фонды.

Таким образом, можно сказать, что основные средства – это материально – вещественные ценности, используемые в качестве средств труда, которые действуют в неизменной натуральной форме в течение достаточно длительного периода времени и утрачивают свою стоимость по частям.

Единицей бухгалтерского учета основных средств является инвентарный объект, а инвентарным объектом основных средств признается объект со всеми приспособлениями и принадлежностями, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы [4].

Амортизация основных средств представляет собой способ возмещения затрат, связанных с приобретением или возведением основных средств путем включения стоимости основных средств в себестоимость продукции. Российское Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 / 01 предлагает для применения разные способы начисления амортизации.

Роль основных средств в деятельности организаций трудно переоценить. Их состояние и эффективное использование влияют на итоговые результаты фирмы и являются существенным фактором в процессе деятельности предприятий. Вместе с тем, на результативное и рациональное использование объектов основных средств оказывает значительное влияние организация их бухгалтерского учета, поскольку именно в системе бухгалтерского учета формируется большая часть информации, необходимая для принятия управленческих решений. Ведение бухгалтерского учета, и в частности учета основных средств, регламентируется нормативными документами. Однако в настоящее время система нормативного регулирования финансового учета основных средств подвергается достаточно частым изменениям, а это приводит к некоторым затруднениям, связанных с применением новых редакций стандартов на практике. Кроме того, наличие регламентаций

в нормативных документах еще не защищает от возникновения каких - либо практических проблем, с которыми сталкиваются бухгалтеры при ведении учета.

Цель бухгалтерского учета основных средств - формирование информации, которая будет необходима для управления, а так же осуществления контроля за наличием и сохранностью, обновлением и использованием основных средств и для составления отчетности.

Поступление основных средств, признаваемых инвентарными объектами, и их выбытие в связи с продажей и по другим основаниям, кроме ликвидации по ветхости, оформляются первичными документами, предусмотренными учетной политикой организации.

Большую часть основных средств АО «Транснефть - Сибирь» приобретает за деньги у поставщиков на основании договоров купли - продажи или договоров поставки.

Чаще всего объекты основных средств поступают в организацию на основании договора поставки, но имеются также случаи приобретения по договору мены, посредством лизинга и безвозмездные поступления. Кроме того, АО «Транснефть - Сибирь» может создавать объекты основных средств, либо самостоятельно, либо привлекая стороннюю организацию. Договор подряда заключается организацией в том случае, когда для строительства привлекается сторонняя организация. Капитальные вложения являются источниками для сооружения, приобретения, изготовления объектов основных средств.

Итак, АО «Транснефть - Сибирь» приобрело сварочный инвертор BLUEWELD Best TIG 421 DC HF / Lift RA по договору купли - продажи №372 с ООО «Россвар» на сумму 278 078,8 рублей.

Приобретенный объект основных средств в АО «Транснефть - Сибирь» поставлен на балансовый учет.

Указанные операции в АО «Транснефть - Сибирь» оформляются следующими записями (таблица 4).

Таблица 4 - Схема бухгалтерских записей в АО «Транснефть - Сибирь» при приобретении основных средств, не требующих монтажа

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма
Отражается покупная стоимость основного средства.	08 / 4	60	278 078,8
Отражена стоимость услуг сторонних организаций в сумме расходов, связанных с:	08 / 4	60	4 980
приобретением основного средства отражены прочие затраты организации по приобретению основного средства (например, начислена заработная плата собственным рабочим за доставку, разгрузку, установку с отчислениями в социальные фонды и др.);	08 / 4	70	3 045
	08 / 4	69	919,59
	08 / 4	71	500
отражена оплата счетов поставщиков, сторонних организаций за услуги, связанные с приобретением основного средства.	60	51	283 058,8
Отражена постановка на учет основного средства по первоначальной стоимости	01	08 / 4	287 523,39

Таким образом, на счете 01 в АО «Транснефть - Сибирь» отражается первоначальная стоимость основного средства.

В апреле 2017 года в АО «Транснефть - Сибирь» был произведен капитальный ремонт автомобиля собственными силами организации. Для проведения капитального ремонта были списаны следующие затраты: материальные затраты – 252 418 рублей; заработная плата работников, осуществлявших капитальный ремонт – 97 520 рублей; страховые взносы с заработной платы 29 451,04 рубля. В учете АО «Транснефть - Сибирь» данные операции отражены следующим образом (таблица 11).

Таблица 11 - Отражение в учете АО «Транснефть - Сибирь» капитального ремонта автомобиля, осуществленного собственными силами

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма
Отпущены на ремонт материалы	26	10	252 418
Начислена заработная плата работникам, осуществляющим капитальный ремонт	26	70	97 520
Начислены страховые взносы с заработной платы работников, занятых капитальным ремонтом	26	69	29 451,04
В конце отчетного периода списаны затраты на ремонт на затраты текущего периода	90 / 2	26	379 389

Таким образом, стоимость ремонта автомобиля составила 379 389 рублей и была в полном объеме отнесена на затраты текущего периода.

Как указывалось ранее, организация осуществляла ремонт и с привлечением сторонних организаций. По договору подряда № 174 / 132 - 14п, заключенному с ООО «Ремонтник» был осуществлен текущий ремонт офисов 3,4. Стоимость ремонтных работ составила 112 451 рублей.

Актом о приеме - передаче объекта основных средств (кроме зданий и сооружений) оформляется ввод в эксплуатацию одной (отдельной) единицы машин и оборудования, не требующей монтажа, а также требующей монтажа, но предназначенной для создания запаса (резерва).

Для оформления выбытия основных средств, пришедших в негодность в связи с полным физическим износом или уничтоженных, испорченных и не подлежащих восстановлению в результате аварий, пожаров и других чрезвычайных событий, применяется несколько видов типовых первичных документов.

Акт о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств) оформляется на один (отдельный) объект основных средств, кроме единиц автотранспортных средств.

Регистрами, предназначенными для пообъектного аналитического учета основных средств, являются инвентарные карточки [3].

АО «Транснефть - Сибирь» в феврале 2016г. заключило договор финансовой аренды с ООО «Автолизинг», по которому получило автомобиль.

В бухгалтерском учете АО «Транснефть - Сибирь» (лизингополучатель) сделаны проводки (таблица 7).

Таблица 7 - Схема бухгалтерских записей по учету имущества полученного в лизинг на балансе АО «Транснефть - Сибирь»

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
По договору лизинга получен автомобиль	08 / 4	76 / 2	708 000
Автомобиль принят к учету в составе основных средств	01 / 2	08 / 4	708 000
Ежемесячно в течение срока договора лизинга в бухгалтерском учете делаются проводки			
Перечислен лизинговый платеж лизингодателю	76 / 3	51	29 500

Таким образом, подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что основные средств организации это та часть ее имущества, которое она использует в течение длительного времени в процессе своей деятельности или для управленческих нужд. Все факты хозяйственной жизни по учету движения основных средств в организации должны быть документально подтверждены и своевременно отражены в учете.

Список использованной литературы:

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебное пособие. М.: ИНФРА - М, 2017. 151 с.
2. Лопастейская Л.Г., Лапшина А.О., Финансовый механизм в системе управления финансами // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XI Международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 92 - 94.
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 / 01, утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2001г. № 26н (с изменениями и дополнениями).
4. Погорелова М.Я. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие. М.: РИОР: ИНФРА - М, 2018. 331 с.

© Лопастейская Л.Г., Кузьмина А.С., 2019

Мальчикова М.К.

студентка 5 курса АГУ, г.Барнаул, РФ.

Научный руководитель: **Семина Л.А**

Докт. эконом. наук, доцент АГУ, г.Барнаул, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ С КИТАЕМ

Аннотация.

В данной статье проводится анализ экономических отношений России с Китаем, а также говорится о перспективах данных отношений . Внимание уделяется межрегиональному сотрудничеству и их прогнозированию.

Ключевые слова.

Россия, Китай, сотрудничество.

Уже не одно десятилетие Россия и Китай сотрудничают друг с другом .

Между российско - китайскими отношениями сложилась прочная правовая база и активные связи , действующие на всех уровнях. Основные принципы сотрудничества между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой отражены в Договоре о добрососедстве от 16 июля 2001 г., подписанном в Москве . В настоящее время в России фиксируется внешнеполитическая идеология. В ней находит свое отражение мировое развитие , в котором наблюдается соперничество и сотрудничество государств, использующих свои конкурентные преимущества и стремящиеся к повышению конкурентоспособности.

Подобный аспект победил и в Китае, на XVII съезде КПК, что зафиксировал виденье сегодняшнего общества в мире как «конкурентной борьбы и партнерства» стран.

На сегодняшний день сформированы все без исключения требования с целью результативного двустороннего партнерства между Российской федерацией и Китаем.

Вследствие подписания договоров между правительством Китая и Российской Федерации , сложились отношения в финансово – экономической и политическо – правовой сфере . Также ведется активное сотрудничество в таких организациях , как ШОС и БРИКС.

Основным показателем , определяющим «поворот России на Восток» явились также и события 2014 года произошедшие на Украине , а именно смена правительства. Именно с 2014 г. объем китайских инвестиций в Россию увеличился почти в 2 раза согласно сопоставлению с 2013 годом и составил 8380 млн. долл.⁴ Несмотря на то, что партнерство Российской Федерации и Китая имеет всеобъемлющий характер, существует и ряд проблем , которые необходимо преодолеть .

Обнаруживаются как положительные, так и отрицательные стороны российско - китайского сотрудничества.

Плюсы:

1 - Китай владеет большим опытом в формировании и развитии аграрного хозяйства и способен проявить поддержку Российской федерации в формировании этой сферы .

2 – Китай способен помочь в формировании высоких технологий в Российской Федерации .

3 - Развитие инвестиционных отношений поспособствует развитию экономик обеих стран.

4 – Для Китая Россия - главный и важный поставщик энергоресурсов .

Минусы :

1 - По мнениям некоторых экспертов, в российско - китайском сотрудничестве Россия играет второстепенную роль 2 – Неустойчивая экономика России мешает инноваторской деятельности , с какой КНР никак не сумеет справиться .

3 - Нестабильность инвестиционного рынка России оказывает плохое влияние на инвестиционную активность со стороны Китая.

4 - Стагнация товарооборота между Россией и Китаем .

⁴ [1]

Однако несмотря на все минусы и плюсы, сотрудничество России и Китая развивается и расширяется с каждым годом ускоренными темпами .

Возникает все больше новых проектов , которые усиливают совместную работу среди государств и представляют важную роль для их развития .

2018 - 2019 годы объявлены годами сотрудничества регионов Китая и России.⁵

В 2017 г. главы обеих стран провели пять встреч. В мае 2017 г. президент РФ В. В. Путин по приглашению присутствовал на Форуме высокого уровня по международному сотрудничеству в рамках концепции «Один пояс и один путь» и четко заявил, что Россия поддерживает и готова осуществлять активное содействие в строительстве «Одного пояса и одного пути», подав очевидный знак совместного продвижения Китаем и Россией строительства открытой мировой экономики.

Главы двух стран сходятся во мнении о непрерывном обогащении китайско - российских отношений стратегического взаимодействия и партнерства для того , чтобы данные отношения между странами в новую эпоху стали более близкими и стабильными.

Наблюдая за партнерством обеих стран , можно сделать вывод, что предпосылок к конфликту двух государств не предвидится. Я считаю, что финансово - экономическое сотрудничество Российской Федерации и Китая будет развиваться и через торговые отношения, и в рамках БРИКС. Так , страны с недавних пор активно пытаются перейти на расчеты рублями и юанями.

Список использованной литературы

- 1 - www.gks.ru/ , Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
- 2 - http://www.trud.ru/article/22-01-2018/1358476_2018-2019_gody_objavleny_godami_sotrudnichestva_regionov_kitaja_i_rossii.html
- 3 - www.minfin.ru/ , Официальный сайт Министерства финансов РФ

© Мальчикова М.К., 2019

Миронова Е.В.,

учитель русского языка и литературы
МБОУ «Гимназия №2»

ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Аннотация. В статье представлены методы и приемы, применяемые на уроках русского языка и литературы по формированию коммуникативной компетентности гимназистов.

Ключевые слова: коммуникация, методы, приемы, речевое поведение, образовательная среда.

Каким должен быть выпускник 21 века? Безусловно, вступающему во взрослую жизнь вчерашнему школьнику понадобятся не только знания, которые он получил за школьные

⁵ [2]

годы, но и умение творчески мыслить и находить нестандартные решения, быть инициативным и конкурентноспособным в современном мире.

Коммуницировать ребенок учится еще в детстве, однако в школьной жизни он зачастую сталкивается с трудностями (умение монологически отвечать, строить речевое высказывание, как в устной, так и письменной речи, работать в группе). Как часто приходится сталкиваться с активностью одних и тех же учеников на уроках во время проблемного диалога, в ходе дискуссий. А что же остается делать тем, кто во время работы группы тихо «отсиделся» в стороне, кто всякий раз перед устным ответом предпочитает сказать, что не готов, лишь бы не попасть впросак. Многие согласятся со мной, что ученики 5 - 7 классов охотнее и смелее идут на диалог, высказывают собственные мысли, делают выводы. В старшей школе активность снижается, и здесь перед педагогом стоит важная задача – определить, с чем связано нежелание старшеклассников работать устно. Если корень проблемы кроется в том, что подросток не владеет материалом (не прочитал текст художественного произведения, заданный к уроку параграф), то решение проблемы очевидно. А что, если прочитаны все четыре тома «Войны и мира», а на вопрос (даже по тексту!) желающих ответить не так уж и много?

В своей практике работы на уроках литературы в старшей школе я стараюсь использовать различные приемы и методы, позволяющие обучающимся раскрепощаться, становиться смелее, и в результате вступать в диалог как с учителем, так и с одноклассниками.

Прием «Задай вопрос»

Традиционный урок литературы предполагал диалог между обучающимися и педагогом, в котором основная роль отводилась учителю. Он задавал вопросы, зачастую сам делал выводы. Попробуйте поменяться ролями со своими учениками: предложите им сформулировать вопросы, которые родились у них в ходе прочтения художественного текста. Согласитесь, что сконструировать вопрос порою бывает гораздо сложнее, чем дать ответ (иногда просто заученный). Кроме того, если кому - то из ребят в силу психологических особенностей трудно высказывать свои мысли, понимание текста произведения можно продемонстрировать путем конструирования вопросов. Вопросы могут быть «толстые» и «тонкие» (технология ТРКМ), можно использовать и «хитрые» вопросы. Например, при изучении романа И.С.Тургенева «Отцы и дети» примерами *тонких вопросов* могут быть следующие:

Кто является главным героем романа? Когда познакомились Базаров и Аркадий?

Толстые вопросы: Как вы думаете, что связывало Е.Базарова и Аркадия Кирсанова? Как вы думаете, что будет, если Базаров появится в сегодняшнем обществе?

«Хитрые» вопросы: Представьте, что Базаров женился и зажил счастливой семейной жизнью. Возможно ли это? Если в результате обсуждения рождаются разные точки зрения, можно организовать *дискуссию*.

Прием «Коллективное сочинение»

В этом учебном году для старшеклассников оказалось достаточно сложной тема, которая была предложена на итоговом сочинении: «Что лучше, о чем написана книга или как?» Решено было вместе написать сочинение. Для этого было предложено отобрать стихотворения о любви разных авторов: А.С.Пушкина, В.Маяковского, М.Цветаевой, В.Тушновой. Затем внутри группы обучающиеся разбились на мини - подгруппы, каждая

из которых выполняла работу по определенному критерию. Самый интересный момент - анализ получившегося произведения, при котором происходит окончательная корректировка сочинения. При такой работе обучающийся оценивает не только свой успех, но и общий результат совместной деятельности. В такой деятельности в полной мере реализуются метод обработки результатов исследования (творчества поэтов), метод описания и объяснения.

Прием «Создай задание партнеру»

Данный прием способствует максимальному «включению» обучающихся в анализ художественного текста, создает конкурентную среду среди одноклассников, заставляет погрузиться в дополнительные источники, которые помогут составить интересное, отличающееся от других задание.

Прием «Отзыв о работе партнера»

Умение слушать и слышать ответы своих одноклассников не менее важен при анализе художественного текста на уроках литературы, чем умение отвечать. Отзыв о работе партнера включает в себя как собственные знания по обсуждаемому вопросу, проблеме, так и умение интерпретировать, давать оценку, проводить рефлексии. Кроме того, меняется роль обучающегося – он становится не отвечающим, а анализирующим ответ, что повышает степень ответственности, учит соблюдению норм речевой, этической культуры.

Прием «Буктрейлер»

Если ученик читает много и не только по школьной программе, то рассказать о недавно прочитанной книге ему поможет создание Буктрейлера (реклама книги). Произведение, прочитанное вне школьной программы и заинтересовавшее обучающегося, как правило, представляется ярко, эмоционально, познавательно. В финале рекламы формулируется «хитрый» вопрос, который призван заинтересовать слушателей и сподвигнуть их к прочтению произведения.

Результатом использования данных методов и приемов становится формирование коммуникативной компетентности (вырабатывается умение слушать, вести диалог, взаимодействовать с другими обучающимися в результате групповой работы). В формировании коммуникативной компетенции учащихся позиция педагога значительно меняется. Теперь он не просто носитель "объективного знания", которое он пытается передать ученику, он мотивирует учащихся на проявление инициативы и самостоятельности. Учитель создает условия, развивающую среду, в которой становится возможным выработка каждым учащимся на уровне развития его интеллектуальных и прочих способностей определенных умений: вступать в контакт с любым типом собеседника, учитывая его особенности; поддерживать контакт в общении, соблюдая нормы и правила общения; слушать собеседника соблюдая уважение и терпимость к чужому мнению; высказывать, аргументировать и в культурной форме отстаивать собственное мнение; стимулировать собеседника к продолжению общения; грамотно разрешать конфликты в общении; изменять при необходимости свое речевое поведение; оценивать успешность ситуации общения; корректно завершать ситуацию общения.

Список используемой литературы:

1. Антонова, Е.С. Методика преподавания русского языка: коммуникативно - деятельностный подход: учебное пособие. / Е.С.Антонова. - М: Дрофа, 2005. - 460с.

2. Белоновская, И.Д. Формирование профессиональной компетентности специалиста. / И.Д.Белоновская. - М.: Институт развития профессионального образования, 2005. - 351с.
3. Всеволодова, М.В. Основания практической функционально - коммуникативной грамматики русского языка. // Языковая системность при коммуникативном обучении. / М.В.Всеволодова. - М.: Русский язык, 1989. - с.26 - 36
4. Зотов, Ю.Б. Организация современного урока. / Ю.В.Зотов; под ред. П.И. Пидкасистого. - М: Просвещение, 1984. - 143с.
5. Стативка, В.И. Обучение диалогической речи на уроках русского языка. // Русский язык в школе, 2002, №6 - с.17 - 21

© Миронова Е.В., 2019

Карпова В.В.

докт. экон. наук, доцент, ОГБАУ,
г. Смоленск, РФ

Мирошина А.А.

студентка 3 курса магистратуры
программы «Управленческий учет и контроллинг»
Смоленского филиала Финуниверситета,
г. Смоленск, РФ

АДАПТАЦИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА К СПЕЦИФИКЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье выявлены актуальные проблемы интеграции системы управленческого учета в систему управления кредитной организацией и увязки её бизнес - процессами.

Ключевые слова

Управленческий учет, банковский продукт, банковская услуга, бизнес - процессы.

За последние годы Центральным банком ежегодно отзывается или приостанавливается действие около 60 - 70 лицензий коммерческих банков, функционировавших на финансовом рынке России. По прогнозам специалистов к концу 2019 года на банковском рынке останется менее 400 банков. Большая часть претензий регулятора касается неудовлетворительного финансового состояния, нарушения обязательных нормативов финансовой устойчивости. Отмеченное негативное состояние отечественной банковской системы во многом обусловлено низким уровнем методического обеспечения операционной деятельности банковских институтов, недостаточным качеством менеджмента, рискованной тактикой получения дополнительной прибыли, отсутствием долгосрочной стратегии развития банка. Ситуация сокращения участников российского банковского рынка осложняется снижением доходности финансового сектора экономики в целом. Это требует от менеджмента принятия управленческих решений, ориентированных на максимизацию прибыли.

При решении возникающих в ходе продвижения банками инновационных банковских продуктов и форм обслуживания клиентов проблем, для достижения экономии затрат по этим продуктам и услугам менеджмент банка испытывает определенный информационный «голод» или недостаток информации. Имеющиеся в налоговой и бухгалтерской отчетности обобщенные данные не способны качественно участвовать в процессе обоснования и принятия управленческих решений. Информацию для управленческих решений, принимаемых руководством коммерческих банков, способен предоставить управленческий учет, основная цель которого состоит в повышении эффективности и улучшении качества управленческих решений.

Однако отсутствие фундаментальных комплексных исследований в области управленческого учета в банковском секторе затрудняет практическое внедрение систем управленческого учета в конкретных коммерческих банках. Так, не устоявшегося подхода к определению понятий «банковский продукт», не проведено различия между понятиями «банковский продукт» и «банковская услуга». В нашем понимании именно эти понятия будут определять архитектуру системы управленческого учета для коммерческого банка. До сих пор мало внимания учеными уделяется методологии и организации управленческого учета затрат в коммерческих банках.

Отсутствие регламентации норм и правил управленческого учета, как на официальном уровне, так и в виде рекомендаций саморегулируемых организаций, делает возможным гибкое построение системы управленческого учета, подстраиваемой под экономическое содержание банковских операций и продуктов. Отсюда можно говорить о многовариантности построения систем управленческого учета, обусловленных спецификацией банковских операций (универсальные банки, потребительские, банки, осуществляющие валютные операции), организационной структурой, системой внутреннего документооборота и другими факторами.

Система управленческого учета носит поли - функциональный характер. Помимо непосредственного влияния на принимаемые менеджментом решения, она может давать информацию о степени достижения закрепленных планом KPI, оценивающих эффективность работы конкретных менеджеров.

В первую очередь, рассматривая понятия управленческого учета применительно к банковской деятельности, необходимо уточнить понятийный аппарат в разрезе операционных групп и структурных единиц или центров финансовой ответственности (ЦФО). За основу можно взять определение банковской операции, данное Шустровой О.В., которая считает, что это «объединенные единой банковской технологией действия конкретных сотрудников банка в процессе обслуживания клиента, форма воплощения в действительность банковской услуги и банковского продукта» [1]. Банковская услуга понимается этим автором как «...результат банковской операции, т.е. итог и полезный эффект банковской операции, технология которой разработана и используется в банке, состоящий в удовлетворении заявленной клиентом потребности» [1]. Третье обсуждаемое понятие «банковский продукт» можно определить как «...конкретный способ, посредством которого банк готов оказать ту или иную услугу в соответствии с поставленной бизнес - задачей клиента или освоением нового рынка банковских услуг, т.е. упорядоченный, внутренне согласованный, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, информационных, технико - технологических,

финансовых, юридических и иных процедур, составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (конкретных его подразделений) с обслуживаемым клиентом, единую завершенную технологию обслуживания клиента» [1].

Ученые, занимающиеся управленческим учетом, справедливо отмечают, что его система должна быть интегрирована в систему управления организацией и увязана с её бизнес - процессами. Реализация на практике процессно - ориентированного подхода к организации управленческого учета в кредитных организациях в настоящее время затруднена отсутствием четкого представления о существующих бизнес - процессах. М.В. Панов предлагает понимать под бизнес - процессами – «... комплекс взаимосвязанных видов деятельности коммерческого банка, которые образуя цепочку, или «атомизированную» структуру, являются основными объектами управления» [2].

Бизнес - процессы непосредственно влияют на стоимость банковского продукта для кредитной организации (ресурсы или пассивные операции) и стоимость продукта для клиента (активные операции), то есть они непосредственно участвуют и порождают движение финансовых потоков. Сопутствующие оказанию банковских услуг бизнес - процессы (ведение бухгалтерского учета, юридическое сопровождение, маркетинг, инкассации, информационная поддержка и безопасность, страховые услуги) добавляют в стоимость банковских продуктов дополнительные затраты в течение осуществления бизнес - процесса, несмотря на то что их участие в финансовых потоках – косвенное.

Информацию о специфике бизнес - процессов способна формировать система управленческого учета в банке, построение которой на наш взгляд, предполагает осуществление следующих действий:

1. Выделение объектов управленческого учета: бизнес - процессов, участников бизнес - процессов, реализуемых и внедряемых банковских
2. Выделение субъектов бюджетирования, управленческой отчетности и внутреннего контроля: центров ответственности;
3. Разработка учетной политики в области управленческого учета: методологии построения системы управленческого учета и её компонентов, варианта ведения счетов (учетных регистров) управленческого учета;
4. Внедрение системы бюджетирования и организация бюджетного процесса;
5. Составление внутренней и внешней управленческой отчетности, последующий анализ возникающих отклонений, расчет ключевых показателей для анализа эффективности банковских продуктов, деятельности центров ответственности.
6. Внедрение в систему внутреннего контроля процедур контроля исполнения бюджета.

Последовательное построение системы управленческого учета на основе принципов управления бизнес - единицами (центрами финансовой ответственности), планирования, трансфертного ценообразования, аллокации косвенных расходов, позволит использовать информацию финансового учета, действующие внутренние регламенты кредитной организации, показатели внутренней отчетности, возможности автоматизированной компьютерной системы обработки информации. Информация, которая будет создаваться в систему управленческого учета коммерческого банка, будет способствовать повышению качества банковских технологий, внутрибанковской документации и внутреннего контроля.

На наш взгляд, в первую очередь для эффективного функционирования системы управленческого учета, включающей бюджетный процесс, процедуры классификации и

дальнейшей аллокации затрат, управленческую отчетность и управленческий анализ эффективности банковских продуктов, бизнес - процессов и центров финансовой ответственности, банк должен осуществлять процесс организационно.

Список использованной литературы:

1. Шустрова О.В. Организация управленческого учета в коммерческом банке // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, 2005.

2. Панов М.В. Направления совершенствования бюджетирования в системе финансового планирования деятельности коммерческого банка // Актуальные проблемы гуманитарных и социально - экономических наук. 2013. № 7 - 3. С. 50 - 55.

© В.В. Карпова, А.А. Мирошина, 2019

Пронина С. В.

канд. эк. наук, доцент

Национального исследовательского

Нижегородского государственного университета

им. Н.И. Лобачевского,

г. Нижний Новгород, РФ

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО - ОРИЕНТИРОВАННОЙ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы применения интерактивных форм и методов обучения при реализации компетентностно - ориентированного подхода в практику образования. Приводится определение интерактивного обучения. Обосновывается необходимость изменения направлений образовательного процесса для эффективного усвоения материала и освоения необходимой компетенции. Предложены методические принципы интерактивного обучения и формы их реализации.

Ключевые слова

Компетентность, компетентностно - ориентированный подход, интерактивный метод обучения, направлениями партнерства учащегося и преподавателя

Практика обучения в высшей школе показала, что сегодня подавляющее число студентов нацелены на простое воспроизведение готового лекционного материала или тестирование, т.е. следование конкретному шаблону (как следствие ЕГЭ). Известно, что мышление по шаблону приводит к пассивности и безынициативности на семинарских занятиях студентов. Особенно это касается заданий по поиску причинно - следственных связей в ситуациях: Почему? Зачем? Самостоятельно выразить целостную мысль по теме обсуждения способны единицы. Поэтому вопрос об эффективной подготовке будущих специалистов на данный момент остается злободневным и открытым.

Одной из актуальных задач целевой программы развития образования в России считается совершенствование системы образования как инструмента социального развития общества [1]. В связи с этим, начиная с 2011 года, основные усилия педагогов в подготовке будущих специалистов ориентированы на формирование у обучающихся компетенций, в результате освоения которых обучающийся владеет уровнями: «знать», «уметь», «владеть», «применять».

Поэтапный процесс представляет собой систему технологий профессионально - ориентированного преподавания. По этой причине разработка новых технологий образовательного процесса выступает в качестве приоритетного направления, а активизация и оптимизация учебного процесса высших учебных учреждений является одной из основных трудностей.

Стандарты высшего профессионального образования призывают к активному внедрению компетентно - ориентированного подхода в практику образования, что потребует от преподавателя индивидуального процесса обучения и использования лично - ориентированного подхода к каждому обучающемуся.

Компетентный подход ориентируется на повышении конкурентоспособности будущих специалистов на рынке труда. В нем упор делается не столько на параметры, задаваемые “на входе” (содержание, объем часов, процесс преподавания), сколько ожидаемые итоги, которые нужно получить на “выходе” (знания и умения студентов). Таким образом, образование “от результата” – главная стратегия модернизации высшей школы. Поэтому исходной точкой модернизации российского образования становится компетентный подход, который должен ориентироваться на качество конечного продукта выпускника. Эффективность компетентного подхода можно оценить с помощью такого показателя, как кадровый потенциал территории [2].

Стандарты определяют категорию «компетентность» как «способность применять умения, знания и личностные качества для успешной деятельности в определенной области [3]». По своей сути категория отражает потраченный труд на освоение материала программы, величина которого будет зависеть от уровня индивидуальных результатов работы. Для эффективного освоения компетенции учащийся в процессе своего обучения должен быть переориентирован наставником из позиции «обучающийся», когда материал доносится в готовой, неизменяемой форме, в позицию «активный участник», когда сам студент ищет ответы на поставленные проблемы по теме предмета, творчески осмысливая полученные знания. Таким образом педагог формирует интерактивную среду обучения в рамках как лекционных, так и семинарских занятий.

С.В. Ханин в своей статье, посвященной проблеме применения интерактивного метода обучения [4, с.177], так определил понятие «интерактивное обучение»: «Это есть технология сотрудничества обучающихся и педагога, имеющая отличие от традиционной методики образовательного процесса, заключающаяся в тесном взаимодействии всех участников дискуссии, обмене мнениями и идеями по обсуждаемой проблеме, когда обучающийся приобретает необходимые навыки: практические, коммуникативные, социальные, аналитические, рефлексивные».

Развитие деятельной составляющей образовательного процесса меняет весь процесс усвоения материала, т.е. не от теории к практике (традиционная технология закрепления нового материала), а от приобретаемого опыта к его самостоятельному осмыслению с

помощью анализа, логики и рефлексии (размышление). Всему этому соответствуют такие актуальные методы, как деловые и ролевые игры, а также работа в малых группах. Источником активизации деятельности составляющей служат опыт и знания участников образовательного процесса. Преподаватель становится тренером и может использовать такие формы и виды обучения, как лекции экспертов, мастер - классы, спецпроекты и др.[5]

К методическим принципам интерактивного обучения принадлежат следующие:

- альтернативность,
- сотрудничество,
- демократизм,
- рефлексивность обучения,
- индивидуализация обучения,
- обратная связь между субъектом и объектом обучения.

Альтернатива представляет возможность обучающемуся самостоятельность выбора собственной позиции. Сотрудничество предполагает, что обучение – есть процесс совместной деятельности педагога и студента. Изменение традиционной роли преподавателя в учебном процессе предполагает использование принципа демократизма и, как следствие, переход к демократическому стилю общения. Рефлексивность обучения предполагает сознательное осмысление действий и их мотивов, результатов обучения как со стороны преподавателя, так и со стороны студента. Индивидуализация процесса обучения предполагает индивидуальный личностный подход и учет персональных особенностей каждого обучающегося. Последний принцип – обратная связь – дает возможность сделать контроль процесса обучения регулярным, для чего предлагается каждое занятие завершать подведением итога работы, оценивать ход проведения занятия, обсуждение самого процесса обучения с помощью специально разработанного вопросника [6, с.193].

В следствие применения интерактивного метода обучения преподаватель должен подготовить себя к осознанию необходимости замены классических способов передачи знаний студентам на методы, стимулирующие процесс управления их обучением.

Список использованной литературы

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2012 // Российская газета. №287 от 13.12.2012.
2. Бодрикова О.А., Пронина С.В. Формирование кадрового потенциала Нижегородской области в условиях инновационной экономики / Сборник: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы. Сб. статей по материалам XVI Международной научно - практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. Т.2. Мининский университет.2018. С.204 - 208
3. Проекты ФГОС ВПО 3 - его поколения. [Электронный ресурс]. Режим доступа:[http:// mon.gov.ru](http://mon.gov.ru) (дата обращения: 20.20.2017).
4. Ханин С.В. Использование кейс - метода как метода интерактивного обучения в преподавании курса «История органов внутренних дел» // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. - 2013. - №24. С.177 - 180.
5. Пронина С.В., Борисов С.А. Формирование общекультурных компетенций обучающихся высшего образования через реализацию воспитательной работы в форме

социального проекта. / Сб: Современные научные исследования в сфере педагогики и психологии. Сб. результатов научных исследований. Киров, 2018. С.599 - 610.

6. Логунцова И.В. Интерактивное обучение по управленческим специальностям: особенности, основные формы, примеры // Государственное управление. Электронный вестник. - 2013. - №37. С.191 - 199.

© Пронина С.В., 2019

Рабаданов Р.А.

Студент 4 курса 1 гр.

Научный руководитель к.э.н. доцент Ибрагимова А.Х.

Дагестанский государственный университет народного хозяйства

г. Махачкала, Россия

О СУЩНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА

Аннотация

В данной статье представлено понятие стратегического контроллинга, понятие, виды и его цель. Так же рассмотрено влияние контроллинга на эффективность деятельности внутри организации.

Ключевые слова

Контролинг, стратегический контролинг, руководство, предприятие, контроль, успех, решение

В современных условиях управление организацией как экономической системой требует решения многочисленных проблем, обусловленных как внешними, так и внутренними факторами. Следовательно, необходимы новые подходы к управлению и инструменты решения проблем, позволяющие улавливать тенденции изменений и адекватно реагировать на них. В качестве такого подхода в последнее время все чаще можно услышать предложение использовать контролинг.

Контролинг – это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово - экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Основная цель контроллинга – ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием.

Контролинг, по мнению большинства теоретиков, является одним из перспективных инструментов менеджмента и в тоже время рыночным методом хозяйствования, затрагивает все плоскости деятельности предприятия. Ключевая суть концепции контроллинга – информация о функционировании предприятия и состоянии внешних факторах рыночной среды, отсюда следует ее постоянный сбор, анализ, отсеивание и планирование [4].

Из концепций контроллинга можно выделить информационный, целевой и координационный подходы. Все три подхода существуют, в основном, независимо друг от

друга Им не хватает ни оригинальности, ни строгости, с которой они выведены теоретически [1; 2; 3].

Основные теории учета базируются на институционально - экономических подходах, особенно, на теории принципала - агента, которая интерпретирует контроллинг как инструмент для решения проблем агента, то есть для формирования и мониторинга согласованных договорных отношений между принципалом и агентом [1; 2].

Одной из главных причин возникновения и внедрения концепции контроллинга стала необходимость в системной интеграции различных аспектов управления бизнес - процессами в организационной системе и адаптации к изменениям .

Стратегический контроллинг - это подсистема стратегического менеджмента, которая координирует функции стратегического анализа, целеполагания, планирования и коррекции стратегии; контролирует функционирование всей системы в целом, а также задает, развивает и контролирует подсистему стратегического информационного обеспечения

Стратегический контроллинг охватывает долгосрочный период в 4 - 5 лет. Прежде чем разрабатывать новые стратегии, руководство предприятия должно разобраться с индикаторами раннего предупреждения. Изменения во внешней среде оказывают сильное влияние на стратегический контроллинг.

Успех предприятия зависит от способности его руководства и менеджеров своевременно выявлять и анализировать внутрифирменные проблемы. Затем можно быстро наметить пути решения проблем. Необходимая для принятия решений информация должна своевременно готовиться и передаваться в распоряжение руководителей. Эффективный контроллинг является важной предпосылкой для принятия решений менеджерами, поскольку контроллер должен регулярно проводить анализ и применять инструменты информационного обеспечения руководства.

Исследователи считают, поскольку отечественная терминология пока не устоялась, в России используют оба термина: и контроллинг, и управленческий учет. Однако термин «контроллинг» более информационно емкий и включает в себя не только чисто учетные функции, но и весь спектр управления процессом достижения конечных целей и результатов фирмы.

Контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций менеджмента: планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации для принятия управленческих решений.

Контроллинг основывается на научных достижениях различных дисциплин: экономической теории, анализа хозяйственной деятельности, бухгалтерского учета, планирования, менеджмента, кибернетики, социологии. Для овладения контроллингом необходимы широкий кругозор и способность мыслить аналитически, а, кроме того, нужны знания по широкому спектру предметов, связанных с экономикой и управлением.

В России с 2001г. функционирует НП «Объединение контроллеров», которое предлагает рассматривать контроллера как навигатора руководителей при достижении целей, внутреннего консультанта и системного интегратора бизнес - процессов.

Основная цель контроллинга – ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием. Для этого контроллинг обеспечивает выполнение следующих функций:

- координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационная и консультационная поддержка принятия управленческих решений;

- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;

- обеспечение рациональности бизнес - процессов.

Так, с точки зрения стратегического контроллинга, такой показатель, как прибыль, рассматривается не как внутренний показатель, характеризующий результат деятельности предприятия, а как внешний показатель (результат), характеризующий положение предприятия по отношению к существующим и возможным конкурентам.

Следовательно, целью стратегического контроллинга является формирование информации о возможных приоритетных направлениях развития стратегии бизнеса предприятия путем выявления причинно - следственных связей при сопоставлении данных о затратах, ценах, спросе, финансовом положении и других с аналогичными данными конкурентов, а также принятие мер по регулированию возникших отклонений и оптимизации соотношения «затраты - прибыль»

Список литературы

1.Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг: учеб. по специальности «Менеджмент организации» / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова. – 2 - е изд. – М.: Омега – Л, 2010. – 263 с.

2.Баринова Л.Е., Протасьев В.Б. Новые подходы к организации внедрения системы контроллинга в корпоративную структуру: Учебник для ВУЗов. – М.: ИНФРА – М, 2009.

3.Вебер Ю. Введение в контроллинг / Ю. Вебер, У. Шеффер; пер. с нем. Под редакцией и с предисловием проф., д.э.н. С.Г. Фалько. – М.: Изд - во НП «Объединение контроллеров». 2014. – 416 с.

4.Рожкова Н.К., Бондаренко А.А. Контроллинг как современный инструмент управления предприятием // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LVIII междунар. науч. - практ. конф. № 2(56). – Новосибирск: СибАК, 2016.

© Рабданов Р.А., © Ибрагимова А.Х., 2019

Салихов М.Н., Студент 4 курса 1 гр.

Научный руководитель к.э.н. доцент Ибрагимова А.Х.

Дагестанский государственный университет народного хозяйства
г. Махачкала, Россия

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация

В статье рассмотрен анализ, как один из важнейших функций управления, также расширение и усиление функций бухгалтерского учета. Рассмотрены принятия мер по реализации запланированных решений. Это все завершается комплексной оценкой эффективности принимаемых решений

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, управленческий анализ, управленческий учет, план, результат, управление

Анализ является одним из важнейших функций управления, без него невозможно принятие обоснованных управленческих решений. Современная практика управления требует выработки и исполнения решений, направленных на достижение финансово - экономической устойчивости и эффективности функционирования организации. Под управлением понимается систематическое, сознательное воздействие на процесс общественного труда или иной деятельности, направленное на достижение поставленной цели путем наиболее эффективного использования финансовых, материальных, трудовых и других ресурсов. Система управления воздействует на объект посредством общих функций, взаимосвязь и взаимодействие которых образуют замкнутый цикл управления. Развитая рыночная экономика порождает потребность в дифференциации анализа на две отрасли – финансовый анализ, который называют внешним, и управленческий, иначе называемый внутренним.

В.А. Кундиус считает, что управленческий анализ это особый сегмент комплексного экономического анализа, результаты которого позволяют обосновать эффективные управленческие решения, включая стратегическое управление организацией [4, с. 6].

Место анализа в процессе управления можно характеризовать посредством задач, стоящих перед ним. Возникает необходимость соединения количественного и качественного анализа управленческих процессов, а также совершенствование аналитического обеспечения процесса принятия решений.

М.А. Вахрушина рассматривает управленческий анализ как элемент сразу двух экономических дисциплин: экономического анализа и управленческого учета. Она выделяет семь особенных признаков управленческого анализа [2, с. 11]:

1. ориентация на внутреннее потребление;
2. использование релевантной непубличной информации;
3. перспективная направленность результатов анализа;
4. основа для принятия управленческих решений;
5. конфиденциальный характер;
6. оперативность;
7. отраслевая ориентация.

В мировой практике управленческий анализ традиционно считается составной частью управленческого учета, которая занимается информационно - аналитическим обеспечением администрации, руководства предприятия. К управленческому анализу, в широком смысле, можно отнести все аналитические операции, связанные с изучением показателей, выходящих за рамки публичной финансовой отчетности.

С учетом приведенных признаков, управленческий анализ может быть определен как направление экономического анализа, ориентированное на внутреннее потребление, базирующееся на оперативной релевантной информации, носящее конфиденциальный характер и имеющее перспективную направленность [1, с.31].

Термин введен по аналогии с термином «управленческий учет», но понятие управленческого анализа шире. В отличие от финансового, управленческий анализ проводится на более глубоком уровне, обладает возможностью доступа ко всей бухгалтерской информации, включая данные первичного учета, имеет возможность средствами оперативного учета обеспечить сбор любых доступных сведений о деятельности организации. Пользователями его результатов являются управленческие

работники, принимающие на этой основе обоснованные решения. Особенностью управленческого анализа является возможность использования любой пригодной для целей управления информации, включая неофициальные данные.

При решении управленческих задач испытывается недостаток именно аналитических и оперативных данных, характеризующих реальные финансовые и производственно - экономические процессы, на момент принятия решений на различных уровнях управления. Учетная информация для целей управления на любом уровне должна быть соответствующим образом подготовлена и интерпретирована на основе определенных методов анализа.

Управленческий учет представляет собой систему, объединяющую совокупность форм и методов планирования, учета, анализа, направленную на формирование альтернативных вариантов функционирования организации и предназначенную для информационного обеспечения процесса принятия решений по ее управлению. При этом большое внимание уделяется расширению и усилению функций бухгалтерского учета, использованию его аналитического потенциала в качестве основного и достоверного источника управленческой информации, методам ее анализа с целью формирования управленческих решений.

Управленческий учет использует данные производственного учета, но в зависимости от целей управления они группируются по разным основаниям, что придает им более широкое смысловое содержание. Это производится с целью прогнозирования будущих издержек и обеспечения этой информацией менеджеров всех уровней управления организацией для принятия правильных решений по обеспечению будущих результатов ее деятельности.

На практике принятие решения - это сравнительная оценка альтернативных вариантов действий и выбор того, который в наибольшей степени отвечает целям организации. Если целью является максимизация будущих поступлений чистых платежей, то оптимальный вариант действий должен выбираться путем сравнения прогнозов поступления денежных средств. Следовательно, к каждому альтернативному варианту действий должны быть применены методы анализа прироста (инкрементного анализа) чистых денежных поступлений. Альтернативные варианты могут оцениваться по предполагаемым чистым денежным поступлениям (по наибольшей их величине) и рассматриваться с точки зрения качественных факторов (показателей).

Эффективность контроля и регулирования зависит от корректирующих действий, направленных на приведение фактических результатов в соответствие с запланированными показателями.

Использованные источники

1 Болдырева А.С. Шикунова Л. Н. Управленческий анализ в системе управления организацией // Символ науки. - 2016. №3. –С. 31 - 35

2. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография / М.А. Вахрушина, Л.Б. Самарина. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА - М, 2011. – 144 с.

3. Волкова, О.Н. Управленческий анализ: учеб. / О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, изд - во Проспект, 2011. – 304 с.

4. Кундиус В.А. Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса: учебное пособие / В.А. Кундиус. – М.: КНОРУС, 2016. – 392 с.

5. Пашигорева Г.И., Савченко О.С. Системы управленческого учета и анализа. М.: Питер, 2002. С. 7.

© Салихов М.М., © Ибрагимова А.Х., 2019

Сафонова С. Г.

к.э.н, доцент

Рыбалка А. А.

студентка 1 курса

ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»

Пос. Персиановский Ростовской области

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКО – ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Данная статья рассматривает производственную и экономическую сущность такого явления как крестьянские (фермерские) хозяйства. В этом исследовании поставлен акцент на состоянии КФХ, работающих на территории Ростовской области. Проблематика статьи затрагивает вопрос экономической роли фермерских хозяйств в формировании ВВП региона и страны. Отмечены шаги государства, продиктованные законодательством о КФХ как особой организационно - правовой формы производства в сельском хозяйстве. Большое внимание уделено стимулированию развития этого вида деятельности, кооперации хозяйств, результирующим показателям работы КФХ в сфере растениеводства и животноводства в Ростовской области.

Ключевые слова: крестьянское фермерское хозяйство, малый бизнес, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, продовольственная безопасность, грантовая поддержка.

В современных условиях неопределенности и глобальных вызовов важное значение имеет обеспечение продовольственной безопасности страны. В рамках действующей правительственной доктрины Россия должна снизить свою продовольственную зависимость от импорта. В связи с этим, агропромышленный комплекс является важной отраслью в национальной экономике России.

Ростовская область относится к числу крупнейших сельскохозяйственных регионов Российской Федерации. На территории в 100 тысяч квадратных километров проживает 4,2 млн. человек, из них в сельской местности - 1,4 млн. человек.[6]

Главным богатством области являются почвенные ресурсы. Область расположена на обыкновенных, южных черноземах и каштановых почвах. В общей структуре земли черноземы занимают 64,2 % при средней толщине плодородного слоя 40 – 80 см.[6]

В производстве сельскохозяйственной продукции занято 1,4 тыс. сельскохозяйственных организаций всех видов собственности, 8,2 тыс. крестьянско - фермерских хозяйств и

индивидуальных предпринимателей, около 793 тыс. личных хозяйств граждан и других индивидуальных хозяйств граждан. Доля Ростовской области в объеме производимой продукции сельского хозяйства в Южном федеральном округе составляет 20 % .[6]

В структуре валового регионального продукта Ростовской области доля сельского хозяйства составляет 14,2 % . [6]

Фермерские хозяйства обеспечивают производство значительной части сельскохозяйственной продукции РФ. Продукция, производимая фермерскими хозяйствами Ростовской области, пользуется спросом как потребителей данного региона, так и экспортируется в другие регионы. Экспорт зерновых и масличных культур на внешний рынок составляет около 8 млн. тонн в год. Ежегодный экспорт растительных масел – около 450 тыс. тонн. Донские предприятия помимо зерна и масла экспортируют крупы, хлебцы, муку, патоку, кондитерские изделия. Это обеспечивает приток денежных средств как в бюджет страны, так и Донского региона, в частности. Экспорт зерновых и масличных культур на внешний рынок составляет около 8 млн. тонн в год. Ежегодный экспорт растительных масел – около 450 тыс. тонн. Донские предприятия помимо зерна и масла экспортируют крупы, хлебцы, муку, патоку, кондитерские изделия. [6]

Крестьянское фермерское хозяйство - форма организации физических лиц, владеющих общим имуществом и ведущих совместную хозяйственную деятельность. Глава КФХ - фермер, получивший статус индивидуального предпринимателя после государственной регистрации бизнеса. Главная цель фермерского предприятия - производство и реализация продуктов потребителям и государству для повышения материального благосостояния всех участников КФХ. Это принципиально новая организационно - правовая форма ведения хозяйственной деятельности в современном агросекторе. Такие хозяйства являются субъектами малого бизнеса, появившиеся в результате аграрной реформы после распада совхозов и колхозов. В таких условиях крайне актуальна проблема становления новых форм хозяйствования, соответствующих требованиям рыночной экономики. В связи с этим, перед экономикой стоит ряд перспективных задач, решив которые можно повысить эффективность малого бизнеса в сельской местности.

Сельское хозяйство Ростовской области в 2017 году обеспечило производство на сумму 290,6 млрд рублей в фактических ценах. По этому показателю РО занимает второе место по стране после Краснодарского края. Доля региона в структуре российского с / х производства составляет 4,6 % . Такие результаты обусловлены превышением валовых сборов урожая в растениеводстве по сравнению с 2015 - 2016 гг. Помимо этого, наблюдался рост денежного потока в бюджет области - порядка 7,6 млрд рублей с налоговых отчислений. Платежи с НДС выросли на 10 % , платежи по налогам, предусмотренным особыми налоговыми режимами, в том числе единый с / х налог - на 11 % [2, 5].

Ростовская область - крупнейший экономический регион России. В области зарегистрировано более 8000 КФХ, 80 % из которых является действующими. По численности мелких хозяйств среди субъектов Южного Федерального Округа РО находится на втором месте после Краснодарского края [3]. Благодаря им поднялись показатели по объему производства зерна, мяса, молока, яиц, овощей, картофеля, бахчевых.

По словам главы донского Министерства сельского хозяйства К. Н. Рачаловского, КФХ получают достаточную поддержку от государства, также как и крупные сельхозпредприятия и агрохолдинги. Ежегодно предоставляются гранты на поддержку

семеноводства, возмещение затрат по мелиорации, субсидируется производство молока, хлеба, закупки племенного скота. В 2017 году доля финансирования с / х достигла отметки 1,3 млрд рублей. Гранты суммарно были предоставлены 432 фермерам. Значительные средства из регионально бюджета пошли на поддержку семейных животноводческих ферм - 218 млн рублей для 149 фермеров. В среднем на каждого фермера пришлось по 1,4 млн рублей. В итоге создано 11 молочных и 16 мясных ферм. С 2017 года грант на молочную ферму мог достигать 20 млн рублей. Благодаря инвестициям в с / х РО была расширена и обновлена материально - техническая база. К 2016 году приобретено 440 единиц техники, свыше 3000 единиц оборудования, построено 38 помещений для производства, пашня увеличилась на 1586 га [1,5].

Если брать во внимание соотношение растениеводства и животноводства по состоянию на 2016 - 2017 гг, то в структуре валового продукта с / х перевес на стороне растениеводства - 67,7 % (196,7 млрд. руб). Ростовская область лидирует по производству сорго, проса, ячменя, подсолнечника и занимает ведущие позиции по сбору пшеницы, гороха, риса, овощей (но все же уступает Краснодарскому краю). Такой подъем растениеводства обусловлен высокой культурой земледелия, использованием энергосберегающих технологий, внедрением новых сортов и гибридов основных культур. Под зерновыми культурами находится 67 % пашни, сбор пшеницы в среднем составляет 10 млн тонн (по годам). Так, зерновое направление имеет первостепенное значение. В свою очередь, животноводство в области менее развито и занимает 13 место по производству мяса, 5 - молока, 2 - яиц.

Ростовская область отправляет зерно и подсолнечное масло на север страны, где больше развита легкая и тяжелая промышленность, нежели растениеводство. Кроме того, важное место занимает экспорт сырья и продуктов переработки на международный рынок. Объемы экспорта ежегодно в среднем составляют 8 млн тонн зерна и свыше 400 тыс. тонн растительных масел (преимущественно, подсолнечного). Ростовская область имеет необходимые условия и ресурсы для садоводства и виноградарства: высокое почвенное плодородие, теплый климат со среднегодовой температурой 10 С, наличие водных источников. Все это является предпосылками для производства плодовоовощной продукции [4, 2].

В Ростовской области выделяются 6 основных климатических зон с конкретной хозяйственной специализацией (таблица 2) [4].

Таблица 1. Зоны Ростовской области по специализации.

Зона	Район	Специализация
Северо - Запад	Верхнедонской, Боковский, Миллеровский, Тарасовский, Красносулинский	Шолоховский, Чертковский, Кашарский, Каменский,
Северо - Восток	Морозовский, Обливский, Константиновский,	Милютинский, Тацинский,
		Свиноводство
		Скотоводство, производство зерна

	Белокалитвинский, Цимлянский, Советский, Усть - Донецкий.	
Центральная орошаемая	Волгодонской, Мартыновский, Пролетарский, Семикаракорский, Багаевский, Веселовский.	Скотоводство, плодовоовощеводство, рисосеяние, виноградарство
Приазовье	Матвеево - Курганский, Куйбышевский, Мясниковский, Октябрьский, Азовский, Аксайский, Родионово - Несветайский, Неклиновский.	Скотоводство, производство зерна, пригородные хозяйства
Южная	Кагальницкий, Зерноградский, Егорлыкский, Целинский, Сальский, Песчанокоспский.	Скотоводство, производство зерна, свиноводство
Восточная	Орловский, Зимовниковский, Ремонтненский, Дубовский, Заветинский.	Овцеводство

Сегодня перед отечественным АПК стоит задача преодоления проблемы больших издержек производства и получения дополнительного объема прибыли для расширения производства, а также становление стабильных и самостоятельных единиц малого бизнеса в с / х. Цены на такую специфическую продукцию должны устанавливаться с учетом величины спроса и предложения, который часто бывает не сбалансированным даже в странах с развитой экономикой. Это объясняется особенностями сельскохозяйственного производства, зависящего от сезонности и природно - климатических факторов.

Ростовская область лидирует по количеству крестьянских хозяйств, в том числе, семейных, при этом здесь выдаются самые крупные гранты на развитие КФХ. Одним из приоритетных направлений программы поддержки фермеров является участие в ней многодетных семей и молодых специалистов. Появление семейных ферм является мощным стимулом для перехода ЛПХ в форму КФХ, что дает новые возможности для развития с / х кооперативов. Благодаря этому сокращается время передвижения продукции по технологической цепи, коммерческие интересы участников хозяйств защищены, устраняется посредничество, увеличиваются масштабы производства и эффективность использования внутренних ресурсов фермерских организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимо больше внимания уделять фермерским хозяйствам, как представителям малого бизнеса. Их количество постоянно увеличивается, что подтверждает усиление их роли в аграрном производстве.

Список использованной литературы:

1. Количество фермерских хозяйств на Дону снижается, но доля их производства растёт [Электронный ресурс] / agrobok.ru. - Режим доступа: <https://agrobok.ru/blog/user/ludmila-vorobeva/kolichestvo-fermerskih-hozyaystv-na-donu-snizhaetsya-no-dolya-ih>
2. Ростовская область [Электронный ресурс] / агробазар.рф. - Режим доступа: <http://xn--80aaacj0a0cpf.xn--p1ai/about/region/rostov/>

3. Сельское хозяйство и АПК[Электронный ресурс] / www.donland.ru / - Режим доступа: <http://www.donland.ru/economy/APK/?pageid=75915>
4. Сельское хозяйство Ростовской области[Электронный ресурс] / ab-centre.ru / - Режим доступа: <http://ab-centre.ru/page/selskoe-hozyaystvo-rostovskoy-oblasti>
5. Современное состояние и перспективы развития крестьянских (фермерских) хозяйств Ростовской области [Электронный ресурс] / elibrary.ru // - Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_28830171_67344186.PDF
6. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.don-agro.ru/index.php>

© Рыбалка А.А., 2019

Скорова И. А., Туктарова Ф.К.
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация. Рассмотрен и изучен процесс бухгалтерского аутсорсинга, его виды, структура, преимущества и недостатки. Выявлены тенденции и перспективы развития аутсорсинга в России.

Ключевые слова: бухгалтерский аутсорсинг, бухгалтерский учет, аутсорсинг, бизнес - процессы, учетные функции.

В настоящее время все больше становится актуальным необходимость поиска новых инструментов организации и ведения бухгалтерского учета и проведения контрольных мероприятий. Этому способствует, с одной стороны, многообразие и усложнение экономических взаимосвязей хозяйствующих субъектов на рынках товаров, работ, услуг и капитала в условиях их неустойчивой конъюнктуры и резких колебаний спроса и предложения, с другой - интенсивное развитие информационных технологий.

В современных условиях одной из наиболее привлекательных видов услуг, которая позволяет практически всем коммерческим организациям вести предпринимательскую деятельность наиболее эффективным способом, становится аутсорсинг.

Аутсорсинговый рынок - это совокупность аутсорсеров и их клиентов, которые вступают друг с другом в деловые отношения по поводу купли - продажи аутсорсинговой услуги. Термин «аутсорсинговая услуга» означает коммерческую услугу, оказываемую аутсорсером клиенту за определенную плату и на условиях, заранее оговоренных в договоре.

Бухгалтерский аутсорсинг - это особый вид деятельности по предоставлению заказчикам квалифицированной помощи в организации, ведении бухгалтерского (финансового) учета на платной основе в соответствии с четко оговоренными сторонами условиями заключенного между ними договора. В современной научной литературе при характеристике этого вида деятельности авторы используют самые разные понятия: «услуга», «аутсорсинг», «аутсорсинговая услуга» и «рынок аутсорсинговых услуг».

Под бухгалтерским аутсорсингом понимается профессиональная услуга, которая дает заказчику возможность сэкономить трудовые и временные затраты. При этом аутсорсер получает дополнительную выгоду в форме платы за реализованную услугу.

Как показал обзор результатов современных научных исследований, в большинстве случаев под аутсорсингом понимают передачу на контрактной основе вспомогательных функций организации сторонним исполнителям, которые владеют соответствующими знаниями и навыками.

Можно выделить следующие особенности аутсорсинга:

- использование организацией внешних ресурсов;
- эффективность модели хозяйствования, которая заключается в том, что на все виды деятельности, не являющиеся основными для организации, заключаются договоры субподряда с организациями - аутсорсерами;
- стратегический подход к управлению, заключающийся в том, что аутсорсинг позволяет организации сконцентрировать все усилия на улучшении результативных показателей основной деятельности.

В настоящее время достаточно серьезную конкуренцию аутсорсинговым организациям составляют фрилансеры. Они создают сайты в целях рекламирования своих услуг, размещают списки основных клиентов с подробной информацией об их схемах налогообложения и бизнес - процессах, переданных ими на аутсорсинг.

Лидерство на международной арене - первостепенная политическая задача для любого государства. Эта задача предполагает наличие целенаправленных действий по усилению конкурентоспособности государства в целях укрепления его национальной валюты. Развитие инфраструктуры информационного обеспечения экономической деятельности организаций является одним из основных приоритетных направлений формирования конкурентоспособного товарного рынка в РФ. Эта задача может быть достигнута благодаря развитию рынка аутсорсинговых услуг по ведению бухгалтерского учета.

В нашей стране под бухгалтерским аутсорсингом понимают передачу функций в области организации и ведения бухгалтерского и налогового учета, а также формирования отчетности. Причем эти функции могут быть переданы как полностью, так и частично. Популярность бухгалтерского аутсорсинга в настоящее время заметно возросла. Так, недавно бухгалтерский аутсорсинг применяли, в основном, иностранные организации, осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации. Такое использование бухгалтерского аутсорсинга было вынужденным, так как иностранные компании, которые осуществляют свою деятельность на территории Российской Федерации, имеют трудности в применении норм бухгалтерского учета, учитывая все тонкости российского законодательства. Однако в настоящее время все большую популярность бухгалтерский аутсорсинг набирает и среди российских предприятий.

Одним из преимуществ организации бухгалтерского учета на условиях аутсорсинга является улучшение финансовых показателей как аутсорсеров, так и их клиентов. Улучшение финансовых показателей происходит за счет внутрифирменного контроля за показателями управленческой и аналитической отчетности, информацией о финансовых результатах и эффективности деятельности организации. Такой контроль способствует совершенствованию бухгалтерского финансового, управленческого, налогового учета организаций - клиентов.

Развитие бухгалтерского аутсорсинга способствует регулированию и стандартизации правил ведения бухгалтерского учета при формировании отчетных данных. Это также способствует совершенствованию бухгалтерского финансового, управленческого и

налогового учета на предприятиях различных организационно - правовых форм собственности.

Деятельность аутсорсинговой организации на рынке бухгалтерских услуг для коммерческих предприятий можно охарактеризовать как совокупность действий и стратегий, ориентированных на постановку и достижение ее основных целей в отношении своих клиентов. Для того, чтобы улучшить качество услуг, которые аутсорсинговая компания предоставляет коммерческим организациям, она должна выработать четкую стратегию. Эта стратегия должна включать в себя выработку стратегических целей, планов и методов сбыта услуг. Политика услуг, ценовая и учетная политика – это три основные составляющие политики аутсорсинговой компании на рынке бухгалтерских услуг.

В свою очередь увеличение оказываемых услуг помогает аутсорсинговым компаниям привлекать новых клиентов, снижать себестоимость услуг, повышать качество сопровождения учета, консультаций. Тем самым обеспечивается необходимый уровень рентабельности их деятельности. Производственная организация, прибегая к помощи аутсорсинговой компании, фактически приобретает дополнительное юридически независимое от нее структурное подразделение, которое осуществляет ведение бухгалтерского учета. Также можно отметить, что по желанию клиента - коммерческого предприятия аутсорсинговая компания может оказывать дополнительные услуги, которые позволят облегчить организациям функционирование бухгалтерского и налогового учета.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон Российской Федерации - от 06 декабря 2011 г. №402 - ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ИПС Гарант.
2. Аникин Б.А. Аутсорсинг, / Б.А. Аникин. – М.: Москва, 2013. - 184 с.
3. Леденева И. Ю. Нормативно - правовое регулирование отношений аутсорсинга // Молодой ученый. — 2013. — № 1. — С. 146–150.
4. Никифорова Я. Е. Роль и место аутсорсинга в организации бухгалтерского учета // Молодой ученый. — 2017. — №24. — С. 275 - 277.
5. Сафарова, Е.Ю. Аутсорсинг учетных процессов / Е.Ю. Сафарова – М.: Книжный мир, 2014. – 192 с.

© Скорова И. А., Туктарова Ф.К. 2019

Титова С.В.,
к.п.н., доцент
факультет менеджмента и инженерного бизнеса
КИУ им. В.Г. Тимирязова,
г. Набережные Челны, РФ

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье представлены основные направления государственной политики в области поддержки малого и среднего предпринимательства. Основная цель исследования - рассматриваются различные подходы к пониманию цифровой трансформации. Целью

данной исследовательской работы является обобщение видов, форм и методов поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, формы поддержки малого и среднего предпринимательства, методы поддержки малого и среднего предпринимательства

Современная государственная политика в области экономики придает важное значение малому и среднему предпринимательству, связывая его, в первую очередь, с социально - экономическим развитием страны в целом и отдельных муниципальных образований в частности. В связи с этим, не вызывает сомнений тот факт, что поддержка малого и среднего предпринимательства является важной задачей органов власти всех уровней.

В законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» четко определены цели поддержки и развития малого и среднего предпринимательства:

- создание условий, способствующих позитивному изменению экономики страны;
- всестороннее содействие в формировании и развитии малого и среднего предпринимательства;
- поддержка отечественных производителей;
- формирование условий для обеспечения занятости населения страны, снижения уровня безработицы, создания новых рабочих мест [2].

Для реализации данных целей разработана Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, которая ставит перспективные задачи (до 2030 года):

- в 2,5 раза увеличить оборот малых и средних предприятий (по отношению к 2014 г.);
- в 2 раза увеличить производительность труда в сфере малого и среднего предпринимательства [3].

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации планируется в три этапа – с 2016 г. по 2030 год (рис. 1.).



Рис. 1. Этапы реализации перспективных направлений развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ [3]

В соответствии со Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации предусмотрена следующая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства:

- поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства;
- поддержка и развитие молодежного предпринимательства;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере производства товаров (работ, услуг);
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области промышленного производства, разработку и внедрение инновационной продукции;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области народно - художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма [5].

Основные направления государственной политики в области поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Основные направления государственной политики в области поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ [1]

Методы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации различаются по двум критериям: по направленности воздействия, по содержанию (рис. 3.).

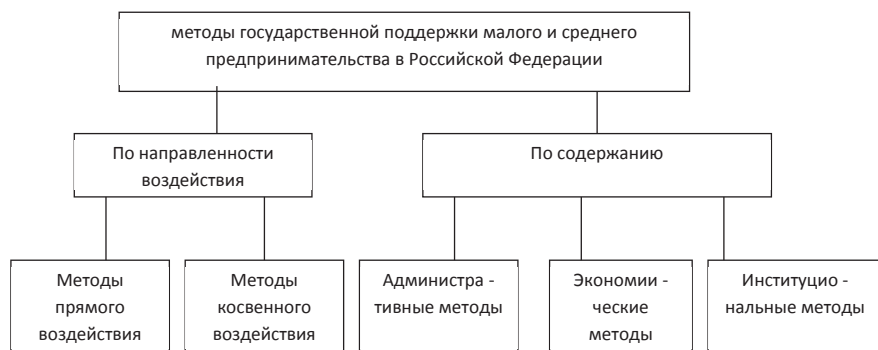


Рис. 3. Методы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [2]

К прямым методам поддержки малого и среднего предпринимательства относятся: политика доходов; квотирование; ценообразование; правовое регулирование; лицензирование.

Косвенные методы поддержки малого и среднего предпринимательства прямо не ограничивают деятельность предпринимателей, но способствуют содействию, сохранению, расширению бизнеса (налоговая политика, льготы).

В законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определены виды поддержки, а в региональных программах формы поддержки малого и среднего предпринимательства, что представлено в таблице 1.

Таблица 1
Виды и формы поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [1]

№	Вид	Формы поддержки
1.	Финансовая поддержка	<ul style="list-style-type: none"> - компенсация процентных ставок по кредиту; - компенсация затрат по договорам лизинга; - гранты; - поддержка программ моногородов; - субсидии социально ориентированным предпринимателям; - субсидии на приобретение оборудования; - финансовая поддержка инновационных и социально значимых проектов; - субсидии на создание центров поддержки предпринимательства; - финансовая поддержка муниципальных программ и др.
2.	Имущественная поддержка	<ul style="list-style-type: none"> - подбор земельных участков; - льготная аренда объектов недвижимости; - подбор площадок для реализации инвестиционных

		<p>проектов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - предоставление земельных участков в аренду без проведения торгов в отношении стратегических проектов; - оказание содействия при приватизации и приобретении имущества, находящегося в государственной собственности и др.
3.	Консультационная поддержка	<ul style="list-style-type: none"> - сопровождение проектов; - консультирование по вопросам бизнес - планирования, предпринимательского права; - поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации предпринимателей; - содействие в подготовке и оформлении документов на получение государственной поддержки; - популяризация предпринимательской деятельности среди молодежи; - организация и проведение конференций, семинаров для предпринимателей; - организация сопровождения начинающих предпринимателей и др.
4.	Информационная поддержка	<ul style="list-style-type: none"> - организация и освещение в СМИ; - создание и ведение порталов; - организация конкурсов для предпринимателей и др.
5.	Налоговая поддержка	<ul style="list-style-type: none"> - льготы по налогообложению имущества; - льготы по налогу на прибыль; - льготы по транспортному налогу; - предоставление «налоговых каникул»; - снижение региональной налоговой ставки для ЕНВД; - льготы по налогу на землю и др.
6.	Иные меры поддержки	<ul style="list-style-type: none"> - инвестиции; - компенсация процентной ставки по кредиту; - венчурное финансирование; - предоставление поручительства; - участие в капиталах организаций; - предоставление государственных гарантий и др.

Таким образом, в Российской Федерации создана система поддержки малого и среднего предпринимательства, которая включает виды, методы и формы поддержки, требующие совершенствования в соответствии с новыми реалиями.

Список использованной литературы:

1. Бизнес - навигатор малого и среднего предпринимательства – Режим доступа, свободный: <http://corpmsp.ru/perechen-mer-podderzhki-subektov-msp-v-rf>. Дата обращения 20.12.2018.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон РФ от 24.07.2007г. № 209 - ФЗ (с последующими изменениями) // СЗ РФ. – 2007. – № 31. – Ст. 27.

3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083 - р. - // СЗ РФ. – 2016. – № 26.

4. Титова, С.В. Практика управления предпринимательской деятельностью на муниципальном уровне / С.В. Титова // Региональные аспекты предпринимательства: прошлое и настоящее: материалы межрегиональной научно - практической конференции. – 2010. – С. 143 – 147.

5. Титова, С.В. Субъект регулирования предпринимательской деятельности в муниципальном образовании / С.В. Титова // Витязь. – 2011. – № 6. – С. 11 – 15.

© Титова С.В., 2019

Угрюмова Ю.Ю.

Студентка 5 курса АГУ МИЭМИС, кафедра менеджмент
Г.Барнаул,РФ

ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье проводится анализ таких экономических категорий как «прибыль» и «рентабельность». Характеризуются факторы, влияющие способные повлиять на состояние прибыли и рентабельности предприятия. Рассматриваются основные источники получения прибыли предприятием. Исследуются возможные механизмы формирования финансовых результатов предприятия. Проводится анализ расчета рентабельности предприятия и определяются ее основные виды.

Ключевые слова: предприятие, организация, прибыль, рентабельность, эффективность деятельности организации, механизм формирования финансовых результатов предприятия.

Annotation: the analysis of such economic categories as "profit" and "profitability" is conducted in the article. Factors influencing able to influence on the state of profit and profitability of enterprise are characterized. The basic sources of receipt of profit an enterprise are examined. The possible mechanisms of forming of financial results of enterprise are investigated. The analysis of calculation of profitability of enterprise is conducted and her basic kinds are determined.

Keywords: enterprise, organization, profit, profitability, efficiency of activity of organization, mechanism of forming of financial results of enterprise.

В современных условиях рыночных отношений одними из важнейших показателей эффективности работы всех организаций являются прибыльность и рентабельность. Достижению высокого уровня данных показателей способствует тщательное экономическое исследование формирования финансовых результатов жизнедеятельности организации. К повышению эффективности стремится каждое предприятие.

О.В. Демчук пишет о том, что, как экономическая категория прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разность между полученными совокупным доходом и совершенными совокупными затратами в процессе этой деятельности [3, с. 7].

По мнению М.М. Шадурской [6], прибыль, полученная предприятием от производственно - хозяйственной деятельности, имеет следующие характеристики, представленные на рисунке 1.

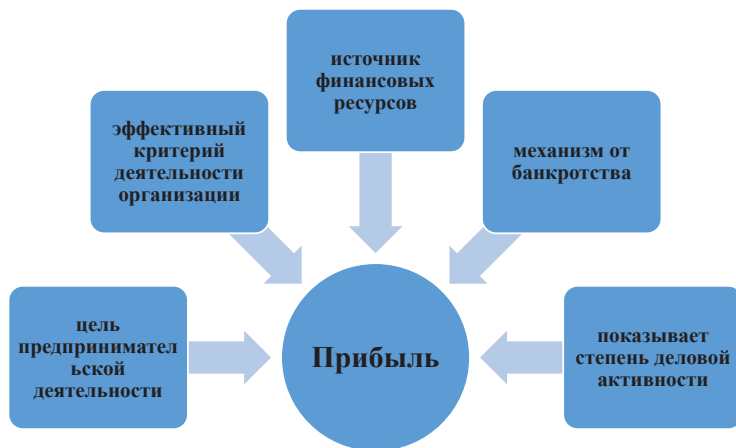


Рисунок 1 - Характеристика прибыли от производственно - хозяйственной деятельности предприятия

В росте прибыли заинтересованы не только само предприятие, но и государство.

Н.А. Бузаева считает, что существуют внешние и внутренние факторы, способные повлиять на показатели валовой прибыли. К внешним факторам относят местоположение предприятия и климатические условия местности, показания экологии, экономики, политики, а также принятое в стране законодательство и др.; к внутренним факторам – темп и мощность производства, мероприятия по снижению себестоимости, маркетинговые стратегии, мероприятия по повышению качества товаров и услуг [2, с. 93].

Как утверждает А.С. Медунов, величина прибыли организации зависит от нескольких показателей:

- верность выбора производственной направленности организации по выпуску продукции (продукция, пользующаяся стабильно высоким спросом);
- формирование конкурентоспособных условий продажи продукции (ценовая политика, сроки поставок продукции, уровень сервиса в обслуживании покупателей, послепродажное сопровождение);
- объемы производства (прямая зависимость величины объема от массы прибыли);
- ассортимент выпускаемой продукции [5, с. 77].

Ю.Ю. Лосева отмечает, что в условиях рыночных отношений существует два основных источника получения прибыли предприятием.

Первый источник – это монопольное положение предприятия по объему и уникальности выпускаемой продукции.

Второй источник заключается в знании конъюнктуры рынка и умений адаптировать под нее эффективность своего производства [4, с. 368].

В.Ф. Протасов пишет о том, что механизм формирования финансовых результатов предприятия включает в себя:

- выручку от продажи продукции предприятия или услуг;
- валовую прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистую прибыль [1, с. 219].

Базовым показателем является выручка, поскольку она отражает первичный доход предприятия. Далее по уменьшению идет маржинальная (за вычетом переменных затрат), валовая (за вычетом себестоимости технологической), от продаж (за вычетом себестоимости полной), операционная (за вычетом прочих расходов с прибавлением прочих доходов и процентов к уплате), балансовая (за вычетом прочих расходов с прибавлением прочих доходов), чистая (за вычетом налогов).

Прибыль отражает абсолютный результат деятельности организации без учета ресурсов, вложенных предприятием для своей жизнедеятельности, поэтому его следует дополнять значениями рентабельности, которые и показывают степень эффективности предприятия [7, с. 317].

Каждый вид прибыли необходим для решения определенных задач. Без их учета невозможен полноценный анализ деятельности. Прибыль является финансовым результатом и абсолютным показателем. Иными словами, его можно использовать только для внутренних нужд. Разработка стратегии основывается именно на видах прибыли. В случае необходимости сравнения с деятельностью других организаций, то показатели прибыли использовать нельзя, вместо них эксплуатируются показатели эффективности, например, рентабельность.

И.П. Воробьев полагает, что финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

О.В. Демчук определяет, что прибыль, выручка и объем продаж являются абсолютными показателями или экономическим эффектом и сравнивать эти данные нескольких предприятий некорректно, потому что подобное сравнение не покажет истинное положение дел.

Рентабельность, в отличие от прибыли, является относительным показателем, поэтому рентабельности нескольких предприятий возможно сравнивать между собой [3, с. 11].

Рентабельность – это общий показатель экономической эффективности деятельности предприятия или использования капитала / ресурсов (материальных, финансовых и т.д.). Данный показатель необходим для анализа хозяйственной деятельности и для сравнения с другими предприятиями [6, с. 978].

М.М. Шадурская говорит о том, что группа взаимосвязанных между собой факторов формирует рентабельность предприятия. Данные факторы по своему составу проявляют разнородное воздействие на результаты работы организации (как положительно, так и

отрицательно), в соответствии с этим их систематизируют по различным критериям (по видам деятельности, источникам формирования, порядку формирования) [6, с. 981].

Факторы, влияющие на величину финансовых результатов отчетного периода делятся на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся: факторы рыночной конъюнктуры и административно - правовые факторы. К внутренним факторам можно отнести материально - технические, организационно - управленческие, факторы экономического стимулирования и социальные факторы условий труда [4, с. 363].

По мнению В.Ф. Протасова, возможно предприятие с меньшим объемом продаж будет более эффективным и устойчивым, то есть обойдет другое предприятие по относительным показателям, что важнее. Рентабельность также сравнивают с КПД (коэффициентом полезного действия). В общем виде рентабельность показывает сколько рублей (копеек) прибыли принесет один рубль, вложенный в активы или ресурсы. Для рентабельности продаж формула читается следующим образом: сколько копеек прибыли содержится в одном рубле выручки. Измеренный в процентах, данный показатель отражает эффективность деятельности.

Существуют несколько основных видов рентабельности:

- рентабельность продукции / продаж;
- рентабельность себестоимости;
- рентабельность активов;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность персонала [1, с. 319 - 320].

Универсальная формула для расчета рентабельности выглядит следующим образом:

$$RO = (\text{Вид прибыли} / \text{Показатель, рентабельность которого необходимо рассчитать}) * 100\%$$

В числителе вид прибыли – чаще всего используется прибыль от продаж (от реализации) и чистая прибыль, но возможен расчет на основе валовой прибыли, балансовой прибыли и операционной прибыли. Все виды прибыли можно найти в отчете о финансовых результатах (о прибылях и убытках).

Таким образом, можно сказать, что прибыль является экономической разницей между общими доходами и расходами на производство и реализацию продукции, учитывая потери при различных хозяйственных операциях в периоды отчетов. Проследить соотношение потребленных ресурсов с вложенным капиталом помогают показатели рентабельности, способные определить конечные результаты деятельности организации.

В развитой рыночной экономике решающим стимулом предпринимательской деятельности является получение и увеличение положительного финансового результата, который характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует субъект хозяйствования, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из важнейших задач в любой сфере бизнеса.

Список литературы

1. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия / В.Ф. Протасов. - М.: Юристъ. 2014. - 422 с.

2. Бузаева Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н.А. Бузаева // Научно - исследовательские публикации. – 2014. - № 11 (78). – С. 90 - 99.
3. Демчук О.В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения / О.В. Демчук // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. - № 8 (48). – С. 6 - 15.
4. Лосева Ю.Ю. Прибыль и рентабельность как факторы укрепления финансового состояния организации / Ю.Ю. Лосев // Корпоративное управление и инновационная деятельность. – 2017. – № 9 (18). – С. 367 - 369.
5. Медунов А.С. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ / А.С. Медунов // Вопросы структуризации экономики. – 2016. – № 11 (31). – С. 77 - 83.
6. Шадурская М.М. Прибыль и рентабельность предприятия / М.М. Шадурская // Материалы XI Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен». – 2016. – С. 978 - 985.
7. Экономика и управление организацией (предприятием): учебное пособие / И. П. Воробьев, Е. И. Сидорова, А. Т. Глаз. – Минск: Квилория В. Т., 2014. – 422 с.

© Угрюмова Ю.Ю. 2019

**Халиков И.Ф.,
Яковлева В.М.,
Пашуткин М.Ю.,**
Студенты.
Бесчастнова Н.В.,

Научный руководитель.
факультет информатики и робототехники
УГАТУ,
г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

Аннотация

В статье раскрываются актуальные вопросы управления кредитным риском.

Ключевые слова

Кредит, бизнес, управление, риск, финансы, портфель.

Активное управление кредитным риском получает все большее внимание регулятора и стратегическую направленность во многих финансовых учреждениях. Регуляторы ссылаются на плохое управление кредитными рисками на уровне портфеля, слабые кредитные стандарты для заемщиков и контрагентов и недостаточное внимание к изменениям экономических и других обстоятельств, влияющих на способность заемщиков и контрагентов, как на наиболее высокий вклад в неадекватное управление кредитными рисками. Регулирующие органы изменили размер платы за капитал, чтобы сделать финансовые учреждения более восприимчивыми к фактическому кредитному риску, и

установили новые правила в отношении того, сколько капитала банки должны выделить для покрытия потенциальных убытков.

Кредитный риск - это риск возникновения убытков вследствие неспособности заемщика или контрагента выполнить свои обязательства. Большая часть кредитного риска финансового учреждения связана с его кредитной деятельностью – непогашенными кредитами и лизингом, активами торговых счетов, производными финансовыми инструментами и необеспеченными кредитными обязательствами, которые включают кредитные обязательства, аккредитивы и финансовые гарантии. Он также существует в других видах деятельности, таких как Акцепт, межбанковские операции, торговое финансирование, а также розничные и инвестиционные расчеты.

Управление кредитным риском

Важно сформулировать и реализовать структурированную кредитную политику и связанные с ней процессы управления кредитным риском. Ответственность за стратегии управления кредитными рисками, включая разработку кредитной политики и мониторинг рисков, несут бизнес - подразделение и высшее руководство, а также совет директоров.

Финансовые учреждения должны устанавливать кредитные лимиты для контроля риска во всей кредитной деятельности. Ограничения по отраслям, географическим регионам, продуктам, клиентам и странам должны быть указаны вместе с подходами, которые будут использоваться для расчета рисков по этим лимитам, и стать частью кредитной политики. Следует также учитывать разброс по отраслям или регионам, поскольку дефолт одной фирмы или отрасли может затронуть и другие. Более крупные финансовые учреждения могут также рассмотреть вопрос о множественных лимитах для каждого заемщика или группы заемщиков в разбивке по продуктам, операционным подразделениям и членам группы заемщиков, с тем чтобы можно было более адекватно контролировать банковскую и торговую деятельность этих заемщиков или групп заемщиков, создающих кредитный риск.

Управление кредитным риском коммерческого портфеля

Кредитный риск в коммерческом портфеле может управляться на основе профиля риска заемщика, источника погашения и характера базового обеспечения с учетом текущих событий и условий. Управление коммерческим кредитным риском должно начинаться с оценки профиля кредитного риска отдельного заемщика или контрагента на основе текущего анализа финансового положения заемщика в сочетании с текущими отраслевыми, экономическими и макроэкономическими тенденциями. В рамках общей оценки кредитного риска должника каждой коммерческой кредитной сделке или сделке должен быть присвоен рейтинг риска и она должна быть одобрена на основе стандартов одобрения, определенных в кредитной политике. После получения кредита рейтинги риска должны корректироваться на постоянной основе, по мере необходимости, для отражения изменений в финансовом состоянии должника, движении денежных средств или текущей финансовой жизнеспособности. Регулярный мониторинг способности заемщика или контрагента выполнять свои обязательства позволяет вносить корректировки, которые повлияют на оценку кредитного риска.

Агрегированные оценки рисков следует рассматривать для измерения и оценки концентраций в портфелях. Рейтинги риска также являются фактором, определяющим

уровень присвоенного экономического капитала и резерв на возможные потери по кредитам.

Для управления относительным риском в рамках коммерческого портфеля многие финансовые учреждения используют участие или синдикацию рисков других финансовых учреждений или организаций, продажу кредитов и секьюритизацию, а также кредитные деривативы для управления размером кредитного портфеля и относительным связанным кредитным риском. Эти мероприятия могут играть важную роль в снижении кредитного риска для целей снижения риска или в тех случаях, когда было установлено, что концентрация кредитного риска нежелательна.

Управление кредитным риском потребительского портфеля

Управление кредитным риском по потребительскому кредиту должно начинаться с первоначального андеррайтинга и продолжаться на протяжении всего кредитного цикла заемщика. Потребительские и другие общие атрибуты для оценки кредитного риска. Статистические методы могут использоваться для установления цен на продукцию к риску, операционных процессов и показателей для надлежащего баланса рисков и выгод. Статистические модели могут быть приобретены или созданы с использованием подробной поведенческой информации из внешних источников, таких как кредитные бюро, наряду с внутренним историческим опытом. Эти модели должны периодически проверяться, с тем чтобы они оставались статистически достоверными и отражали эффективность клиентской базы учреждения, особенно если они используются для оценки кредитоспособности. При использовании эти модели лягут в основу эффективного процесса управления рисками потребительского кредита и могут быть использованы при принятии решений об одобрении / отклонении кредитов, процедурах управления сборами, решениях по управлению портфелем, адекватности резерва на потери по кредитам и лизингу, а также при распределении экономического капитала по кредитному риску.

Точные расчеты экспозиции

Обеспечение точных расчетов рисков по лимитам имеет решающее значение для управления кредитным риском. Методологии будут варьироваться в зависимости от типов продуктов. Для кредитных продуктов и текущих счетов балансовый баланс считается подходящей мерой, при этом соответствующие начисления включаются в состав риска, поскольку неисполнение контрагентом обязательств по первичному риску также может привести к потере процентного дохода. Текущая рыночная стоимость должна использоваться для оценки рисков эмитента по облигациям и акциям, а восстановительная стоимость сделки должна использоваться в качестве показателя для любых неурегулированных сделок. Для иностранной валюты и производных финансовых инструментов риск должен оцениваться по восстановительной стоимости сделок плюс добавочная стоимость, основанная на номинальной стоимости, чтобы отразить потенциальные будущие неблагоприятные изменения в восстановительной стоимости.

Концентрация кредитного риска

Кредитный риск портфеля должен оцениваться для обеспечения того, чтобы концентрация кредитного риска не приводила к нежелательным уровням риска или нарушениям нормативных требований. Следует проводить регулярный обзор и измерять концентрацию кредитного риска с учетом установленных лимитов по продуктам, отраслям, географии и взаимоотношениям с клиентами. Для специализированных отраслей могут

быть уместны дополнительные категории измерения, такие как географическое положение и тип собственности для кредитов на коммерческую недвижимость. Когда воздействие превышает установленные пределы, следует инициировать процесс эскалации во избежание потенциальных конфликтов и для обеспечения того, чтобы старшее руководство было в курсе всех эксцессов. Периодическая переоценка установленных лимитов была бы уместна для обеспечения того, чтобы лимиты по -прежнему соответствовали стратегическому риску, обеспечивали целевое сочетание активов и признавали потенциальные риски, как и ожидалось.

Экспертизы кредитных рисков

В деятельности по проведению регулятивной экспертизы используются различные методы оценки кредитного риска финансового учреждения, включая выборку кредитов и обзор процессов кредитного управления учреждения. Учитывается сложность продуктов и деятельности финансового учреждения, а также общая практика управления рисками. Разработка, внедрение и корректировка процессов и практик для эффективного управления кредитным риском ограничит непредвиденные риски.

Список использованной литературы

1. Управление кредитными рисками: учебное пособие / В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. – Тамбов : Изд - во Тамб. гос. техн. ун - та, 2009. – 244 с.
2. Ахметова А.Ж. Как управлять финансовыми рисками производственных и розничных компаний / А.Ж. Ахметова // Управление финансовыми рисками. — 2013. — № 2. — С. 77 - - 92..
3. Елифанов М.А. Управление кредитными рисками / М.А. Елифанов // Финансовый бизнес. — 2013. — № 9. — С. 38 - - 49.
4. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков. - СПб.: ИТД «Скифия», 2010. - 440 с.;
© Халиков И.Ф., Яковлева В.М., Пашуткин М.Ю. , 2019

Холгобина А. Д.

Студентка 5 курса РАНХиГС, Г. Калуга

Научный руководитель: Шаурина О.С.

Доцент кафедры таможенного дела правовых дисциплин

Г. Калуга

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

Аннотация:

В данной статье раскрыта одна из основных проблем успешной работы на рынке большинства отечественных производителей. Рассмотрен международный рейтинг стран по эффективности логистических систем. Проведен анализ слабых сторон логистического сектора нашей страны. Выявлены слабые стороны в данной области, которые необходимо решать посредством внедрения логистических стратегий.

Ключевые слова:

логистика, логистические стратегии, уменьшение затрат, эффективная деятельность, транспортировка.

Если рассматривать рынок в целом, можно заметить, что большую часть занимают компании, которые так или иначе нуждающиеся в перевозке не только готовой продукции и поставке ее до потребителя, но и грамотном хранении, так же закупки сырья. В условиях глобализации появилась проблема транспортировки товара в соседние страны или даже континенты. Именно логистика помогает в осуществлении этих операций. Это наука, которая зародилась сравнительно недавно, сейчас известна всем и каждый сможет правильно ответить на вопрос, что же такое логистика? Несмотря на то, что у этого понятия есть несколько десятков определений их можно обобщить, сказав, что логистика — это наука о процессах эффективного планирования, контроля, распределения материальными и не материальными потоками в пространстве и во времени. Поэтому логистика играет одну из ключевых ролей в современном бизнесе.

Россия по оценкам на 2018 находится на 75 месте по уровню эффективности логистики, это на 25 позиций выше, чем в рейтинге за 2016 год. Согласно международному рейтингу эффективности логистических систем, в который вошло 155 стран, Россия стоит между странами Бенин и Парагвай (см таб 1). Данный рейтинг проводится раз в два года, по результатам которого в нашей стране доля транспортных расходов одна из самых высоких в мире и составляет 20 % .

Таблица 1 - Рейтинг стран по эффективности логистических систем.

Перечень стран	Место в 2018	Перечень стран	Место в 2016
Коста Рика	73	Босния и Герцеговина	97
Парагвай	74	Коморские острова	98
Российская Федерация	75	Российская Федерация	99
Бенин	76	Нигер	100
Черногория	77	Парагвай	101

Согласно данному рейтингу лидерами являются Германия, Швеция и Бельгия.

Что касается иных различных секторов в логистики Россия занимает следующие позиции: Система прозрачности и контроля - 79 место; качество логистики и компетенции - 92 место; своевременность доставки - 94 место; инфраструктура (включая складскую логистику) - 97 место; международные отгрузки - 107 место

Не смотря на тенденцию к улучшению (см таб 1), исследователи приходят к единому мнению и в один голос твердят, нам необходимо решать логистические проблемы. Если закрывать на сложившуюся ситуацию глаза, рост экономики в нашей стране ограничится до 3 % на ближайшие пять, возможно семи лет.

Как же все - таки решить логистические проблемы? Грамотные логисты не забывают о таком понятии как логистические стратегии. Это понятие трактуется как комплекс мер и целей, которых придерживается та или иная организация, для решения стратегических задач.

Исследования, которые были выполнены работниками и учащимися Международного центра логистики Государственного университета - Высшая школа экономики (МЦЛ ГУ - ВШЭ) показали, что в России только 3 % организаций придерживаются определенной логистической стратегией, которую сами для себя сформировали. В основном это крупные и успешные зарубежные фирмы, которые прочно стоят на ногах.

Примером одной из успешных организаций является GEFCO. Группа GEFCO - глобальный поставщик логистических решений и услуг. Компания представлена более чем в 150 странах и входит в десятку крупнейших логистических операторов в Европе с оборотом €4,2 млрд. Такой рост компании объясняется грамотному подходу к решению логистических проблем.

Оптимизация логистических цепей – это стратегически важная задача, решение которой позволяет компании минимизировать издержки и улучшить операционные и финансовые показатели. В сложных экономических условиях компании нуждаются в надежном логистическом партнере, способном обеспечить оптимальное решение их транспортных задач.

В заключении хотелось еще раз подчеркнуть важность проблемы отсутствия логистических стратегий в 97 % Российских организациях. Не существует стандартной логистической стратегии, которую можно было бы применить к любой компании, так как многообразие компаний и различие в их условиях работы требуют индивидуального подхода к каждой из них, но именно формулировка целей и задач поможет отечественным производителям решить множество проблем вытекающих из - за неграмотной политики ведения логистики. Решение локальной, поможет решить и глобальную проблему ситуации в нашей стране в этом секторе.

Список используемой литературы

1. Демин, А. В. Что такое логистика?: Автореф. к.т.н., директор Научно - образовательного центра инновационных технологий в логистике Москва, 2018
2. Черняк, И. С. Логистика: склад и сервис // Автореф. профессор Иркутского государственного технического университета, заслуженный экономист РФ
3. Всемирный банк // Глобальный рейтинг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>

© Холтбина А.Д., 2019

Янцер О.С.

Студент КГТУ, г. Калининград, РФ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ АПК

Аннотация

Среди основных проблем агропромышленного комплекса выделяются такие как недостаточная платежеспособность и качество жизни аграриев, рост конкуренции со

стороны интегрированных холдингов и импортной продукции. Среди отраслевых рисков ярко выделяются погодные условия, цены на горюче - смазочные материалы, недостаток квалифицированных кадров, а также плохое состояние техники и сельскохозяйственных машин.

Несмотря на то, что в последние годы российское правительство оказывает активную поддержку сельского хозяйства (в форме субсидий, государственных гарантий, льготных процентных ставок, льготного налогообложения), до настоящего времени отрасль не стала привлекательной для коммерческих банков. Основным кредитором сельхозтоваропроизводителей выступают госбанки, на которые приходится 92 % рынка сельскохозяйственного кредитования.

На государственном уровне не только декларируется, но и реально поддерживаются инвесторы, готовые вкладывать в сельское хозяйство свои денежные средства.

Цель – проанализировать особенности государственной поддержки инвестиционных проектов в сфере АПК.

Методы исследования: анализ литературы, экономико - статистические методы исследования.

Результаты исследования: выявлены важные в настоящее время проблемы инвестиционной деятельности агропромышленного сектора России, которые обусловлены повышенными рисками производства и недостаточным развитием государственной поддержки.

Научная новизна и практическая значимость: заключается в развитии теоретических положений и разработке методических и практических рекомендаций по совершенствованию организации инвестиционного процесса в российском агропромышленном комплексе.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, субсидии, государственная поддержка, агропромышленный комплекс, кредитная политика, производственный потенциал, инвестиционный потенциал, аграрная политика, приоритетные национальные проекты, целевые программы, агропромышленный кластер.

Введение

Актуальность исследования объясняется тем, что отечественный АПК является одним из наименее инвестиционно - привлекательных комплексов страны. Это обусловлено повышенной капиталоемкостью отрасли и ее недостаточной рентабельностью. В условиях ограниченности финансовых источников, проблемы привлечения средств в АПК настолько значительны, что требуют формирования и реализации новых механизмов по привлечению ресурсов [1].

Цель – проанализировать особенности государственной поддержки инвестиционных проектов в сфере АПК.

Результаты исследования

Для того чтобы инвестиции действительно приносили доход, неважно сельское это хозяйство или передовые инженерные технологии, нужно правильно выбрать инструменты, а лучше составить свой собственный инвестиционный портфель. Инвестиционный инструментарий - очень богат, одни обогащают инвестора напрямую, речь идет о вкладах, биржевых спекуляциях и т.д. Некоторые же ввиду того, что благотворно влияют на экономическую ситуацию в стране, всевозможными способами

стимулируются внутри субъекта и, собственно, на федеральном уровне. На сегодняшний день многие частные инвесторы и крупные инвестиционные компании отдают предпочтение долгосрочным стратегиям развития своих вложений, одним из которых и считается инвестирование в сельское хозяйство.

Согласно подсчетам экономистов для того чтобы стабилизировать развитие российского аграрного сектора, размер ежегодных вложений в этом направлении должен составлять не менее 150 млрд. рублей. На сегодняшний день самим производителям по силу только 30 % от этого показателя. Поскольку в интересах, как самих крестьян, так и государства как можно быстрее стабилизировать внутреннюю экономическую ситуацию, сторонним инвесторам. Отсюда и всевозможные инвестиционные программы и предложения на государственном уровне [3].

В таблице 1 представлены плюсы и минусы инвестиций в АПК.

Даже, несмотря на то, что количество приведенных недостатков больше чем преимуществ, инвестиции в сельское хозяйство предпочтительнее инвестиций в промышленное производство. В отношении последних практически все прибыльные ниши заняты, тогда как в сельскохозяйственной сфере для вкладчиков - работы не початый край. Можно модернизировать то, что уже развито и приносит стабильный доход, а можно наоборот создать что - то с нуля, обращая внимание на инновационные технологии и последние разработки [5].

В качестве первого и самого главного преимущества инвестиций в аграрно - промышленный комплекс в России, можно отметить постоянный рост сельскохозяйственной продукции в цене. Конечно, нельзя закрывать глаза на сезонный эпейрогенез, однако это не отменяет спроса на продукцию, выращенную или произведённую в экологически чистом районе без пестицидов и прочих вредных удобрений, от которых фрукты, овощи, зерно и прочее растут с бешеной скоростью. Соответственно из года в год растет и цена, а значит и перспективы успешных капиталовложений - не такие уж и призрачные. Еще один важный момент: ввиду увеличения численности населения, которое естественно хочет кушать, увеличивается и потребность в сельхоз товарах.

Таблица 1 – Плюсы минусы инвестиций в АПК [4]

№	Преимущества	Недостатки
1.	Ввиду того, что область сельского хозяйства обеспечивает и представляет интересы национального характера, инвестиционные вложения в этом направлении всячески стимулируются правительством.	Ежегодной инфляцией и девальвацией рубля в значительной мере снижается окупаемость и прибыль инвестиционных вложений в сельскохозяйственный комплекс.
2.	Со стороны простого населения растет спрос на «свои» продовольственные товары: овощи, фрукты, мясо. Люди не хотят, есть сами и уж тем более кормить своих детей дешевыми «пластиковыми» помидорами из Китая.	Огромный промежуток времени проходит между тем как была первоначально образована цена и тем когда приходит первая реальная выручка от реализации товара.

3.	Если руководствоваться международными масштабами, то можно отметить неуклонный рост стоимости продовольственных товаров натурального происхождения (рост населения провоцирует уменьшение площади плодородных почв).	В АПК производительность труда – достаточно низкая.
4.	Спрос на сельскохозяйственную продукцию - круглогодичный.	При таких высоких рисках, совершенно непродуманны эффективные страховые механизмы.
5.	Конкуренцию в области аграрного сектора нельзя назвать высокой, даже наоборот.	Отлаженная схема реализации конечных продуктов - отсутствует.
6.		На получение прибыли очень влияют сезонные факторы. Одним неурожайным годом могут быть сведены к минимуму результаты многомесячных трудов большого количества рабочей силы, которую в любом случае необходимо оплачивать.

И, тем не менее, рисков не избежать, а значит нужно упомянуть и о минусах российского инвестирования в сельское хозяйство.

Представим сравнительный анализ в форме таблицы, и попробуем объективно оценить целесообразность отечественных вложений в АПК:

Таблица 2 - Целесообразность отечественных вложений в АПК [6]

№	Плюсы	Минусы
1.	Государство предоставляет некие послабления в сфере налогообложения и частично компенсирует материальные расходы инвесторов в этой нише. Государство установило налоговую ставку для участников сельскохозяйственного производства в размере 12 % , для сравнения: инвесторы из других отраслей выплачивают государству налог - 24 % . Фактически АПК является единственным сектором в РФ, который может пользоваться такими ощутимыми налоговыми привилегиями. Также любое предприятие сельскохозяйственной направленности освобождено от уплаты транспортных налогов, кроме того предприятие вправе истребовать из регионального и государственного бюджетов частичное возмещение потраченных средств на покупку семян, удобрений и топлива.	Вложения окупаются в течение длительного срока.
2.	Кредитование на выгодных условиях. Те инвесторы, которые вкладываются в отечественное сельское хозяйство, могут	Государством не предусмотрено

	<p>привлекать в своей деятельности кредиты с пониженной ставкой. Структуры федерального и регионального уровня готовы субсидировать издержки обслуживания кредитов, которые имеют самое непосредственное отношение к АПК РФ. Самым лучшим примером в этой связи может стать ситуация с компанией «Челябинск Агро», которая воспользовалась предложением Сбербанка и оформила кредит под 13 % годовых. Государство же взяло на себя обязательство выплатить Сбербанку 9,5 % от общего размера комиссионного сбора. Оставшуюся часть выплачивает «Челябинск Агро».</p>	<p>никаких страховок в случае риска.</p>
3.	<p>Рост цен на натурально - выращенные продукты, в то время как их производители пользуются выгодными квотами. К примеру, чтобы вывезти мясо необходимо уплатить госпошлину в размере всего лишь 15 % от его таможенного лэндинга. А вот если производитель не имеет отношения к сельскому хозяйству, тогда уплатить нужно будет от 30 % до 60 % .</p>	<p>Снижена производительность труда.</p>
4.	<p>Постоянный рост стоимости земельных угодий. Этот факт открывает инвесторам новые возможности: они могут купить сельхозугодия с целью их дальнейшей перепродажи. Прибыль в таком случае - гарантирована. Кроме всего прочего сельскохозяйственный участок при необходимости можно заложить или получить под него выгодный кредит.</p>	<p>Большая зависимость получения прибыли от климатических и погодных условий, которые носят сезонный характер.</p>
5.	<p>Инвестиции дают вкладчику возможность пользоваться государственными субсидиями и прочими льготными условиями. Например, с целью урегулирования стоимости зерна в рамках внутреннего рынка, Министерством сельского хозяйства РФ было принято решение об учреждении специального зернового фонда, его резерв пополняется благодаря госзакупкам в урожайный год. Соответственно и компании остаются в плюсе, и население всегда может рассчитывать на зерно, если по каким либо причинам его будет не хватать. С учетом стабилизации роста цены на зерно в масштабах мирового рынка, отечественные аграрии могут выгодно экспортировать свою продукцию и получать стабильный высокий доход.</p>	

Можно выделить следующие виды действующих государственных субсидий для поддержки инвестиционных проектов в сфере АПК:

- Гранты на развитие крестьянских фермерских хозяйств, которые предоставляются на конкурсной основе целевым назначением на приобретение сельскохозяйственных угодий, разработку и подведение систем коммуникаций, строительство хозяйственных объектов.

- Кредитные средства на возмещение процентных затрат, направленные на модернизацию хозяйства.

- Субсидирование лизинга, взятого для приобретения сельскохозяйственного оборудования и техники.

- Компенсация расходов на возведение объектов крестьянского хозяйства семьи.

- Единовременная субсидия, которая может предоставляться на обустройство фермерского хозяйства: приобретение или строительство жилья, покупку грузопассажирского транспорта, проведение коммуникаций [7].

В 2017 году Минсельхоз реформировал систему господдержки АПК[8]. Был изменен механизм субсидирования кредитов (аграрии сразу берут кредиты по льготной ставке не выше 5 % , а затем Минсельхоз перечисляет субсидии напрямую банкам, их выдавшим). На федеральном уровне Минсельхоз сохранил администрирование крупных направлений субсидирования АПК, а распределение остальных отдал в ведение регионов (т.н. «единая субсидия», объединившая 26 различных субсидий) – каждый регион получает единую сумму средств, которые может распределять, учитывая свою специфику и потребности в соответствии с установленными целевыми индикаторами.

Также в 2017 году изменились правила отбора проектов для возмещения части понесенных капитальных затрат. Претендовать на субсидии могли инвесторы, работающие в приоритетных направлениях (молочные и тепличные комплексы, оптовораспределительные центры, селекционно - семеноводческие и селекционно - генетические центры, картофеле - , овощи - и плодохранилища) и только по введенным объектам, строительство или модернизация которых началась не более чем три года назад.

Так, на льготное кредитование сельхозпроизводителей по ставке до 5 % в бюджете предусмотрено почти 50 млрд. рублей. Банки будут стимулировать работать не только с крупными сельхозпроизводителями, но и кредитовать малых и средних предпринимателей. Они должны получать не менее 20 % от общего объёма субсидии на льготные краткосрочные кредиты и не менее 10 % - на инвестиционные кредиты.

Продолжится возмещение части прямых понесённых затрат на создание и модернизацию объектов аграрно - промышленного комплекса и выделение субсидий по возмещению части процентной ставки по инвестиционным кредитам. Благодаря этой мере в 77 регионах реализуется около 22 тыс. инвестиционных проектов, в том числе по производству мяса и молока, овощей и фруктов, строительству логистических центров, переработке сельхозпродукции [9].

Кроме того, аграрии могут рассчитывать и на те меры господдержки, которые традиционно обеспечиваются через госпрограмму – несвязанная поддержка в области растениеводства, поддержка производства молока. Безусловно, будут выделяться средства на обновление сельхозтехники. Всего на поддержку сельского хозяйства в этом году предусмотрено более 240 млрд. рублей [10].

На пленарном заседании Всероссийского форума сельхозпроизводителей, состоявшемся 11 - 12 марта 2018 г., были озвучены основные государственные задачи в сфере поддержки АПК и меры по их решению.

Во - первых, это повышение качества российской аграрной продукции и повышение конкурентоспособности отечественных предприятий, превращение страны в неттоэкспортера продовольствия. Для этого развивается современная инфраструктура и агрологистика, модернизируются транспортные узлы, совершенствуются инструменты поддержки экспортеров.

Во - вторых, модернизация действующего производства, стимулирование строительства новых современных предприятий, повышение самообеспеченности продовольствием. Для этого государство предоставляет инвестиционное субсидирование и льготное кредитование, а также уделяет особое внимание развитию отечественной селекции и генетики в рамках научно - технической программы развития сельского хозяйства.

В - третьих – поддержка малых форм хозяйствования на селе и их кооперации за счет выделения государственных грантов, обеспечения фермерских хозяйств землёй и доступными финансовыми ресурсами. В - четвертых – повышение качества жизни сельского населения и ускорение развития инфраструктуры и социальной сферы села. Эта работа ведется по таким направлениям, как развитие сети телекоммуникаций и дорог в сельской местности, газификация и обеспечение водой сельских поселений, обеспечение эффективной медицинской помощи, образования и досуга на селе [11].

С 2018 года госпрограмма развития сельского хозяйства переведена на проектное управление. За счет этого государство намерено уйти от большого числа «размытых» целевых индикаторов и обеспечить эффективное использование средств на достижение приоритетных целей. Их пять: обеспечение продовольственной безопасности, увеличение добавленной стоимости в АПК, повышение темпов роста экспорта продукции АПК, увеличение инвестиций в сельское хозяйство и объема располагаемых ресурсов домашних хозяйств в сельской местности. На сегодняшний день для реализации одобрено четыре стратегических проекта.

Главная отличительная черта мер господдержки в России заключается в том, что бюджетные расходы ориентированы, прежде всего, на частные блага, возможно, в ущерб общественным. При этом уровень инвестиций в общественные блага, такие как информационная поддержка, научные исследования, образование, ветеринария «стабильно низок». В результате производительность труда и капитала в России значительно ниже, чем в сопоставимых хозяйствах других стран, даже при использовании одних и тех же технологий [13].

Государственная политика должна постепенно смещаться в сторону распространения инноваций и технологий в масштабах всей аграрной отрасли и оказания содействия хозяйствам в сохранении долгосрочной рентабельности.

В 2017 году основными объектами для инвестиций были свиноводство и птицеводство. В 2018 - м ситуация изменилась. Если проанализировать 15 самых крупных инвестпроектов, которые запланированы или уже начали реализовываться, то получится, что:

- пять компаний вложились в молочное животноводство;
- четыре – в выращивание овощей в тепличных условиях;
- три организации решили финансировать свиноводство;
- две – растениеводство;
- одна фирма хочет развивать мясоперерабатывающую отрасль [14].

Общая сумма этих проектов составляет 313 миллиардов рублей. Эксперты подчеркивают, что в 2017 - м году инвесторы чаще затевали масштабные программы стоимостью свыше 5 миллиардов рублей. В текущем 2018 году вкладчики действуют более сдержанно, но свою активность в сфере АПК не снижают.

Таблица 3 - Крупные инвестиционные проекты в АПК России [15]

Компания	Область	Проект	Инвестиции, млрд руб.
«Эко - культура»	Воронежская, Липецкая, Московская, Тульская	Теплицы на 260 га с общим объемом производства около 204 тыс. т томатов и огурцов	69
СР Group и РФПИ	Рязанская	Молочный кластер с годовым производством 400 тыс. т молока	65*
«Русагро»	Приморский край	Свинокомплексы, элеватор и комбикормовый завод	30
ТН True Milk	Калужская	Молочные комплексы на 45 тыс. дойных коров и перерабатывающий завод	25,2*
«Гринхаус»	Белгородская	Теплицы на 108 га с общим объемом производства 95 тыс. т овощей	До 25
ГК «АСБ»	Ульяновская	Растениеводство на 200 тыс. га, элеватор на 100 тыс. т, семенной завод на 40 тыс. т, автотранспортное предприятие на 250 ед. техники и сахарный завод	24
«Русагро»	Тамбовская	Теплицы на 100 га	24
«АФГ Националь»	Нижегородская, Новгородская, Ростовская	Увеличение производства овощей открытого грунта и картофеля до 500 тыс. т	20
«Агро - Белогорье»	Белгородская	Свинокомплексы на 54 тыс. т свинины в живом весе, комбикормовый завод на 210 тыс. т в год и элеватор на 60 тыс. т	9,7
«Дальневосточная сельскохозяйственная компания»	Приморский край	Молочные комплексы на 2,4 тыс. коров и свинокомплекс на 108 тыс. голов	9,1

В современных условиях в российском аграрном секторе сложились необходимые предпосылки, способствующие активизации инвестиционного процесса. Несмотря на это приток инвестиций в российскую отрасль АПК сдерживается рядом нерешенных проблем, таких как [16]:

1. Рост разрыва между качеством жизни сельского и городского населения.
2. Ограниченность спроса населения на продукты питания, усугубляющая проблемы предела роста производства.
3. Диспаритет цен - разница в темпах роста цен продукции сельского хозяйства, с одной стороны, и готовых продуктов питания, а также материальных ресурсов, потребляемых сельским хозяйством, с другой.
4. Чрезвычайная раздробленность предложения сельскохозяйственной продукции при монополистическом характере спроса на сельскохозяйственные товары, что является причиной относительно низких цен.
5. Слабая управляемость АПК как сложной системы взаимосвязанных отраслей и сфер экономики. Руководство комплекса не имеет достаточно информации для прогнозирования развития событий и принятия оперативных решений. Ситуация усугубляется явной недостаточностью используемых сейчас инструментов для управления инвестиционными процессами в АПК [17].

Часть данных проблем носят фундаментальный характер, а их решение требует значительного пересмотра проводимой в настоящее время государственной политики в сфере АПК, в том числе совершенствования механизмов и инструментов государственного регулирования инвестиционных процессов. Наличие данных проблем можно объяснить несовершенством действующего российского законодательства. Так, в законодательстве нашей страны наблюдается ряд пробелов:

- 1) не определены четко основные контуры агропродовольственной политики: стратегические цели, принципы, подходы, инструменты государственного регулирования, формы контроля и другие позиции, позволяющие знать, по каким направлениям и в каком объеме государство намерено поддерживать сельскохозяйственное производство, какие инструменты оно будет для этого использовать [18];
- 2) полномочия между федеральным центром и субъектами РФ не разграничены по вопросам реализации программ поддержки инвестиционной деятельности в АПК. В субъектах РФ реализуются программы поддержки, которые приводят к разрыву единого экономического пространства страны, фактически, к торговым войнам между регионами;
- 3) отсутствуют четкие разграничения полномочий между федеральными ведомствами в регулировании инвестиций в АПК;
- 4) не урегулированы проблемы равного доступа субъектов хозяйствования к рыночной информации в АПК, что становится фактором несправедливой конкуренции на рынке агропродовольственной продукции, влечет коррупцию в органах управления АПК;
- 5) не сформирована нормативная база и механизм среднесрочного бюджетного планирования в АПК [18].

Среди приоритетных направлений государственного регулирования инвестиционной активности в сфере АПК могут быть следующие:

- 1) осуществление модернизации агропромышленного производства на инновационной основе;

2) обеспечение развития социальной и инженерной инфраструктуры села; стимулирование и государственная поддержка жилищного строительства в сельской местности;

3) развитие рыночной инфраструктуры АПК, формирование единого информационного и телекоммуникационного пространства в рамках региональных информационных систем;

4) подготовка и переподготовка кадров для АПК; осуществление природоохранной деятельности.

На рисунке 1 представлены инструменты государственного регулирования инвестиционной активности в АПК.



Рисунок 1 - Классификация инструментов государственного регулирования инвестиционной активности в АПК [19]

Таким образом, необходимо расширение использования таких мер, как развитие кредитной системы, системы страхования, экспортной инфраструктуры, информационной и консультационной служб для сельского хозяйства.

Заключение

В заключении отметим о рисках и возможных проблемах инвестирования в сельскохозяйственный сектор.

Самый очевидный момент – влияние на результат погодных условий. Весна во многих регионах РФ имеет обыкновение приходить слишком поздно, а осень – слишком рано.

Постоянные ливни и ранние морозы создают массу проблем при сборе урожая. Летом возможны засухи, зимой бывает мало снега и озимые вымерзают. Скот подвержен заболеваниям и нуждается в профессиональном уходе. Внезапная эпидемия способна уничтожить поголовье за считанные недели.

Есть и другие проблемы, о которых тоже необходимо упомянуть.

1. Долгое ожидание прибыли

Эта проблема касается в основном выращивания овощных и зерновых культур. Посадить и вырастить урожай – это первый этап. Затем его нужно собрать, переработать и выгодно продать. На быстрые прибыли рассчитывать не стоит – запаситесь терпением и выдержкой.

2. Сложности реализации продукции

Не всегда продукция продаётся по выгодной цене. Если год урожайный, цена на зерно и овощи падает. Правда, государство способствует поддержке стоимости на определённом уровне, но иногда этого не хватает даже для возмещения издержек.

3. Отсутствие страховых механизмов

В стране нет эффективных страховых механизмов для защиты инвестиций в столь непредсказуемую отрасль экономики. Инвестору придётся потрудиться, чтобы найти страховую компанию, которая работает с такими неопределёнными и сомнительными рисками, как неурожай и климатические факторы.

Впрочем, ряд страховщиков предлагает страховые программы на случай града, засухи, урагана и прочих стихийных бедствий.

4. Низкий рост производительности труда [20].

Производительность труда в аграрной сфере растёт крайне медленно в сравнении с промышленным производством. Текущие показатели в 2,2 % в год далеко не всегда удовлетворяют потребности инвесторов и самих работников ферм и хозяйств. К тому же огромное количество объектов сельхозпредприятий требует модернизации и реорганизации.

5. Ограниченность информации об объектах инвестирования

Трудно собрать в необходимом объёме все сведения об объектах вложений. Зачастую информации в свободном доступе просто нет.

Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе осуществляется путем:

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений. Налоговое регулирование инвестиционной деятельности, являясь действенным регулятором потока инвестиций в отдельные сферы деятельности, обеспечивает направление этих потоков в приоритетные сферы экономики путем установления соответствующих налоговых ставок и налоговых льгот. Введенная с 1 января 2002 года часть вторая НК РФ расширила возможности по использованию различных способов начисления амортизации на объекты основных фондов, обеспечив тем самым предприятиям возможность оптимизации амортизационных отчислений и увеличения собственных инвестиционных ресурсов;

- установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;

- защиты интересов инвесторов. Обеспечивается предоставлением равных прав инвесторам при осуществлении инвестиционной деятельности;

- путем гласности в обсуждении инвестиционных проектов, предоставлением права обжалования в суде решения и действия (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц, осуществлением защиты капитальных вложений;

- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации;

- создания и развития сети информационно - аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности в сфере АПК;

- принятия антимонопольных мер;

- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования АПК;

- развития финансового лизинга в сфере АПК в Российской Федерации;

- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;

- создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов [21].

Таким образом, если государство сумеет создать для АПК вышеперечисленные условия, возможно ускоренное развитие этой сферы в РФ.

Список литературы

1. Калачева Д.Г. Необходимость осуществления государственной поддержки малых форм хозяйствования в АПК // Методы науки. - 2017. - № 1. - С. 16 - 17.
2. Глухова М.В. О государственной поддержке развития фермерского сектора АПК // Студенческий форум. - 2017. - № 7 - 2 (7). - С. 14 - 17.
3. Дудник А.В., Неганова В.П., Корюкина Н.В. Современные проблемы совершенствования государственной поддержки АПК // Проблемы современной экономики. - 2017. - № 1 (61). - С. 197 - 202.
4. Михайлова Н.С. Система государственной поддержки экспорта в АПК // Агропродовольственная политика России. - 2017. - № 6 (66). - С. 51 - 55.
5. Павленко И.В. Совершенствование мер государственной поддержки развития в АПК региона // Научное обозрение: теория и практика. - 2017. - № 2. - С. 28 - 36.
6. Бабаева З.Ш. Инвестиционная деятельность в сфере АПК: вопросы государственной поддержки // Актуальные вопросы современной экономики. - 2017. - № 1. - С. 21 - 23.
7. Алиева З.Б. Льготное кредитование как актуальный инструмент государственной финансовой поддержки АПК // Финансы: теория и практика. - 2017. - Т. 21. - № 4. - С. 66 - 77.
8. Султанова Г.Т. Государственная поддержка АПК в зарубежных странах // Проблемы агрорынка. - 2017. - № 3. - С. 131 - 135.
9. Киреева Н.А., Сухорукова А.М. Условия и факторы изменения государственной поддержки регионального АПК // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2018. - № 1 (361). - С. 48 - 52.

10. Тотрова И.К. Государственная поддержка АПК региона в условиях современных экономических реалий // Экономика и предпринимательство. - 2018. - № 2 (91). - С. 319 - 325.

11. Макушова О.М., Конев П.А. Исследование государственной поддержки как формы управления в АПК // Известия Санкт - Петербургского государственного аграрного университета. - 2018. - № 1 (50). - С. 151 - 157.

12. Шарапова В.М., Власова А.С. Государственная поддержка АПК и ее влияние на прибыльность предприятий // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 12. - С. 220 - 223.

13. Всемирный банк раскритиковал меры господдержки российского АПК. – Режим доступа: <http://www.agroinvestor.ru/investments/news/28982-vsemirnyy-bank-raskritikoval-mery-gospodderzhki/>

14. Большакова Ю.А., Ильичева О.В. Государственная поддержка как механизм устойчивого развития АПК // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2018. - Т. 7. - № 1 (22). - С. 57 - 60.

15. Логинов А.Л. Классификация и критерии отбора предприятий АПК для государственной поддержки // Теория и практика мировой науки. - 2017. - № 12. - С. 27 - 31.

16. Савельева М.И. Инвестиции в АПК России. государственная поддержка для развития бизнеса // Все о мясе. - 2017. - № 6. - С. 8 - 9.

17. Симаков Г.А. Механизмы развития инвестиции АПК РФ // Инновации в науке. - 2017. - № 11. - С. 38 - 40.

18. Яндиева М.С., Пугоева Л.Д. Инвестиции в АПК в условиях экономических санкций // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 10. - С. 160 - 163.

19. Савельева М.И. Инвестиции в АПК России. Государственная поддержка для развития бизнеса // Все о мясе. - 2017. - № 6. - С. 8 - 9.

20. Львова М.И., Бакунова Т.В., Кольцова Т.А., Кучеров А.С. Анализ текущего состояния и инвестиционной привлекательности отрасли АПК в России // Агропродовольственная политика России. - 2017. - № 5 (65). - С. 45 - 51.

21. Голокозова Е.Р., Склярова Ю.М. Инвестиции в агропромышленный комплекс // Экономика и социум. - 2017. - № 4 (35). - С. 456 - 458.

22. Руцкий И. М. Состояние и проблемы привлечения инвестиций в развитие АПК России в условиях санкций // Молодой ученый. — 2017. — №22. — С. 316 - 317.

23. Абдулрагимов И. А. Инвестиционная деятельность в АПК РФ: проблемы и пути развития // Экономика и управление народным хозяйством. - № 4(137). - 2016. С — 79–81.

24. Наговицына Э.В. Проблемы инвестиционной привлекательности АПК // Вестн. НГИЭИ. - 2014. - 5. - С. 121 - 125

25. Меры государственной поддержки агропромышленного комплекса. Официальный сайт Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – Режим доступа: <http://mex.ru/activity/state-support/measures/>

26. Кузьмина Э.В. Проблемы финансирования инвестиционной деятельности в АПК // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=12388> (дата обращения: 12.08.2018).

27. Дудник А.В., Неганова В.П., Корякина Н.В. Современные проблемы совершенствования государственной поддержки АПК // Проблемы современной экономики. - 2017. - № 1 (61). - С. 197 - 202.

28. Маргалитадзе О.Н. Глобализация рынка капитала и инвестиционная привлекательность агропромышленного комплекса России // Международный технико - экономический журнал. - 2017. - № 2. - С. 13 - 21.

29. Никитин А.В. Проблема инвестирования в агропромышленный комплекс // Теория. Практика. Инновации. - 2017. - № 4 (16). - С. 150 - 154.

30. Валерианов А.А., Корнилова Л.М., Леванова Т.А. Влияние государственной поддержки на инвестиции в сельское хозяйство // Инновационное развитие экономики. - 2018. - № 1 (43). - С. 35 - 43.

© Янцер О.С., 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Аблямитова А.Л. ЦЕПЬ ПЕРСПЕКТИВНО - ЦЕЛЕВЫХ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ	3
Авилова И. Е. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИНЦИПОВ ОТРАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ В ОТЧЕТНОСТИ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ УЧЕТА	5
АЗАТЯН Л.С. LIANA SAMVEL AZATYAN ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ PROBLEMS OF AGRICULTURE CREDITING AND THE WAYS OF SOLUTION IN RA	9
Аскеров М.К., Ибрагимова А.Х. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА	12
Безгина Ю.П. РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ СО СТРАНАМИ БЫВШЕГО СССР	15
Бредихина Ю.А. ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	17
Бредихина Ю.А. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	19
Бредихина Ю.А. РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОАО «САРАТОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»	21
Бредихина Ю.А. РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «САРАТОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»	23
Буслаев Р. В. ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ FEATURES OF CRISIS MANAGEMENT IN TRADE ORGANIZATIONS	26

Вернова А.С. РОЛЬ БРИКС В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ГОСУДАРСТВ	29
Гавзиева М.А. ВОПРОСЫ ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	30
Горбунов Д.В. СПЕЦИФИКА КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	33
Грачева К. А. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ	36
Дедкова Е.Г., Маслова И.А., Бадасян А.А. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММ СУБСИДИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В РОССИИ	38
Джапаров А - С.Б. УЧЕТ УСТАВНОГО КАПИТАЛА И РАСЧЕТОВ С УЧРЕДИТЕЛЯМИ	40
Дурнев А.Н., Власов Р.Г. КРИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	43
Зикратый А. А. «МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ»	47
Исрафилов А.М. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	49
Козлова Е.Н. ГЕНЕЗИС СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В БИЗНЕСЕ	51
Кочетков В. Н. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН	54
Кочетков В. Н. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ УСЛУГ	56
Куклин А.С. ОЦЕНКА БИЗНЕСА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ BUSINESS VALUATION IN THE CONDUCT OF ANTI - CRISIS MEASURES	59
Лопастейская Л.Г., Кузьмина А.С. УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	61
Мальчикова М.К. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ С КИТАЕМ	65

Миронова Е.В. ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ	67
Карпова В.В., Мирошина А.А. АДАПТАЦИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА К СПЕЦИФИКЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	70
Пронина С. В. КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО - ОРИЕНТИРОВАННОЙ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ	73
Рабданов Р.А. О СУЩНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА	76
Салихов М.Н. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА	78
Сафонова С. Г., Рыбалка А. А. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКО – ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	81
Скорова И. А., Туктарова Ф.К. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	85
Титова С.В. ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	87
Угрюмова Ю.Ю. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	92
Халиков И.Ф., Яковлева В.М., Пашуткин М.Ю., Бесчастнова Н.В. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ	96
Холтобина А. Д. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА	99
Янцер О.С. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ АПК	101

Уважаемые коллеги!

Приглашаем докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемым проблематикам принять участие в Международных научно-практических конференциях и опубликовать результаты научных исследований в сборниках по их итогам.

Все участники конференций получают индивидуальные ДИПЛОМЫ формата А4, которые высылаются в печатном виде заказной бандеролью, а так же в электронном формате размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>

**Организационный взнос составляет 90 руб. за страницу.
Минимальный объем статьи, принимаемой к публикации 3 страницы.**

По итогам конференций издаются сборники:

- которым присваиваются библиотечные индексы УДК, ББК и ISBN;
- которые размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>;
- которые постатейно размещаются в Научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

Сборник (в электронном виде) и диплом (в электронном и печатном виде) предоставляются участникам бесплатно.

Публикация итогов (издание сборников и изготовление дипломов) осуществляется в течение 5 дней после проведения конференции.

График Международных научно-практических конференций, проводимых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



С уважением, Оргкомитет
<https://ami.im> || conf@ami.im || +7 967 7 883 883 || +7 347 29 88 999

Научное издание

Сборник статей по итогам
Международной научно-практической конференции

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 12.02.2019 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 7,1. Тираж 500.



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.

<https://ami.im> || e-mail: info@ami.im || +7 347 29 88 999

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 29-12/17 | 20.11.2018

РЕШЕНИЕ

о проведении

8 февраля 2019 г.

Международной научно-практической конференции

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В соответствии с планом проведения Международных научно-практических конференций Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности
2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:
 - 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
 - 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
 - 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
 - 4) Бабаян Анжела Владиславовна, доктор педагогических наук, профессор
 - 5) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
 - 6) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
 - 7) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
 - 8) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент
 - 9) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, профессор
 - 11) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
 - 12) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
 - 13) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
 - 14) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
 - 15) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
 - 16) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент
 - 17) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
 - 18) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор
 - 19) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
 - 20) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук, доцент
 - 21) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
 - 22) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук, доцент
 - 23) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук, профессор
 - 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук, доцент
 - 25) Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук, профессор
 - 26) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 27) Кондрашкин Андрей Борисович, доктор экономических наук, профессор
 - 28) Конопатцова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

- 29) Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук, проф.
 - 30) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
 - 31) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
 - 32) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук, доцент
 - 33) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
 - 34) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
 - 35) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
 - 36) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
 - 37) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук,
 - 38) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
 - 39) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
 - 40) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
 - 41) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук, доцент
 - 42) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
 - 43) Terziev Venelin, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
 - 44) Фаттахова Регина Халиловна, кандидат экономических наук
 - 45) Чиладзе Георгий Бидзинович, профессор (Университет Грузии)
 - 46) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
 - 47) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор
 - 48) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
 - 49) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
 - 50) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
 - 51) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор
3. Для подготовки и проведения конференции утвердить состав секретариата конференции в лице:
- 1) Киреева Мария Владимировна
 - 2) Джабаров Артур Ильшатович
 - 3) Зырянова Мария Александровна
 - 4) Носков Олег Николаевич
 - 5) Габдуллина Карина Рафаиловна
 - 6) Ганеева Гузель Венеровна
 - 7) Тюрина Наиля Рашидовна
4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам
5. В недельный срок после конференции подготовить отчет о ее проведении.
6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции, разместить электронный вариант сборника на официальном сайте в течение 3 рабочих дней после конференции.
7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции, разместить электронные версии дипломов на официальном сайте в течение 5 рабочих дней после конференции.
8. Осуществить почтовую рассылку сборников и дипломов в течение 7 рабочих дней.
- Директор ООО «АМИ»
Пилипчук И.Н.





АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 278-02/19 | 12.02.2019

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

состоявшейся 8 февраля 2019 г.

1. 8 февраля 2019 г. в г. Самара состоялась Международная научно-практическая конференция «ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.
2. Международная научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
3. На конференцию было прислано 43 статьи, из них в результате проверки материалов, было отобрано 37 статей.
4. Участниками конференции стали 56 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана.
5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике.
6. Сборники и дипломы размещены на официальном сайте и разосланы участникам конференции.
7. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие, конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов.

Директор ООО «АМИ»
Пилипчук И.Н.

