Международная Объединенная Академия Наук

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Научный журнал

Декабрь 2018 г.

НОМЕР 45

ЧАСТЬ 2

Самара 2018

УДК 001.1
ББК 60

Т34

Тенденции развития науки и образования. «Тенденции развития науки и образования» Декабрь 2018 г. №45, Часть 2 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2018. - 84с.

SPLN 001-000001-0383-LJ
DOI 10.18411/lj-12-2018-2
IDSP ljournal-12-2018-2

В выпуске журнала собраны материалы из различных областей научных знаний.

Журнал предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в журнале, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему ELIBRARY

Электронная версия журнала доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: ljournal.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0383-LJ

<http://ljournal.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ VI. ЭКОНОМИКА	5
Акбашева Д.М., Ситекова Р.А. Агропромышленный комплекс Северо-кавказского федерального округа (СКФО): тенденция и перспективы развития.....	5
Акбашева Д.М., Алиева А. Инновации в АПК России	7
Акбашева Д.М., Койчуева З. Учет доходов, расходов и финансовых результатов по основным видам деятельности для предприятий АПК	9
Акбашева Д.М., Бабоева А., Бабоева Ф. Инновации 1С предприятия.....	11
Акбашева Д.М., Катчиева З.П. Бухгалтерский учет в агропромышленном комплексе	12
Батаев А.В. Сравнительный анализ минимального размера оплаты труда в различных странах мира	14
Бацына Я.В., Лими́на Т.М., Сахарова М.В. Инновационные технологии ресторанного бизнеса в условиях цифровизации	15
Бояджан Г.Г. Развитие сельскохозяйственного микробизнеса в АПК Республики Алтай	21
Гаранян А.С., Ковтуненко М.Г. Схемы маркетинга, ориентированного на производство и продукт.....	25
Гаранян А.С., Ковтуненко М.Г. Изменения в законодательстве в сфере сметного образования.....	28
Гудошников В.М. Предпосылки разработки стратегии устойчивого развития предприятия	31
Качанова Н.Н. Вопросы интеграции статистической науки, практики и образования	34
Кешишян К.Г. Пути совершенствования учета основных средств.....	36
Зими́на Л.Ю., Ки́рюхина М.Н. Первые ошибки начинающих субъектов предпринимательства.....	38
Ковтуненко М.Г., За́воротынская В.В., Трошкин Н.И. Недвижимость: её основные свойства, специфические особенности и виды использования	41
Таусова И.Ф., Майер А.Э. Управление оборотным капиталом и контроль за его функционированием	45
Несходимова А.С., Саенко И.И. Мотивация персонала - ключ к успеху предприятия	47
Паскарь Н.С., Голощапова О.С. Особенности применения форм налогового стимулирования инвестиционной деятельности на предприятии.....	48

Попова Е.В., Скибина Я.В. Современное состояние и проблемы развития российской металлургической промышленности, определяющие актуальность экономических исследований в области сбора и вторичной переработки металлолома.....	52
Реброва А.Д., Ковтуненко М.Г. Девелоперская схема крупного инвестиционно-строительного проекта без участия управляющей компании.....	54
Сорокина Т.Ю. Роль потока человеческих ресурсов в развитии регионального промышленного комплекса.....	57
Таусова И.Ф., Гадицкая М.М. Управление собственным капиталом, как залог эффективности деятельности коммерческой организации	60
Таусова И.Ф., Гадицкая М.М. Анализ эффективности функционирования собственного капитала.....	62
Таусова И.Ф., Майер А.Э. Методы управления оборотным капиталом	64
Терновых Е.В., Мансурян К.Э. Современная концепция прибыли предприятия	66
Хушт Р.И., Саенко И.И. Человеческий капитал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.....	69
Чехлатова Е.А. Кредитный рынок как сегмент рынка ссудных капиталов.....	71
Чехлатова Е.А. Долговые ценные бумаги как сегмент рынка ссудных капиталов	74
Шибалкова Е.В. Проблемы оценки экономической эффективности инновационных проектов	77

РАЗДЕЛ VI. ЭКОНОМИКА

Акбашева Д.М., Ситекова Р.А.

Агропромышленный комплекс Северо-кавказского федерального округа (СКФО): тенденция и перспективы развития*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-22

idsp: ljjournal-12-2018-22

Аннотация

В статье рассматривается сельскохозяйственная отрасль как одно из приоритетных направлений развития Северо-Кавказского федерального округа. Изучены и охарактеризованы ключевые факторы, определяющие эффективность экономической деятельности существующих организационных форм в агропромышленном комплексе Северо-Кавказского федерального округа.

Ключевые слова: Северо-Кавказский федеральный округ, агропромышленный комплекс, приоритетные направления развития, сельскохозяйственное производство, инвестиционные программы.

С переходом на рыночные отношения отечественное сельское хозяйство испытывает значительные производственно-экономические трудности: существенно сократились площади используемых сельскохозяйственных угодий, уменьшилось поголовье животных, ухудшилась техническая оснащенность производства, что привело к снижению объемов производства.

Особое положение, которое занимает сельское хозяйство среди отраслей общественного производства, закономерно [2]. Эффективность и экономический рост сельского хозяйства зависят от природных и производственных условий хозяйствования, которые в значительной степени различаются по регионам [2].

Агропромышленный комплекс, включающий сельское хозяйство и пищевую промышленность, является важнейшим сектором экономики Северо-Кавказского федерального округа. Так, в Кабардино-Балкарской Республике и Карачаево-Черкесской Республике вклад агропромышленного комплекса в валовой региональный продукт федерального округа достигает 26%. Агропромышленный комплекс обеспечивает рабочими местами 24% населения, занятого в экономике Северо-Кавказского федерального округа.

Агропромышленный комплекс Северо-Кавказского федерального округа обеспечивает весомый вклад в продовольственную безопасность всей страны - 45% собираемого в Российской Федерации урожая винограда, более 10% зерна, плодов, ягод и овощей, а также более 5% сахарной свёклы [1].

Таблица 1

Производство продукции сельского хозяйства в январе-сентябре 2018 года [3]

Российская Федерация, млрд. руб	Млн. руб.	В % к 2017 г.
	3,9	97,7%
СКФО	309 125,8	66,7
Республика Дагестан	79 964,2	100,6
Республика Ингушетия	7 456,7	104,7
Кабардино-Балкарская Республика	29 403,0	100,2
Карачаево-Черкесская Республика	21 522,4	98,2

Республика Северная Осетия-Алания	7 265,0	96,2
Чеченская Республика	16 692,6	95,0
Ставропольский край	146 822,5	87,1

Объем производства продукции сельского хозяйства в январе-сентябре 2018 года в целом по Северо-Кавказскому федеральному округу составил оценочно 309125,8 млн. руб., этот показатель ниже, прошлогодний 2017 год, а именно на 33,3 % . Наибольший объем производства наблюдается в Ставропольском крае и составляет 146 822,5 млн. руб. Но как видно из таблицы 1, несмотря на наибольший объем производства, виден отрицательный темп прироста в Ставропольском крае (- 12,9 %).

Наиболее высокие темпы роста по производству продукции сложились в Республике Ингушетия (104,7 %), в Республике Дагестан (100,6 %) и Кабардино-Балкарской Республике (100,2%).

Данные регионы формируют сельское хозяйство округа в целом, в районах производится более 45 % всей сельскохозяйственной продукции СКФО. Продуктивность сельскохозяйственного сектора в остальных регионах Северного Кавказа имеет отрицательную динамику, и на данный момент они находятся на нижних строках в рейтинге российских регионов.

Рассмотрим производство продуктов животноводства за январь- сентябрь 2018 года (таблица 2).

Таблица 2

Производство продуктов животноводства в январе-сентябре 2018 года (во всех категориях хозяйств) в СКФО [3]

	Мясо (скот и птица на убой в живом весе)		Молоко		Яйца	
	тыс. тонн	в % к январю-сентябрю 2017	тыс. тонн	в % к январю-сентябрю 2017	млн. штук	в % к январю-сентябрю 2017
Северо-Кавказский федеральный округ	652,0	100,8	2 067,7	98,5	1 119,0	107,2
Республика Дагестан	105,8	100,5	675,9	101,7	177,7	98,3
Республика Ингушетия	5,0	107,7	73,6	105,8	14,6	132,7
Кабардино–Балкарская Республика	72,2	100,0	347,0	101,9	154,7	100,0
Карачаево–Черкесская Республика	37,2	96,2	185,8	98,0	66,0	99,2
Республика Северная Осетия-Алания	20,4	92,9	89,4	80,8	54,7	121,8
Чеченская Республика	31,7	98,3	224,2	98,8	99,7	84,5
Ставропольский край	379,7	102,1	471,9	95,0	551,7	117,9

По данным таблицы 2 ,в январе-сентябре 2018 года в северокавказских субъектах производство мяса увеличилось на 0,8% -до 652,0 тыс. тонн, производство яиц, на 7,2%, до 1 119,0 млн штук, производство молока, напротив, сократилось на 1,5%, до 2 067,7 млн тонн.

При этом наибольший рост производства мяса и молока зафиксировано в Ингушетии (на 7,7% и на 5,8% соответственно), яиц - в Северной Осетии (на 21,8%). Наиболее значимое сокращение производства мяса и молока за прошедшее полугодие отмечено в Северной Осетии (на 7,1% и на 19,2% соответственно), яиц - в Чечне (на 15,5%) [4].

Следует отметить, что государственная программа «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» на период до 2025 года позволит ускорить решение проблем развития макрорегиона, в том числе путем привлечения капитала и

стимулирования инвестиционной деятельности, поддержки проектов в различных секторах экономики, что, в свою очередь, приведет к улучшению социально-экономической ситуации в субъектах Северо-Кавказского федерального округа [5]. Учитывая агропромышленную специализацию района, важным направлением является переработка продукции. Пищевая и перерабатывающая промышленность может загружать производственные мощности отрасли на высокий уровень, если они получают достаточное количество сырья.

1. Вартанова М. Л. Оценка современного состояния производства сельскохозяйственной продукции в субъектах Северо-Кавказского федерального округа // РППЭ. 2016. №6 (68). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-sovremennogo-sostoyaniya-proizvodstva-selskohozyaystvennoy-produktsii-v-subektah-severo-kavkazskogo-federalnogo-okruga>.
2. Панин А.В. Экономический рост в сельском хозяйстве: Монография. – М.: Проспект, 2016.
3. Управление федеральной службы государственной статистики СКФО/ Производство продукции сельского хозяйства в январе-сентябре 2018 года URL: http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/resources/a285f9804f049c3590979022524f7e0f/sel1.pdf
4. Курбанов Казбек Керимович Агропромышленный комплекс Северо-Кавказского федерального округа: тенденции и перспективы развития // РППЭ. 2012. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/agropromyshlennyy-kompleks-severo-kavkazskogo-federalnogo-okruga-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya>
5. Дохолян, С. В., Ибрагимов, М.-Т.А. Методические подходы к оценке состояния ПБрегиона // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 4.

**Акбашева Д.М., Алиева А.
Инновации в АПК России**

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-23

idsp: ljjournal-12-2018-23

Аннотация

В статье рассматривается развитие инноваций в российском агропромышленном комплексе, их необходимость использования как одно из условий устойчивого развития АПК. Рассмотрены лимитирующие факторы, препятствующие полноценному внедрению инновационных технологий.

Ключевые слова: Инновации, инновационные средства, нанотехнологии, лимитирующие факторы, агропромышленный комплекс.

Глобализация в современной экономике – это сложный многофакторный процесс. Процессы глобализации затрагивают все сектора экономики, в том числе агропромышленный комплекс (АПК), они формируют эффективную инновационную структуру отраслей экономики, способствуют активизации инновационной деятельности.

Современная инновационная структура для аграрного сектора означает:

- максимальное использование природного и биологического потенциала сельскохозяйственных животных и растений;
- специализацию организаций сельскохозяйственной сферы;
- обновление технической инфраструктуры;
- внедрение новых технологий на всех уровнях хозяйствования и управления [1].

Инновации в АПК представляют собой достижения науки и техники для повышения продуктивности производства сельскохозяйственной продукции, производительности труда, эффективности существования всех отраслей сельского хозяйства. К числу основных инновационных средств АПК относятся: породы скота и оптимизация рациона питания; новые семена и сорта растений, методы и формы организации, финансирования, кредитования производства сельскохозяйственной продукции, усовершенствованные подходы к вопросам подготовки кадров, повышению квалификации работников, направление на получение дополнительного образования или обучение для приобретения необходимых навыков; расширение ассортимента продукции на предприятиях перерабатывающей промышленности; использование более эффективных химических мер защиты растений; пополнение номенклатуры удобрений [2].

В связи с вводом санкций для отечественных сельхозтоваропроизводителей условия сбыта и конкурентоспособность продукции улучшились: освободились рынки сбыта, уменьшилась конкуренция с иностранными товарами. Это позволило увеличить объемы производства отечественной продукции и сохранить высокое качество [3].

Россия обладает одним из крупнейших в мире сельскохозяйственным потенциалом. Имея лишь 2,2 % численности мирового населения, она располагает 8,9 % мировой пашни, 2,6 % пастбищ, 20 % мировых запасов пресной воды и 8,3 % производства минеральных удобрений [4].

В разработанной Минэкономразвития РФ концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. предусматривается сценарий инновационного развития, который будет сопровождаться активными структурными сдвигами, поддерживаемыми значительным повышением эффективности использования ресурсов. Доля инновационного сектора в ВВП повысится с 10,5 % в 2006 г. до 18,1 % в 2020 г. (в ценах 2006 г.) при снижении доли нефтегазового сектора с 19,7 до 12 % [4].

Такой структурный маневр будет обеспечиваться ростом инновационной активности и поддерживаться повышением расходов: на НИОКР (за счет всех источников финансирования) — до 2,8 % ВВП в 2015 г. и 4 % ВВП в 2020 г.; на образование — до 4,8 и 5,2 % ВВП соответственно [4].

Несмотря на то, что инновационная сфера в России имеет ряд сложностей для развития и применения, в отечественном АПК отмечается наличие огромного потенциала для успешной деятельности в этой области: научно-образовательный комплекс, обширная природная ресурсная база, высокая емкость продовольственного внутреннего рынка страны [6].

Особого внимания в инновационной сфере заслуживает нанотехнологическая продукция. Различные наномембранные системы для очистки жидкостей, наномодификаторы, существенно продляющие срок использования сельскохозяйственной техники, системы чиповки и маркировки животных и продукции сельского хозяйства на основе RFID-технологии, тест-системы для ускоренной диагностики стерильности сельскохозяйственного скота без специального оборудования и приглашения специалистов ветеринарных служб, пребиотики, эффективные при лечении заразных и незаразных заболеваний у животных и птиц, антиакрицидные препараты нового поколения и многое другое будет предложено предприятиям и организациям агропромышленного комплекса для апробации и последующего применения [3].

Полноценному внедрению инновационных технологий в отечественном АПК препятствует ряд лимитирующих факторов: отсутствие эффективной связи между научно-исследовательскими учреждениями и структурами по внедрению инноваций, что ведет малоэффективной реализации проектов и разобщенностью структур; отсутствие или недостаточное финансирование, что снижает научный потенциал в

секторе аграрной науки; отсутствие систематического и последовательного процесса внедрения инноваций в АПК, что часто ведет к экономическому ущербу и потерям; наличие фактора монополизации в отечественном сельском хозяйстве; отсутствие государственной стратегии поддержки, координации и контроля в области аграрного инновационного развития; влияние импорта и его большой процент доли всей продовольственной продукции страны; отсутствие опыта в вопросах кредитования инновационного сектора в АПК; нехватка квалифицированных кадров в инновационной отрасли [1].

В России выбран путь масштабной модернизации производства продовольствия с применением ресурсосберегающих технологий, экологизации аграрного сектора, с использованием всего потенциала селекционно-генетических исследований, а также обеспечения устойчивого развития сельских территорий. Конкурентоспособность России в первую очередь поддерживается за счет высокого уровня обеспеченности аграрного сектора природными ресурсами, что становится стратегическим преимуществом России в среднесрочной перспективе.

При этих параметрах развития «экономики знаний» Россия становится конкурентоспособной по сравнению с европейскими и азиатскими партнерами, обеспечивается комплексное развитие национальной инновационной системы.

1. Баутин В. Инновационная деятельность – основа экономического прогресса // Экономика сел. хоз-ва России. – 2013. – № 3. – С. 21-28.
2. Богатырев А. Н. Инновационные процессы в агропромышленном комплексе // Техника в сел. хоз-ве. – 2015. – № 3. – С. 3-8.
3. Дацюк П. В., Сидоров В. К., Клименко Ю. И. Повышение эффективности инновационных процессов в АПК // Рос. академия кадрового обеспечения АПК. – М., 2014. – 102 с.
4. Орловская С. К. / Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование // С.К. Орловская - 2014. - С. 357.
5. solarfields.ru SOLARFIELDS Производство и реализация сельхозтехники Инновационные технологии в АПК
6. www.mcsx.ru Министерство сельского хозяйства Российской Федерации Инновации и нанотехнологии в АПК

Акбашева Д.М., Койчуева З.

Учет доходов, расходов и финансовых результатов по основным видам деятельности для предприятий АПК

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-24

idsp: ljjournal-12-2018-24

Объем товарной продукции является одним из основных показателей, характеризующих деятельность предприятия (организации). Продажи товаров понимается отчуждение имущества, т. е. передачи права собственности на него в результате сделки купли-продажи, поставки, мены, подряда, услуг и др., предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации. Ещё более определённо об этом сказано в ч. 1 Налогового кодекса Российской Федерации: «Продажей товаров, работ и услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признаётся соответственно передача на возмездной основе (в т.ч. обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результаты выполненных работ и оказание услуг одним лицом другому лицу в случаях, предусмотренных настоящим кодексом, – на безвозмездной основе».

Сельскохозяйственными предприятиями могут быть акционерные общества, товарищества, общества с ограниченной ответственностью, кооперативы, унитарные предприятия (муниципальные и государственные), крестьянские (фермерские) хозяйства и их объединения, это также оказывает влияние на организацию бухгалтерского учета в сельскохозяйственных предприятиях.

Объектами бухгалтерского учета в сельском хозяйстве являются:

1. Имущество предприятия (основные средства, материально-производственные запасы, нематериальные активы, финансовые вложения, денежные средства и др.);

2. Собственный капитал (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонды специального назначения, резервы, нераспределенная прибыль);

3. задолженность других организаций (дебиторская задолженность) и обязательства сторонним организациям и физическим лицам (кредиторская задолженность, кредиты банков, займы);

4. Хозяйственные операции, осуществляемые предприятиями в процессе их деятельности и вызывающие изменения в составе имущества и обязательств.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности выручке посвящён отдельный стандарт МСФО 18, который так и называется «Выручка», а категория «доходы» определяется в концептуальной главе МСФО «Принципы». Российский стандарт ПБУ 9/99 «Доходы организации» [2], по сути, представляет собой совмещение концептуальных основ с их практической реализацией. В МСФО 18 признание выручки осуществляется по-разному, в зависимости от её вида:

- выручка от продажи товаров;
- выручка от предоставления услуг;
- выручка от использования другими сторонами активов компании, приносящих проценты, лицензионные платежи и дивиденды.

В российской системе бухгалтерского учета существует упрощенный подход к признанию дохода. Признание выручки необходимо дифференцировать по видам деятельности. Признание момента реализации от продажи продукции, в соответствии с Гражданским законодательством, должно быть после выполнения сторонами своих обязательств, т. е. после фактической оплаты товара. Одним из ключевых моментов внедрения реализаций положений бухгалтерскому учету в рамках конкретной организации является разработка рабочего плана счетов. Грамотный рабочий план счетов - одна из основ успешной работы всего бухгалтерского аппарата. Именно план счетов определяет полезность, ясность и информативность таких базовых регистров бухгалтерского учета, как главная книга или оборотно – сальдовая ведомость. Быстрое получение бухгалтерской службы всех необходимых для работы данных позволяет сократить затраты времени на составление, а в рамках повсеместной автоматизации бухгалтерского учета – проверить подготовленную отчетность, что неизбежно приводит к снижению затрат организации на повышение эффективности ее управленческого аппарата.

В управленческом учете в соответствии с международными стандартами (МСФО) для обеспечения наибольшей эффективности и аналитичности данных бухгалтерского учета в целях своевременного и быстрого принятия необходимых управленческих решений по совершенствованию процесса производства применяется специализированная система учета расчета стоимости "Директ-костинга". Система «директ-костинг» основана на учете прямого калькулирования неполной себестоимости. В данном случае себестоимость включает прямые затраты и переменные, то есть, в зависимости от изменения объема производства. Он калькулируется на основе производственных затрат, связанных с производством этих продуктов (выполнением работ, оказанием услуг), даже если они в некоторых случаях носят косвенный характер. Несмотря на различную полноту включения в себестоимость разных видов расходов, в таком случае, что другие виды затрат, которые

также по своей экономической сущности составляют часть текущих издержек (но являются не переменными, а постоянными расходами), не включаются в себестоимость, а возмещается за счет суммы выручки. Это основная отличительная особенность системы учета неполной себестоимости, или "директ-костинг".

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.03.1999 г. № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "О внесении изменений и дополнений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации" от 09.07.1999 N 154-ФЗ
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791)

**Акбашева Д.М., Бабоева А., Бабоева Ф.
Инновации 1С предприятия**

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-25

ids: ljjournal-12-2018-25

Аннотация

Современное развитие экономики характеризуется непрерывным увеличением роли инноваций как ключевого фактора успеха в конкурентной борьбе. Перед отечественным производственным комплексом остро стоит проблема низкой инновационной активности предприятий. Добиться стратегического доминирования на глобальном рынке можно посредством реализации инноваций, поэтому важной особенностью экономического роста является переход к непрерывному инновационному процессу.

Ключевые слова: Инновации, инновационный процесс, инновационная деятельность.

В условиях системного кризиса производства развитие инноваций на предприятиях особенно актуально, оно должно охватывать различные сферы деятельности, связанные с инновационными циклами, объединяя методы исследования, технологии и систему управления предприятием. Зарубежный опыт по внедрению инноваций на производственных предприятиях должен активно применяться в российских условиях в отношении самостоятельных субъектов экономики, факторов и движущих сил инновационного процесса со стороны компаний. В то же время инновационные процессы и их влияние на состояние экономики и общества характеризуются существенными различиями [5].

1С: Предприятие — программный продукт компании «1С», предназначенный для автоматизации деятельности на предприятии.

Первоначально «1С: Предприятие» было предназначено для автоматизации бухгалтерского и управленческого учётов (включая начисление заработной платы и управление кадрами), но сегодня этот продукт находит своё применение в областях, далёких от собственно бухгалтерских задач.

1С как компания появилась в 1991 году и с тех пор находится на одной из верхних позиций в разработке, поддержке и дистрибуции компьютерных программ, включающих как деловое, так и домашнее использование [3].

Среди разрабатываемых компанией компьютерных программ особое место занимает комплексный программный продукт под названием 1С: Предприятие. Разрабатываться этот комплекс программ начал еще в начале девяностых под названием

1С: Бухгалтерия. Первые версии были выпущены для платформы DOS, а начиная с 6-й версии – для широко распространенной Windows.

На настоящий момент программный комплекс включает в себя, как правило, следующие стандартные компоненты: Бухучет; Оперативный учет; Управление информационными базами; Расчет; Web-расширение [4].

Как и любой из современных комплексных продуктов ПО, 1С битрикс: Предприятие имеет широкий спектр собственных версий от начальных конфигураций до профессиональных: Учебная – начальная конфигурация, содержащая максимум три компонента; Базовая – начальная конфигурация с существенным ограничением по числу компонент; Стандартная – имеет компонент «Бухгалтерский учет», не смотря на ограничения, допускает конфигурирование системы; Профессиональная – версия продукта, обладающая максимальными возможностями, допускающая совместное использование компонентов.

1С: Предприятие имеет свой собственный язык программирования.

На настоящий момент он является весьма популярным в российской среде и многими предприятиями удостоено повышенное внимание к обучению молодых специалистов его основам [1].

Также встречается сленговый термин «Правленая» конфигурация — имеется в виду изменённая под нужды компании типовая конфигурация, которая в силу внесённых в неё изменений уже не является типовой, однако очень похожа. «Самопальная» конфигурация (от слова «самопал»), «самописная», или конфигурация «с нуля» — конфигурация, разработанная независимо от фирмы 1С, обычно под нужды конкретного заказчика. Эти сленговые термины также довольно часто используются представителями фирмы 1С — компаниями франчайзи [4].

Одной из них является фирма «Комплекс-Финанс», образованная в 2010 году и базирующаяся в научно-исследовательском центре Ивановского гос. университета.

Данная компания находится в числе официальных партнеров корпорации 1С и занимается не только дистрибуцией, но также и доработкой программных пакетов по желанию конечных пользователей.

1. Архипова, В.Ф., Голумидова А.В., Экономическая эффективность инвестиций в строительную сферу: Учебное пособие Владимир: ВлГУ, 2015. – 73 с.
2. Балабанов, И.Т. Инновационный менеджмент. СПб.:Изд-во «Питер»,2014. 208 с.
3. Повышение инновационной активности экономики России. РАН, Институт экономики, Москва, 2014. – 212 с.
4. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учеб. пособие – М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 504 с.
5. Щипцов, А.А. Особенности и необходимость внедрения инноваций на промышленных предприятиях // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2013. – №1. – С. 141-143.

Акбашева Д.М., Катчиева З. П.

Бухгалтерский учет в агропромышленном комплексе

*Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия
(Россия)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-26

idsp: ljournal-12-2018-26

Сельское хозяйство – это важная сфера экономической деятельности, которая играет стратегическую роль в национальной экономике, в целях обеспечения производства продуктов питания и сырья для промышленности, в объемах, необходимых для обеспечения продовольственной безопасности страны.

Основным источником информации об экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий являются данные, содержащиеся в бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве призван дать необходимую информацию о производственном процессе, для содействия обеспечения сохранности собственности, росту рентабельности, повышению эффективности и улучшению качества работы. Все вышесказанное, можно выделить в две основные функции бухгалтерского учета: информирование о положении дел и контроль.

Неравномерные объемы сельскохозяйственных работ оказывают влияние на бухгалтерский учет. В период основных сельскохозяйственных работ трудоемкость учета возрастает, а в период сезонного снижения объема работ — снижается.

Из-за биологических особенностей сельскохозяйственных растений и животных от одного вида сельскохозяйственных культур или животных получают несколько видов продукции (зерно, зерновые отходы и солома при выращивании зерновых культур, молоко и потомство животных при разведении крупного рогатого скота и др.).

Таким образом, для расчета себестоимости необходимо различать себестоимость продукции между видами продукции, использовать экономически обоснованные методы их распределения.

Сельское хозяйство как отрасль экономики характеризуется несколькими аспектами, которые, в основном зависят от действия природных факторов

Специфика сельскохозяйственного учета заключается в том, что производственный процесс связан с природой, землей и живыми организмами — животными и растениями, которые используются в качестве объектов труда. Значительную часть производственного цикла составляет целенаправленное воздействие на живые организмы приобретение полезных свойств и качеств, необходимых человеку. Из-за перебоев, вызванных климатическими условиями, производственный цикл в сельском хозяйстве намного больше, чем в других отраслях.

Таким образом, производство мяса крупного рогатого скота занимает несколько лет, выращивание плодовых насаждений много лет, производство продукции растениеводства длится в течении года.

Специфика отрасли и определяет особенности бухгалтерского учета в сельскохозяйственных предприятиях, которые заключаются в следующем.

1. Обеспечение точного учета земли и инвестиций, так как Земля является основным и незаменимым средством производства.

2. Учет в сельском хозяйстве должен обеспечивать учет поголовья скота и происходящих в нем изменений (увеличение живой массы, приплода и др.), а также производственные процессы, происходящие в растениеводстве и животноводстве при всей их специфике и уникальности.

Использование наукоемких систем земледелия позволяет не только предотвратить снижение плодородия почв, но, наоборот, значительно повысить его. Специфика земельного участка, заключается в том, что оба субъекта (на ранних стадиях производственного процесса) и средства труда. В связи с большой ролью земли как средства производства необходимо оперативно и в полном объеме организовать учет затрат на переработку, внесение удобрений, извести, орошение и другие мероприятия по увеличению производства, воздействия, недопущению эрозии почв и других неблагоприятных явлений, продолжить поиск путей повышения производительности труда и производительности труда.

1. Хоружий Л.И. Управленческий учет в сельском хозяйстве: Учебник / Л.И.Хоружий, О.И.Костина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013
2. Минаков И.А. Экономика сельского хозяйства: Учебник / И.А. Минаков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
3. Проняева Л.И., Федотенкова О.А.: Статья // Особенности организации бухгалтерского учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах - "Международный бухгалтерский учет", 2015, № 3
4. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 841 с.

Батаев А.В.**Сравнительный анализ минимального размера оплаты труда в различных странах мира***Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
(Россия, Санкт-Петербург)**doi: 10.18411/lj-12-2018-27**idsj: lj-12-2018-27***Аннотация**

В статье проводится анализ динамики минимальной заработной платы в Российской Федерации и проводится сравнительный анализ с минимальными заработными платами других стран мира.

Ключевые слова: минимальный размер оплаты труда, сравнительный анализ, Российская Федерация, динамика изменения.

Развитие современной России происходит в достаточно непростых экономических условиях, обусловленных введением западных санкций в 2014 году, а также резкими скачками на нефть, что обуславливает сильную волатильность российской валюты и перманентное проявление кризисных условий.

В такой обстановке происходит резкое падение ВВП Российской Федерации, а также снижение уровня доходов населения. По последним данным более двадцати миллионов человек в России живет за чертой бедности, их доходы находятся ниже прожиточного минимума, неслучайно в послании президента Российской Федерации была поставлена задача снизить число бедных в два раза к 2024 году. [1]

В связи с этим в 2018 году было двойное увеличение прожиточного минимума. С 1 января 2018 года минимальный размер оплаты труда составил 9489 рублей, а с 1 мая 2018 года его подняли до 11163 рублей, что стало абсолютным максимумом за последние годы (рис. 1). [2, 3]

Рис. 1 Динамика изменения минимальной размера оплаты труда в Российской Федерации, рублей.

Как можно видеть за последний год наблюдалось резкое повышение минимального размера оплаты труда. В 2018 году рост составил свыше 43,12%, что стало самым высоким изменением данного показателя с 2009 года, а за последние десять лет рост превысил 2,57 раза.

Несмотря на такие изменения минимального размера оплаты труда прожить на данную сумму для простого россиянина достаточно проблематично.

На сегодняшний день самый высокий уровень минимального размера оплаты труда в Австралии, он составляет около 2271 американских долларов (рис. 2). [4]

Рис. 2 Рейтинг стран мира по размеру минимального размера оплаты труда, долларов.

Российская Федерация отстает от лидера рейтинга в 13,4 раза и находится на самых низких позициях, пропуская вперед, даже самые низкообеспеченные страны Европейского Союза, которыми в частности являются Греция и Чехия.

В заключении можно сделать следующие выводы:

в последний год в Российской Федерации произошел резкий рост минимального размера оплаты труда, который увеличился по сравнению с прошлым годом на 43,12% и составил 11163 рубля;

несмотря на увеличение минимального размера оплаты труда можно констатировать, что данный уровень оплаты не обеспечивает простому россиянину возможность прожить на эти деньги, потому что в пересчете на американские доллары он составляет около 170 долларов, что при сравнительном анализе с другими странами показывает, что он значительно ниже, чем, например, минимальный размер оплаты труда в самых бедных странах ЕС, по сравнению с Грецией в 4,4 раза и Чехией в 2,8 раза, в которых минимальный размер оплаты труда позволяет жить на эти средства.

1. Уровень бедности в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://visasam.ru/russia/goroda/bednost-v-rossii.html> (Дата обращения: 01.12.2018).
2. МРОТ в России по годам. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://znaybiz.ru/kadry/oplata/zarplata/tablica-mrot.html> (Дата обращения: 01.12.2018).
3. Величина МРОТ в 2018 году (по регионам). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ipirip.ru/MROT-2018/> (Дата обращения: 01.12.2018).
4. Минимальная зарплата в разных странах мира. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.adme.ru/svoboda-kultura/minimalnaya-zarplata-v-raznyh-stranah-mira-1219360/> (Дата обращения: 01.12.2018).

Бацына Я.В., Лими́на Т.М., Сахарова М.В.

Инновационные технологии ресторанного бизнеса в условиях цифровизации

*«Институт пищевых технологий и дизайна» - филиал ГБОУ ВО
«Нижегородский государственный инженерно-экономический университет»
(Россия)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-28

idsp: ljjournal-12-2018-28

Аннотация

В настоящее время предприятия ресторанного бизнеса работают в условиях высокой конкуренции. Необходимо уделять особое внимание внедрению инноваций на предприятиях в период становления цифровизации, что позволит привлечь новых потенциальных клиентов и удерживать уже имеющихся. В статье рассматриваются

современные инновации в ресторанном бизнесе, такие как QR-код, 3D моделирование, электронное меню и другие.

Ключевые слова: инновационные технологии, QR-код, 3D-технологии, интернет вещей, нововведения ресторана, повышение конкурентоспособности.

Abstract

Currently, the restaurant business operates in a highly competitive environment. It is necessary to pay special attention to the introduction of innovations at enterprises in the period of the emergence of digitalization, which will allow attracting new potential customers and retaining existing ones. The article discusses modern innovations in the restaurant business, such as a QR code, 3D modeling, electronic menu and others.

Keywords: innovation technologies, QR code, 3D technologies, Internet of things, restaurant innovations, increase of competitiveness.

Каждый владелец ресторана должен знать, что 20% постоянных посетителей способны обеспечить предприятию 80% прибыли. А чтобы удержать постоянных посетителей и привлечь новых, на сегодняшний день в условиях жесткой конкуренции между ресторанами, богатого и завлекающего интерьера, а также качественной вкусной еды может быть не достаточно. И в информационном обществе приходят на помощь инновации в ресторанном бизнесе — это интересные маркетинговые шаги, которые привлекут все больше посетителей и уговорят их приходить именно в этот ресторан снова и снова.

В общем виде инновации в переводе с латинского языка обозначают направленные изменения. Они вводятся с целью повышения эффективности действующей системы и получения наибольшей прибыли. В ресторанном бизнесе существует тенденция к переходу к новым технологиям обслуживания, начиная от получения заказа и заканчивая расчетом с официантом. Все они связаны с внедрением новейших информационных технологий.

Применять инновационные технологии в бизнесе – это значит использовать новые технологии в развитии производства или в управлении производством, которые могут значительно повысить его эффективность за счет применения передовых технологий, методов управления или научных знаний.

Малым предприятиям для того, чтобы быть конкурентоспособными приходится проявлять большую активность на рынке, используя свою гибкость и способность к быстрой переориентации. Именно малые предприятия становятся первооткрывателями новых продуктов и новых технологий в различных отраслях.

Преобразившие нашу жизнь информационные технологии внесли новые инновации и в ресторанный бизнес.

Еще несколько лет назад удачной инновацией в ресторане считались вызов такси из ресторана или бронирование столиков по телефону, а так же Wi-Fi. Потом самыми прибыльными становились рестораны, которые разрешали сделать заказ с доставкой на дом.

Теперь все это появилось практически в каждом ресторане. Поэтому сегодня и туристы, и жители городов отдадут свое предпочтение ресторану, кафе или бару, в котором есть бесплатный Wi-Fi для того чтобы в ожидании заказа можно было поработать, проверить почту, почитать новости или пообщаться с друзьями и близкими.

Если начать искать инновации то в ресторанном бизнесе, можно увидеть, что появляется чрезвычайно много идей, но с реализацией их в России возникают небольшие проблемы и не все сразу получается внедрить.

Благодаря инновациям в ресторане улучшается качество обслуживания, меняется перечень и качество блюд, а также облегчается работа персонала. В настоящее время для

ресторана становятся модными электронные инновации. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Зайдя в ресторан первое, что мы видим – это интерьер и меню ресторана. И весь дальнейший процесс концентрируется именно на меню, так потрепанные страницы или толстая книга в кожаном переплете многое скажут о заведении. Еще больше о современном ресторане скажет меню, выполненное в виде миниатюрного компьютера – это электронное интерактивное меню для баров, кафе, ресторанов.

На столах вместо обычных папок или листовок с перечнем блюд устанавливаются небольшие планшеты. Пользуясь которыми, клиент сможет с легкостью выбрать блюда, оформить заказ, вызвать официанта или администратора. Эти планшеты, как правило, не очень дорогие и имеют максимально простые функции, однако такие инновации в ресторанном бизнесе привлекают многих клиентов.

Интерактивное электронное меню становится каналом связи с потребителями и позволит администрации быстро редактировать меню и вносить в него новые блюда. Для клиентов посещение ресторана, использующего такое меню, позволяет:

- подобрать из карты вин заведения вино по цене, году, региону, букету, а затем к нему выбрать блюдо из меню;

- подсчитать калорийность тех или иных блюд;

- при выборе блюд, сразу же видеть окончательный чек заказа;

- в ожидании заказа поиграть в игры, почитать новости, выйти в Интернет.

Также в ресторанах создаются интерактивные столы. В отличие от обычного и простого стола, на интерактивном можно сделать заказ, который намного быстрее дойдет до кухни, можно будет почитать новости пока ждешь заказ, а также сменить оформление столешницы. Для того чтобы было еще интересней в программу стола можно запустить настольные игры, что существенно увеличит приток посетителей, тем самым увеличит прибыль ресторана.

Создаются и интерактивные барные стойки. Достаточно установить на нее бокал, как он сразу подсветится ярким светом. Несколько бокалов образуют на поверхности стойки эффектную иллюминацию: помимо подсвечивания снизу они еще и соединяются между собой, взаимодействуют друг с другом и стоящими рядом людьми. Или можно просто положить руку на поверхность барной стойки или прикоснуться пальцами, как под ними заиграют отблески водной поверхности, расходящихся кругов и других абстрактных фигур. Стоит отметить, что также такая барная стойка отлично подойдет как для размещения рекламы продвигаемого продукта или акций, так и для проведения разного рода соревнований и трансляции спортивных матчей.

Изобретение QR-кода — двухмерного штрих-кода — открыло новые неограниченные возможности для online взаимодействия компаний и потребителей. Аббревиатура QR переводится с английского как «быстрый доступ», а сам матричный код способен удержать огромный объем информации в виде текста, цифр, URL-адресов, календарей, схем, изображений. Скорость распознавания QR-кода очень высока, его можно размещать на любых носителях, начиная от кассовых чеков и меню и заканчивая различными вывесками. Сканировать же его можно мобильным телефоном или видеокамерой ноутбука.

QR-код, размещенный на врученном клиенту счете, — это привлекательный рекламный ход. В ярком квадратике можно закодировать историю ресторана, происхождение, авторство уникальных деталей интерьера и картин. Посетители могут изучить меню заведения с подробной информацией о каждом блюде: составе и происхождении ингредиентов, этапах и способах обработки и калорийности.

Благодаря размещенной в QR-коде информации о времени работы заведения и контактов, увеличится количество заказов в офисы и на дом. С помощью QR-кода ресторан может оповещать своих клиентов об акциях, розыгрышах, активизировать

всевозможные программы лояльности, устраивать голосования, интерактивные опросы и быстро получать отзывы о ресторане от клиентов. Посетитель, отсканировав QR-код ресторана и внося в календарь своего телефона информацию о заинтересовавшем событии или назначенной встрече, уже точно о них не забудет.

По статистике аудитория пользователей QR-кодов находится в возрастном диапазоне 25—36 лет. По количеству отсканированных двумерных кодов лидируют США, Канада, Великобритания и Япония. В них QR-коды пользуются большой популярностью, в России же тренд на QR-код только набирает популярность.

Рестораны в Японии и США активно начали использовать QR-код для привлечения гостей уже достаточно давно. На входе в ресторан располагают плакат с нанесённым кодом. Считав QR-код, пользователь может зайти на сайт ресторана, просмотреть меню, отзывы пользователей о ресторане, забронировать столик или осуществить заказ еды на дом.

В Сан-Франциско открылась сеть ресторанов быстрого питания The Melt, в которых подают различные горячие сэндвичи, а заказ можно сделать с мобильного телефона. После формирования заказа сайт присылает QR-код на телефон. Так же, благодаря возможности определения местоположения телефона система будет узнавать посетителей, находящихся вблизи одного из ресторанов The Melt, и отсылать им сообщения с вопросом, не нужно ли начать готовить сэндвич.

Инновации в ресторане не обошли стороной и системы контроля над персоналом. Теперь в некоторых местах работы в ресторане сотрудникам выдают идентификационные карточки, которые передают радиочастоты. Они отслеживают перемещение человека, что существенно увеличивает шансы, что во время работы сотрудник будет четко выполнять свою работу на предприятии. Уже сейчас кухни ресторана и не только оборудуют веб-камерами, которые фиксируют нарушения санитарных норм, техники безопасности, внешнего вида и других нарушений.

Система ресторанного обслуживания в ближайшие годы может претерпеть серьезные изменения под влиянием распространения интернета вещей (Internet of Things, IoT) и роста числа подключенных к нему устройств.

Интернет вещей – это единая сеть приборов, предметов, оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом и внешней средой.

То обстоятельство, что теперь к сети интернет могут быть подключены не только компьютеры, смартфоны и планшеты, но и широчайший спектр промышленных и бытовых устройств, меняют систему взаимодействия людей с окружающим миром. По прогнозам Gartner, к 2020 году в мире будет 25 млрд устройств, обменивающихся информацией друг с другом и с человеком.

Эта цифровая трансформация затрагивает все области бизнеса. Не стали исключением и рестораны, которые берут на вооружение технические новинки, активно экспериментируя с подключенными устройствами. Все их усилия направлены на то, чтобы с одной стороны повысить качество обслуживания посетителей, а с другой – оптимизировать работу кухни и персонала. Иногда эти задачи пересекаются в рамках единых технических решений.

Имеющее большие перспективы в будущем использование IoT в ресторанах состоит в создании «умных кухонь». Оно предусматривает подключение к сети большого количества специализированных устройств, начиная от духовок и плит и заканчивая холодильным оборудованием. Это позволит контролировать технологические процессы приготовления блюд, продуктовые остатки и следить за свежестью ингредиентов. Сенсоры, установленные в приборах, помогут контролировать температуру приготовления и заморозки. Решения такого плана уже появляются, многие новинки были представлены на выставке потребительской электроники CES2016 в Лас-Вегасе, где компания Samsung презентовала умный холодильник HUB. Он умеет заказывать в службе

доставки продукты, отправлять сообщения на смартфон об остатках продуктов, показывать расписание, фотографии и даже проигрывать музыку.

Такая система, используя искусственный интеллект и анализ больших данных, может изучать день недели, аналитику продаж прошлых периодов и автоматически формировать заказ поставщику на поставку необходимых продуктов. При этом, шеф-повару необходимо только согласовать объем.

Пока стоимость такой техники для использования в быту очень высока, но в ресторанном бизнесе она уже может найти своё применение. Следующим шагом станет создание платформенных решений, которые позволят объединить все кухонные приборы и сенсоры в единую интеллектуальную систему. Подобные примеры уже есть. Так, американская ресторанная сеть *Wop Rain* в пилотном режиме оборудовала сенсорами духовки, тостеры и холодильное оборудование, выведя данные, поступающие от них, в специальное мобильное приложение и веб-интерфейс. Компания отмечает, что его использование позволило увеличить производительность персонала, повысить продажи и уменьшить издержки.

Рынок «Интернета вещей» в настоящее время переживает период бурного роста. Совокупный среднегодовой темп роста данного сегмента в период с 2015 по 2021 год будет составлять 23 %. Аналитики прогнозируют, что из приблизительно 28 млрд подключенных устройств по всему миру, к 2021 году, около 16 миллиардов будут связаны с IoT. Российский рынок «Интернета Вещей» также активно развивается.

По данным IDC, общий мировой объем капиталовложений в IoT в 2016 г. составил 737 млрд долл. США, в 2017 — более 800 млрд. К 2021 г. прогноз — 1,4 трлн.

По оценкам «Директ ИНФО», общий размер российского рынка IoT составил в 2016 году 17,9 млн устройств и вырос по сравнению с 2015 годом на 42 %. К 2021 году общее число IoT устройств вырастет до 79,5 млн, а к 2026 году — 164,7 млн.

В современном мире интернет и новые технологии прочно входят в жизнь даже самых обычных клиентов. Предприятия ресторанного бизнеса применяют такие интернет услуги, как бронирование столиков онлайн, размещение специальных предложений, размещение визуализации меню с фото или видео, что позволяет потребителям сократить время выбора, и облегчают этот выбор. И все больше людей прежде чем посетить ресторан заходят на его сайт в интернете.

Для того, чтобы посетитель имел возможность проникнуться атмосферой ресторана, увидеть уютные столики, или наоборот современные решения и дизайнерской задумки, на сайте можно разместить интерьер ресторана в 3D, где посетители нажимая на кнопки, как будто бы находятся в самом ресторане.

Дополненная реальность дает возможность на смартфоне гостя при наведении камеры на определенную метку показать 3D-модель блюда, что позволяет рассмотреть блюдо со всех сторон и принять решение о целесообразности покупки. Так, например, для удаленного заказа банкета, где гость может заранее посмотреть, как выглядит блюдо без дегустации и посещения ресторана, решение дополненной реальности может быть очень полезно.

Также все желающие гости ресторана, могут попробовать блюда, которые распечатываются на 3D-принтере. Блюда предварительно моделируются шеф-поваром на компьютере, а затем производятся методом трехмерной печати на оборудовании. При этом, все предметы интерьера и даже столовые приборы также могут изготавливаться на 3D-устройстве.

Постоянно появляются новые ответвления привычных способов использования 3D печати, предоставляя производителям выгодные решения стандартных задач.

Так, группа исследователей из Корнельского и Колумбийского университетов опубликовала научную работу, подробно описывающую перспективы применения 3D технологий в сфере гостинично-ресторанного бизнеса.

Исследование, данные которого обнародовал журнал 3D Printing and Additive Manufacturing, раскрывает многочисленные варианты извлечения пользы из трёхмерных технологий в этой области, а также освещает вероятные проблемы, сопровождающие их. Для демонстрации потенциальных возможностей 3D печати в гостинично-ресторанной индустрии команда исследователей, используя методы аддитивного производства, практически целиком оформила полноценный 3D-печатный обед, основной акцент поставив на посуду и столовые приборы.

Печатный сервис оформлен весьма впечатляюще, чему немало способствовали возможности 3D моделирования, и распечатан на 3D принтере Objet Connex 500 с использованием технологии PolyJet — мощного инструмента аддитивного производства высокой детализации. Столовые приборы изготовлены из нержавеющей стали, посуда — из керамики. Все элементы сервиса покрыты безвредным для человека материалом, чтоб сделать продукты, помещенные в них, целиком безопасными для употребления в пищу.

Этот проект наглядно демонстрирует преимущества 3D печати для гостинично-ресторанного бизнеса. Как было отмечено: «В прошлом, при поиске необходимой вещи потребителям приходилось либо довольствоваться типичным продуктом массового производства, либо оформлять заказ на изготовление уникального изделия у соответствующего производителя. С использованием 3D печати появится возможность производства оригинальных вещей конкретно по требованиям заказчика при умеренной цене на готовый продукт». Кроме того, благодаря 3D моделированию, помимо индивидуального дизайна, можно будет управлять также эргономическими свойствами изделий, что позволит разрабатывать специальную посуду для людей с ограниченными возможностями.

Важно отметить что разработки в этой области уже начались. Так, конкурс «Создаем продукты будущего» проводит Израильский Институт Реут XLN (проект сотрудничества лабораторий). Победителем данного конкурса стал автор набора для литья специальной столовой посуды для людей с ограниченными возможностями, инженер Мойша Бороцин. Продукт, 3D напечатанный на мульти-материальном 3D принтере Objet Connex от компании Stratasys, включает литейную форму со сменными блоками, позволяющими создавать доступные тарелки со специально разработанными ручками, а также эргономичными и эстетическими свойствами, созданными непосредственно для людей с ограниченными возможностями.

Что касается недостатков, основной проблемой является недостаточное на сегодняшний день количество безопасных материалов для 3D печати. Из всех использованных в эксперименте видов сырья только обожженная керамика была сертифицирована как безвредная для употребления с пищевыми продуктами. Силиконовое покрытие столовых приборов, которое команда выбрала для их защиты, к сожалению, стирается со временем и потому рентабельно только для изготовления прототипов.

По мнению экспертов, следующим шагом в интеграции технологии 3D печати с гостинично-ресторанной индустрии является создание специальных 3D принтеров и безопасных материалов, пригодных к изготовлению изделий для хранения пищевых продуктов. Конечно, на разработку уйдёт некоторое время, но вполне вероятно, что в скором времени 3D печать займёт почётное место в сфере изготовления продуктов для гостинично-ресторанного бизнеса.

В заключении важно отметить, что помимо удобств, которые предоставляют новейшие технологии посетителям ресторанов, они способны существенно экономить расходы на персонал и другие издержки, а также способствовать улучшению работы ресторана.

Следовательно, применение инноваций в ресторанном бизнесе позволит:

- привлечь новых клиентов;
- увеличить прибыль ресторана;

- повысить качество услуг общественного питания;
- осуществлять постоянный контроль за работой персонала ресторана.

Ресторанный бизнес состоит из тысячи мелочей, где любой малейший нюанс играет свою решающую роль. Поэтому каждый ресторатор стремится повысить уровень качества обслуживания с наименьшими затратами. Для того, чтобы быть конкурентоспособным рестораном, кроме всего прочего необходимо особое внимание уделять новинкам, как в кулинарном мастерстве, так и в технике обслуживания, что значительно повышает имидж ресторана.

1. Быстрова А. А., Ходакова Е. Е., Миromanова Ю. В., Вавилова Н. А. Инновационные технологии основа конкурентоспособности предприятий общественного питания // Молодой ученый. — 2016. — №11. — С. 289-291. — URL <https://moluch.ru/archive/115/30963/> (дата обращения: 21.09.2018).
2. Казак А. Н., Тельных В. С., Шахназарян Б. А. Направления использования новейших технологий в ресторанном бизнесе // Научные труды Кубанского государственного технологического университета. 2016 № 14 С. 48-56.
3. Электронный ресурс: Инновации в ресторане – Режим доступа: <https://viafuture.ru/katalog-idej/innovatsii-v-restorannom-biznese>
4. Электронный ресурс: Инновации в ресторанном бизнесе – Режим доступа: <http://bazaidei.ru/innovacii-v-restorannom-biznese/>
5. Электронный ресурс: Развитие ресторанного бизнеса – Режим доступа: <http://otkroibisnes.ru/innovacii-v-restorannom-biznese/>
6. Электронный ресурс: 3D печать в сфере гостинично-ресторанного бизнеса – Режим доступа: <https://center3dprint.com/3d-pechat-v-sfere-gostinichno-restorannogo-biznesa/>

Бояджан Г.Г.

Развитие сельскохозяйственного микробизнеса в АПК Республики Алтай

*ФГБУН Сибирский федеральный научный центр агробиотехнологий Российской академии наук Сибирский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства
(Россия, Новосибирск)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-29

idsp: ljjournal-12-2018-29

Аннотация

Показана структура сельского хозяйства Республики Алтай по формам организации производства. Показана роль сельскохозяйственного микробизнеса в АПК Республики Алтай. На основе SWOT-анализа АПК региона предложен сценарий развития КФХ.

Ключевые слова: сельское хозяйство, КФХ, сценарий развития.

Сельское хозяйство и агропромышленный комплекс являются ведущими системообразующими сферами экономики Республики Алтай, формирующими продовольственный рынок, трудовой и поселенческий потенциал территории региона.

По данным 2017 года в Республике Алтай проживает 217 тыс. человек, из них 153,7 тыс. человек являются жителями сельской местности, что составляет 70,8% от всего населения. В этой связи правомерно утверждать, что сельское хозяйство является системообразующим при формировании поселенческой структуры экономики Республики Алтай.

По показателю производства продукции сельского хозяйства на душу населения Республика Алтай находится в числе лидеров по СФО. В 2016 году в регионе на душу населения было произведено сельскохозяйственной продукции на сумму более 54 тыс.

руб., что выше общероссийского показателя на 16 тыс. руб. и на 19 тыс. руб. выше аналогичного показателя по СФО.

По данным 2016 года Республика Алтай является бесспорным лидером в СФО по производству скота на убой на душу населения (145 кг/год на душу населения). Кроме того, в регионе производится больше, чем в среднем по СФО, молока (410 кг/год на душу населения) (таблица 1).

Таблица 1

Производство основных видов продукции сельского хозяйства на душу населения в Республике Алтай, 2012-2016 гг., кг.

Наименование продукции	Республика Алтай						СФО	Республика Алтай к СФО, 2016 г., %
	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2016 г. к 2012 г., %	2016 г.	
Зерновые и зернобобовые культуры	26	48	43	33	47	180,77%	779	6,03%
Картофель	134	143	131	130	116	86,57%	277	41,88%
Молоко от всех видов животных	440	439	431	418	410	93,18%	273	150,18%
Овощи и культуры бахчевые, корнеплоды и клубнеплоды	65	70	53	60	58	89,23%	84	69,05%
Пшеница	4	5	5	5	5	125,00%	499	1,00%
Скот и птица на убой	130	138	140	144	145	111,54%	61	237,70%

За период реформирования аграрного сектора экономики Республики Алтай в структуре сельхозпроизводителей произошел сдвиг в сторону преобладания личных (подсобных) хозяйств населения, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.

Таблица 2

Распределение производства сельскохозяйственной продукции в Республике Алтай по хозяйствам всех категорий, 1995-2015 гг.

Производители	1995г.	2000г.	2005г.	2010г.	2015г.	Абсолютное изменение 2015г. к 1995 г., п.п.
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	4,24%	8,25%	9,80%	15,47%	26,18%	21,94
Сельскохозяйственные организации	36,29%	22,75%	20,93%	14,93%	13,81%	-22,48
Хозяйства населения	59,47%	69,00%	69,27%	69,60%	60,01%	0,54

По данным 2015 года в структуре производства сельхозпродукции преобладает индивидуальный сектор (рисунок 3). Следовательно, Республику Алтай можно отнести к тем регионам, где индивидуальное производство на протяжении длительного периода формирует основу валового производства сельхозпродукции, что создает условия для развития интеграционных процессов в регионе.

Рисунок 1. Структура сельского хозяйства Республики Алтай по формам организации производства, 2016 г., %

Основными производителями продукции растениеводства в регионе являются хозяйства населения, на их долю в 2016 году приходилось 64,7% сельскохозяйственной продукции. Результаты проведенного SWOT-анализа продемонстрированы в первичной матрице (таблица 3).

Таблица 3

Матрица балльного SWOT – анализа АПК Республики Алтай (фрагмент)

Сильные стороны	Значимость, %	Оценка	Взвешенная оценка	Слабые стороны	Значимость, %	Оценка	Взвешенная оценка
Благоприятные агроклиматические условия для развития животноводства	10	4	0,4	Низкий рейтинг инвестиционной привлекательности АПК региона	10	4	0,4
Наличие пастбищных кормов	12	4	0,48	Устаревшая производственная и социальная инфраструктура	9	5	0,45
Преобладание сельского населения	2	3	0,06	Низкая плотность населения	1	5	0,05
Производство биологически активных добавок к пище продукции	1	4	0,04	Высокий уровень безработицы на селе	6	3	0,18
Устойчивый рост производства продукции сельского хозяйства	12	4	0,48	Дотационный характер сельского хозяйства	9	3	0,27
Государственная поддержка в рамках реализации стратегии социально-экономического развития Республики Алтай на период до 2028 года	5	5	0,25	Низкая доля земель сельскохозяйственного назначения в земельном фонде региона	11	4	0,44
Реализация инвестиционных проектов в сфере молочного и мясного скотоводства	10	4	0,4	Низкая урожайность в отраслях растениеводства	10	5	0,5
Высокий показатель самообеспечения по мясным, молочным, хлебным продуктам	5	5	0,25	Низкий показатель самообеспечения по плодоовощной продукции	7	5	0,35
Высокое качество продукции АПК	6	4	0,24	Низкая загрузка производственных мощностей предприятий АПК	8	2	0,16
Развитая уникальная отрасль животноводства - мараловодство	7	4	0,28	Преобладание индивидуального сектора в производстве сельскохозяйственной продукции	7	4	0,28

Интегрированная оценка	-	-	3,06	Интегрированная оценка	-	-	3,96
Возможности	Значимость, %	Оценка	Взвешенная оценка	Угрозы	Значимость, %	Оценка	Взвешенная оценка
Географическая близость к регионам нового освоения и активного инвестиционного роста	16	5	0,8	Наращивание объемов производства продукции АПК в соседних регионах	20	5	1
Ухудшение экологической обстановки в соседних регионах	5	3	0,15	Развитие регионального бренда продукции переработки в соседних регионах	18	5	0,9
Рост доходов населения	3	3	0,09	Перебои с энергопоставками	12	3	0,36
Повышение спроса на экологически чистую продукцию	16	4	0,64	Стагнационные явления в экономике страны	18	4	0,72
Государственное содействие трансферу технологий в АПК	2	4	0,08	Ухудшение агроклиматических условий	17	1	0,17
Реализация политики импортозамещения в АПК РФ	15	4	0,6	Возникновение очагов падежа скота	5	2	0,1
Развитие системы льготного кредитования производителей и переработчиков сельхозпродукции	12	3	0,36	Рост процентных ставок по кредитам для индивидуального сектора	10	3	0,3
Интегрированная оценка	-	-	3,96	Интегрированная оценка	-	-	3,55

SWOT–анализ АПК региона позволяет выделить следующий сценарий развития

1. Изменение институциональной структуры сельского хозяйства и АПК в пользу развития КФХ, сельскохозяйственные производственные кооперативы, сельскохозяйственные потребительские перерабатывающие кооперативы. Роль КФХ должна выражаться в увеличении доли поголовья скота, находящегося в собственности предпринимательских структур, объемах производимой продукции, земельных ресурсов, находящихся в их распоряжении. Увеличение роли КФХ должно привести к усилению специализации отдельных хозяйств.
2. Формирование и укрепление хозяйственных связей на различных этапах производства и переработки сельскохозяйственной продукции – кормообеспечение, материально-техническое обеспечение, сбыт продукции, первичная и глубокая переработка продукции.
3. Техническое и технологическое перевооружение КФХ.
4. Изменение системы государственного регулирования, в т.ч. государственной поддержки сельского хозяйства и АПК. Объектом государственной поддержки должны стать не отдельные направления (подотрасли) сельского хозяйства, а КФХ, объединенные производственными, хозяйственными, сбытовыми связями.
5. Активизация участия поддерживающих структур (материально-технические, снабженческо-сбытовые и логистические структуры, кредитные организации, образовательные учреждения и пр.) в развитии КФХ, занимающихся растениеводством и животноводством, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье и дикоросы.

Основные риски данного сценария:

1. Социальная, экономическая, технологическая инертность развития мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей, неспособная перейти на более интенсивные методы хозяйствования.
2. Риск недостатка организационно-управленческого потенциала в системе государственного и муниципального управления, который приведет к

торможению создания новых механизмов государственного регулирования отрасли и их нормативному закреплению.

3. Риск недостаточной инвестиционной привлекательности, необходимой для поддержки КФХ.
4. Ограниченность бюджетных средств, необходимых для реструктуризации системы государственной поддержки.
5. Риск кадровой недостаточности, низкого уровня профессиональных компетенций у фермеров.

Результатом целевого сценария должны стать:

1. Формирование такой структуры отрасли, в которой преобладают КФХ, способные внедрять и использовать инновационные отраслевые технологии.
2. Рост доли сельскохозяйственного сырья и дикоросов, которая перерабатывается на территории Республики Алтай.
3. Формирование рыночного сегмента продовольствия и других видов продукции местного производства.
4. Устойчивость развития сельских территории за счет использования собственных внутренних источников.
5. Рост доходов сельского населения.

Гаранян А.С., Ковтуненко М.Г.

Схемы маркетинга, ориентированного на производство и продукт

Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)

doi: 10.18411/lj-12-2018-30

idsp: ljournal-12-2018-30

Аннотация

В данной статье будет рассматриваться тип маркетинга, который ориентирован на производство и продукт. Задачей данного вида маркетинговых мероприятий является толкание потребителей и покупателей приобретать высокотехнологичные или усовершенствованные товары.

Ключевые слова: маркетинг, продукт, рынок, потребитель, производство.

Abstract

This article will discuss the type of marketing that is focused on production and product. The objective of this type of marketing activities is to push consumers and buyers to purchase high-tech or advanced products.

Key words: marketing, product, market, consumer, production.

Для того, чтобы полностью познать маркетинг и его среду, первым делом изучают рынок, его понятие. Рынок - это область обмена, где существует комплекс реальных и потенциальных продавцов и потребителей. Простым словом можно сказать, что рынок это то место, где реализуется сделка купли-продажи.

Освоение рынка в основном определяется двумя критериями:

1. его главные особенности, потребности и возможности;
2. его насыщенность, возможность конкурировать, появление таких же товаров;[1] (12-13 стр)

Изучая рынок в том или ином направлении, все сводится к маркетингу, ориентированному на продукт, либо к маркетингу, ориентированному на потребителя. В

нашей статье изучается маркетинг, ориентированные на продукт и производство. [1] (23-38 стр)

Если строительная компания решила возвести жилое многоэтажное здание, которое отвечает всем требованиям безопасности, построено по самым новым технологиям, то можно смело сказать, что сделана хорошая проектная работа. Но это еще не все, ведь, чтобы получить из этого строения прибыль, то этого недостаточно.

Когда у строительной компании появятся клиенты, которые активно сотрудничают с компанией, которые готовы приобретать их недвижимость, то данный процесс будет успешный. Если же речь идет о компании-производителе продукции и товара, то процесс можно считать успешным, когда у выпускаемого продукта появляется покупатель, более успешно, если этот покупатель постоянен и его количество растет в геометрической прогрессии. Клиент должен быть доволен товаром, ведь тогда он положительно его оценит, посоветует другим и будет покупать еще. Можно сказать, что тогда этот бизнес успешный. [2] (293-299 стр)

Главная задача маркетинга, ориентированного на продукт, это выпустить продукт, нужный потребителю. Политика маркетинговых решений сводится к выбору товара, который стоит произвести. Творческий потенциал компании, ее креативность и фантазия рекламщиков направляется на обеспечение рентабельности производства больше, чем у конкурентов и у товаров-близняшек. [2] (350-362 стр)

Признает ли рынок новый продукт? На этот вопрос найти ответ пока очень сложно да и мало кто вам об этом скажет. А если это так, то всегда существует риск того, что рынок не примет новый продукт. Риск этот будет высокий, если в продукт будет много чего вложено, например, интеллектуального труда, сложности самого товара и прочих инноваций. Ведь все затраты должны быть окупаемы. Если изготовленный товар не будет востребован покупателем, то фирме придется все расходы записать в убытки. Таким образом, производитель должен еще суметь продать свой товар, так как без этого пункта разработка и продвижение товара утрачивает смысл. [4]

Есть много примеров того, как компании вкладывали большие деньги в свои товары, усовершенствовали его. Но только после этого они искали свою целевую аудиторию, своих заказчиков. Такие подходы принесли большие убытки.

Для достижения задуманных целей усовершенствования необходимо изучить и проанализировать окружающую маркетинговую среду и достичь баланса между внешней средой, внутренними условиями предприятия и стратегией развития (рис. 1). [4]

Рисунок 1. Стратегические этапы маркетинга.

Возвращаясь к теме маркетинга, направленного на товар, заметим, что приведенная политика в современной экономике подходит только для тех товаров и услуг, которые положили бы начало формированию новой отрасли промышленности. [6] (115-200 стр)

И все же если производитель решается на применение такого рода маркетинга в границах уже сформированной отрасли, установившегося рынка, ему надо убедиться, что существует хотя бы несколько потребителей на рынке, которые хотят приобрести произведенный товар, а также приобретать его дальше или советовать и распространять другим. Главное, что требуется, это выстроить правильную схему организации маркетинговой деятельности:

- верно установить и охватить отрасли исследования;
- Распознать секции рынка, проявляющий особую заинтересованность;
- установить, какая часть рынка свободна, заинтересованность потенциальных потребителей к конкретной услуге или группе услуг и благодаря этому занять правильное место на рынке;
- уменьшить усилия и расходы при продвижении товаров на рынке по причине грамотного позиционирования;
- подготовить и порекомендовать своим покупателям самые удобные для них услуги;
- сделать рекламную кампанию целевой, не распространяясь по многопрофильным СМИ.

Маркетинг, который “ориентируется на производство”, был всегда пассивным. Заключение относительно выбора продукции, её цены и организации продаж сформировывались только условиями производства, а акции по продвижению, если они и предпринимались, осуществлялись только оптом. Многие компании выходили на рынок с товаром, который совсем был никому не нужен, так как отбор товара для производства делался исходя из производственных возможностей фирмы, а не на базе исследования истинных потребностей Потребителей. [7] (10-19 стр)

В итоге можно сказать, что маркетинг прошлого и начала нынешнего столетия можно назвать системой распределения. В то время организовывались ущемленные меры по продвижению продукции, но в центре всей маркетинговой практики было убеждение, что возрастающий выпуск товара найдет реализацию на постоянно расширяющемся рынке. Бизнесом считалось то, что связано главным образом с производством, а что касается сбыта, то была надежда, что возрастающий спрос поглотит всю произведенную продукцию. Считалось, что деловой успех зависит от эффективного производства и продажи продукции по более низким ценам, чем у конкурентов. [8] (26-45 стр)

1. под ред. В.А. Зайцева. Маркетинг. Учебное пособие для студентов заочной (дистанционной) формы обучения. под ред. В.А. Зайцева - М.: ГИНФО, 2001. - 183 с.. 2001
2. Амблер Т.. Практический маркетинг /Пер. с англ. под общей ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер». – 400 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).. 1999
3. <http://vadim-galkin.ru/sport-2/sport-management/marketing-orientirovannyj-na-produkt/>
4. Голубков Е.П.. ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА. 1999
5. <https://www.cfin.ru/marketing/kevorkov-01.shtml>
6. Пархоменко В.А., Ковтуненко М.Г., Шеина С.Г. Экономика строительства. Учебное пособие / Кубан. гос. технол. ун-т. – Краснодар.: Изд. ФГБОУ ВПО «КубГТУ», 2014 -383с.
7. Априамашвили М.Г. Организационно-экономический механизм управления развитием территории крупного города. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2008 – 250 с.
8. Пархоменко В.А., Тутаришев Б.З., Тютхенева З.И., Априамашвили М.Г. Основы территориально-пространственного развития городов. Экономика города и основы пространственного развития городской территории. Учебное пособие / Кубан. гос. технол. ун-т. – Краснодар.: Изд. ФГБОУ ВПО «КубГТУ», 2008 - 432 с.

Гаранян А.С., Ковтуненко М.Г.

Изменения в законодательстве в сфере сметного образования

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-31

idsp: ljjournal-12-2018-31

Аннотация

В данной статье будет рассматриваться изменения в законодательстве в сфере сметного образования, в сметной стоимости строительства, реконструкций, капитального ремонта от 08.02. 2018 года № 4243-СМ/09 <О применении укрупненных нормативов цены строительства (НЦС)>.

Ключевые слова: смета, образование, цена, законодательство, строительство.

Abstract

This article will consider changes in legislation in the field of budget education, in the estimated cost of construction, reconstruction, overhaul from 08.02. 2018, № 4243-СМ / 09 <On the use of integrated standards of construction price (NTCS)>.

Key words: estimate, education, price, legislation, construction.

Индустрия строительства совершенствуется с постоянно, требуя всё больше кадров. Сметчик - это одна из самых высокооплачиваемых профессий, но она запрашивает высокой точности, внимательности и старательности в исполнении. Еще один плюс профессии заключается в том, что можно сделать выбор: работать на компанию или на себя. [1].

Главным образом, организация и расходование финансовых ресурсов на предприятиях, в учреждениях непроизводственной сферы в зависимости от методов хозяйствования происходит двумя методами:

1. На основе сметного финансирования;
2. На базе самоокупаемости и самофинансирования.

Министром России уточнены особенности использования укрупненных показателей стоимости строительства. [2]

Отмечено, в частности, что сметная стоимость строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства (далее - сметная стоимость строительства) формируется с неперменным использованием сметных нормативов, информация о которых входит в федеральный реестр сметных нормативов в случае если оно финансируется с вовлечением бюджетных средств, образованных или проверяемых государством юридических лиц. Также нормативы используется при определении сметной стоимости капитального ремонта многоквартирного дома, осуществляемого за счет средств регионального оператора, ТСЖ, жилищного, жилищно-строительного кооператива или иного специализированного потребительского кооператива либо средств собственников помещений в многоквартирном доме. [3] (19 стр), [4].

Минстроем России приняты и введены в раздел 1 федерального реестра сметных нормативов 21 сборник укрупненных нормативов цены строительства (далее - НЦС), подготовленных в уровне цен по состоянию на 1 января 2017 года (далее - НЦС-2017). [5] (354 стр)

Область и возможности применения НЦС определены Положением об осуществлении проверки доподлинности распознавания сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, работ по сбережению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, субсидирование которых реализуется с вовлечением средств бюджетов системы Российской Федерации,

средств юридических лиц, созданных Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, юридических лиц, доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в уставных состояниях которых насчитывает более 50 %, принятым Постановлением Правительства РФ от 18.05.2009 N 427, Постановлением Правительства РФ от 12.11.2016 N 1159 "О критериях экономической эффективности проектной документации", а также Методическими рекомендациями по использованию государственных сметных показателей - укрупненных нормативов цены строительства непохожих видов объектов капитального строительства непроизводственного назначения и инженерной инфраструктуры, утвержденными Приказом Минрегионразвития России от 04.10.2011 N 481, техническими частями сборников НЦС-2017. [6] (29-33 стр)

Рассмотрим основные отличия НЦС 2017 года от НЦС 2014 года. В новом сборнике НЦС предлагают использовать для определения потребности в денежных средствах, нужных для создания единицы мощности строительной продукции, также сказано о том, что «строительство финансируется с привлечением средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, средств юридических лиц, созданных Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, юридических лиц, доля в уставных (складочных) капиталах которых Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований составляет более 50 процентов.» Таких данных и разъяснений не приводилось в сборнике НЦС 2014 года.

В сборнике НЦС 2014 года предусмотрены нормативы цены строительства на жилые здания, а в сборнике НЦС 2017 года рассматриваются нормативы цен уже нежилых зданий, так как больницы, диспансеры, поликлиники, здания домов для престарелых и тому подобное. Также изменился коэффициент при строительстве объектов в городе: в 2014 используется 1,08, а в 2017 - 1,06. На Рисунке 1 показаны все оглавления сборников ЦНС 2017 года. [6] (29-33 стр)

Сборник N 01. Жилые здания
Сборник N 02. Административные здания
Сборник N 03. Объекты народного образования
Сборник N 04. Объекты здравоохранения
Сборник N 05. Спортивные здания и сооружения
Сборник N 06. Объекты культуры
Сборник N 07. Железные дороги
Сборник N 08. Автомобильные дороги
Сборник N 09. Мосты и путепроводы
Сборник N 10. Объекты метрополитена
Сборник N 11. Наружные сети связи
Сборник N 12. Наружные электрические сети
Сборник N 13. Наружные тепловые сети
Сборник N 14. Наружные сети водоснабжения и канализации
Сборник N 15. Наружные сети газоснабжения
Сборник N 16. Малые архитектурные формы
Сборник N 17. Озеленение
Сборник N 18. Объекты гражданской авиации
Сборник N 19. Здания и сооружения городской инфраструктуры
Сборник N 20. Объекты морского и речного транспорта

Рисунок 1. Оглавление сборников ЦНС 2017 года.

В НЦС рассматривается стоимость новых зданий, дорог, мостов, в УПБС также включается рассмотрение стоимости реконструкции зданий. Сборники НЦС применяются в области строительства и при оценке объектов недвижимости. Ни в практике строительства, ни при оценке объектов недвижимости эти сборники применять нельзя из-за отсутствия в них всех основных технико-экономических показателей объектоаналогов, неточностей, методологических ошибок и несоответствия

действующим утвержденным нормативным документам в области ценообразования в строительстве. [7]

Справочник Ко-инвест состоит из трех взаимосвязанных блоков:

- принципы построения справочника и рекомендации по использованию;
- укрупненные показатели стоимости зданий, сооружений и элементов наружного благоустройства;
- корректирующие регионально-экономические и стоимостные коэффициенты.

Авторами сборника рассматривается возможность выполнения различных расчетов при оценке таких зданий с использованием приводимых в справочнике «Общественные здания» показателей и индексов, относящихся к конструктивной системе КС-6а. Такие объекты содержатся в разделах «Здравоохранение», «Торговля», «Банки и офисы». Самым эффективным в части расширения возможностей справочника при учете индивидуальных особенностей оцениваемых объектов является его применение совместно со Стоимостными коэффициентами по элементам зданий (отдельное унифицированное приложение к справочникам КО-ИНВЕСТ) и информационно-аналитическим ежеквартальным бюллетенем «Индексы цен в строительстве».

Сборник УПБС ВР предназначен для разработки и применения общей для инвесторов в соответствующем регионе и индивидуальной для каждой подрядной организации системы показателей, отражающих реальные условия деятельности исполнителей работ, экономико-географические условия строительной площадки, особенности конечной продукции строительного производства при составлении сметной документации на начальных стадиях проектирования или по согласованию заказчика и подрядной организации в процессе строительства. [8]

Показатели НЦС учитывают стоимость следующих видов работ и затрат:

- общестроительные работы;
- внутренние санитарно-технические работы;
- внутренние электромонтажные работы;
- работы по устройству внутренних сетей связи, сигнализации и систем безопасности;
- работы по монтажу инженерного и технологического оборудования;
- стоимость инженерного и технологического оборудования, а также мебели и инвентаря;
- пусконаладочные работы;
- затраты на строительство временных зданий и сооружений;
- дополнительные затраты при производстве строительно-монтажных работ в зимнее время;
- затраты связанные с проведением строительного контроля;
- затраты на проектные и изыскательские работы, экспертизу проектной документации;
- резерв средств на непредвиденные работы и затраты. [8]

В итоге можно сказать, что в среде смены от рыночным метода хозяйствования подходит процесс улучшения финансовых связей предприятий. [9] (250 стр)

Увеличивается их независимость по применению фигурировавших в их распоряжении материальных, трудовых и большей части финансовых ресурсов. Видоизменяются тарифы на услуги с тем расчетом, чтобы они в максимальной мере гарантировали свою самоокупаемость и самофинансирование. [10]

1. Постановление Правительства РФ от 12 мая 2017 г. N 563 "О порядке и об основаниях заключения контрактов, предметом которых является одновременно выполнение работ по проектированию,

- строительству и вводу в эксплуатацию объектов капитального строительства, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации"
2. <http://stroy-smeta.com/sostavlenie-smet>
 3. М.К. Воробьев, И.А. Осипов. Теория финансов. Учебно-методический комплекс. Минск - 2005. 2005
 4. Вангельева Е.К.. Конспект лекций по курсу «Бюджетный менеджмент». Мариуполь 2007. 2007
 5. Пархоменко В.А., Моисеенков А.Р., Ковтуненко М.Г. Оценка недвижимости. Оценка рыночной стоимости зданий и земельных участков. Учебное пособие Часть 3. / Кубан. гос. технол. ун-т. – Краснодар.: Изд. ФГБОУ ВПО «КубГТУ», 2013 -354с.
 6. Болобан Т.И., Ковтуненко М.Г., Митринюк В.В. Оценка эффективности коммерческой недвижимости и управляющих компаний города Краснодара // Сборник статей Международного научно-практического конгресса «Девелопмент и инновации в строительстве». ФГБОУ ВО «КубГТУ»; Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE». 2017. С. 29-33.
 7. <http://docs.cntd.ru/document/456079974>
 8. Приказ Министерства регионального развития РФ от 16 ноября 2010 г. № 497 "Об утверждении Методических указаний по разработке укрупненных сметных нормативов для объектов непроизводственного назначения и инженерной инфраструктуры"
 9. Априамашвили М.Г. Организационно-экономический механизм управления развитием территории крупного города. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2008 – 250 с.
 10. <http://pravo.gov.ru/>

Гудошников В.М.

Предпосылки разработки стратегии устойчивого развития предприятия

*Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва
(Россия, Саранск)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-32

idsp: ljjournal-12-2018-32

Аннотация

В статье рассматриваются современные теоретические аспекты устойчивого развития. Выделены основные компоненты устойчивого развития, и предпосылки стратегий устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экология, экономический рост, социальный аспект, экономический аспект.

Современный мир характеризуется высокими темпами модернизации, кибернетизации и технологического развития как общества в целом, так и производства. С каждым годом появляются новые технологии, позволяющие эффективней вести предпринимательскую деятельность, производить высокотехнологичную продукцию с меньшими издержками, распространять продукцию на рынках разных континентов. Однако, несмотря на столь быстрое развитие, многие проблемы остаются не решенными, а некоторые впервые выходят на первые позиции по необходимости их решения.

Одной из такой проблем является сохранение окружающей среды. Динамическое развитие технологий и рост промышленных предприятий привели к медленной деградации экологии. Ухудшается среда обитания человека, загрязняется воздух и почва, меняется климат некоторых регионов планеты. Таким образом, если не решить данную проблему, в скором времени мы не сможем оставить пригодное место обитания другим поколениям.

Так же, кроме глобальных проблем, есть менее масштабные и значимые проблемы, тем не менее, способные нанести социально-экономический ущерб группам индивидов. С развитием экономики, развивается и ее нестабильность. Глобальные мировые экономические кризисы, локальные происшествия, дестабилизирующие экономические

отношения, социально-политические решения оказывают влияние на бизнес. Подобное влияние может разрушить любую компанию в кратчайшие сроки.

В связи с необходимостью решения новых проблем и вызовов, появилась новая концепция ведения бизнеса и социально-экономических отношений, названная устойчивым развитием.

Основное определение устойчивого развития было опубликовано в докладе Комиссии ООН «Наше общее будущее» в 1987 году. Согласно данному докладу, устойчивое развитие – это развитие, обеспечивающее удовлетворение потребностей нынешнего поколения и не подрывающее при этом возможности удовлетворения потребностей будущих поколений. [1] В настоящее время понятие «устойчивое развитие» широко используется во многих сферах, в том числе и научных. Это обуславливается междисциплинарностью данного понятия. Изучением устойчивого развития и его концепции занимаются многие ученые, например Тетиор А.Н., Шевчук Л. Т., Тимофеева О., Капицын В. М. и другие. Существующие исследования показывают, что устойчивое развитие включает в себя четыре основных компонента: экологический, экономический, социальный и политический.

Экологический компонент подразумевает под собой необходимость рационального использования имеющихся ресурсов, снижения доли невозпроизводимых ресурсов в производстве, восстановления и поддержания экосистем для стабильности окружающей среды.

Экономический компонент должен обеспечить стабильный экономический рост предприятий, регионов, национальной экономики, ведение деятельности с учетом закономерности природы.

Социальный элемент устойчивого развития направлен на удовлетворение потребностей индивидов, улучшение качества и уровня жизни, не только нынешнего поколения, но и будущих.

Политический элемент выступает в роли инструмента, призванного обеспечить реализацию вышеописанных составляющих устойчивого развития.

Таким образом, устойчивое развитие направленно: на решение экологических проблем для возможности жизни будущих поколений в пригодной окружающей среде; на борьбу с бедностью, неравенством; на модернизацию предприятий для более эффективного ведения бизнеса с учетом экологических и социальных концепций.

Устойчивое развитие, и его цели, по своей сути являются глобальной инициативой. К данной повестке присоединилось большинство стран мира, вместе обсуждающих приоритетность задач и выработку общих подходов к их реализации. Развитые страны наиболее вовлечены в данный процесс, так как обладают необходимыми кадровыми и финансовыми ресурсами для решения глобальных проблем. Стоит отметить, что большую часть концепций и целей устойчивого развития могут реализовывать промышленные предприятия всех уровней. В силу своего влияния как на общество, экономику, так и на окружающую среду, бизнес способен привести к устойчивому развитию мирового сообщества в целом. Однако, прежде всего, отдельным предприятиям необходимо достичь устойчивого развития.

Ученые выделяют следующие критерии устойчивого развития предприятия: экономические, экологические, социальные. В контексте устойчивого развития предприятий, экономический критерий означает финансовую стабильность предприятия, рост экономических показателей, способность к выживанию во время глобального или иных экономических кризисов. Экологический аспект подразумевает не только соблюдение законодательства по охране окружающей среды, применения экологически чистых материалов и сырья, стремление к безотходному производству, снижение доли

невозобновляемых ресурсов в процессе производства, но проявление активной позиции по восстановлению и содержанию на должном уровне экосистем, способствующих нормальной жизнедеятельности людей. Социальный критерий означает необходимость в социальной ориентации бизнеса – внесение полезного вклада в жизнь индивида и общества, социальную ответственность, удовлетворение интересов и потребностей персонала, создание правильного климата в коллективе предприятия, ведение дел честно и открыто, с ориентацией на престиж и имидж предприятия.

Для достижения устойчивого развития, необходимы определенные нововведения, модернизация, как производства, так и организации управления предприятием. Анализ литературы показал, что для оценки влияния модернизации на устойчивое развитие предприятия существует определенный набор критериев. Приведем наиболее значимые в таблице 1.

Таблица 1.

Критерии оценки влияния модернизации на устойчивое развитие предприятия

Экономические показатели	
Финансовые коэффициенты	Технологические коэффициенты
маневренности и автономии	годности основных фондов (ОФ)
текущей платёжеспособности	обновления ОФ
финансовой зависимости	прироста ОФ
Организационные коэффициенты	Производственные коэффициенты
эффективности управления	производственной устойчивости
экономичности оргструктуры	рентабельность производства
чистая прибыль на 1 работника управления	производственного потенциала
Маркетинговые коэффициенты	Инвестиционные коэффициенты
изменения объёмов продаж	Инвестиционной активности
маркетинговых затрат	Инвестиций в основной капитал
доля рынка	Инвестиций в НИОКР
оборота товарных запасов	Финансовых инвестиций
Инновационные коэффициенты	
прогрессивности оборудования	обновления активной части ОФ
прироста производительности труда	обновления продукции
Экологические показатели	
безотходность производства	уровень использования вторичного сырья
коэффициент ресурсосберегающих технологий	уровень загрязнения окружающей среды
Социальные показатели	
стабильность кадров	обеспеченность нормальных условий труда
отношение средней зарплаты на предприятии к средней зарплате по отрасли	задолженность по зарплате на 1 работника

Использование данных коэффициентов в исследовании эффективности модернизации для устойчивого развития предприятия, позволит наиболее эффективно контролировать процесс и своевременно вносить корректировки в реализуемые мероприятия.

Таим образом, устойчивое развитие является важной задачей каждого предприятия. Достижение целей устойчивого развития позволит сохранить окружающую среду для будущих поколений, побороть бедность и улучшить возможности для развития и реализации способностей людей. Глобальных целей устойчивого развития можно достичь при активном участии промышленных предприятий, что может быть успешно реализовано через разработку и реализацию соответствующей стратегии.

1. Наше общее будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://устойчивоеразвитие.рф/files/monographs/OurCommonFuture-introduction.pdf>
2. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий. Экономика и организация управления. 2009. — № 2. — С. 50–60.

Качанова Н.Н.

Вопросы интеграции статистической науки, практики и образования

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-33

idsp: ljjournal-12-2018-33

Аннотация

В настоящей статье рассмотрены основные направления развития статистики как науки, её роль в становлении цифровой экономики, задачи подготовки специалистов в соответствии с новыми образовательными стандартами и профессиональными стандартами в области статистики.

Ключевые слова: Статистика, информация, анализ, образование, наука, интеграция, профессиональный стандарт.

Основная цель статистической деятельности в профессиональном плане может быть определена, как разработка и совершенствование статистической теории и методологии; сбор, обработка, систематизация и обобщение массовой информации о социально-экономических явлениях и процессах, ее анализ и прогнозирование.

Статистическая методология является основой проведения статистических наблюдений и объективного анализа социально-экономических явлений и процессов.

К основным направлениям развития статистики можно отнести: совершенствование системы национальных счетов; статистику населения и здравоохранения; уровень жизни населения и обследования населения по социально-демографическим проблемам; методологию формирования статистической информации о современном рынке труда в соответствии с международными стандартами.

Статистика оперирует и работает с большими числами. Поэтому для будущих выпускников в области статистической науки и практики необходимо знание новых информационно-коммуникационных технологий.

Глобализация экономических связей, становление цифровой экономики требует постановки и решения новых задач в области статистики, среди которых можно выделить следующие:

- создание цифровой аналитической платформы статистических данных;
- организация мониторинга для достижения целей устойчивого развития России;
- модернизация системы профессионального обучения в области статистики.

Эффективное решение поставленных задач возможно только с применением современных информационных и телекоммуникационных технологий. В Информационно-вычислительной системе Росстата (ИВС Росстата) только на федеральном уровне обрабатывается более 20 млрд. показателей, ведется более 1320 операционных баз по различным направлениям статистики.

Для оценки устойчивого развития стран, в том числе и России, разрабатывается 17 взаимосвязанных комплексных групп показателей. Одна из важнейших групп характеризует качественное образование, состоит из 11 показателей (относительные показатели структуры и индексы).

В составе 40 государственных программ Российской Федерации, сгруппированных по пяти важнейшим направлениям, выделена государственная программа «Развитие образования» на 2013 – 2020 годы. Целью этой программы является обеспечение высокого качества российского образования в соответствии с перспективными задачами развития общества и экономики.

В специальность высшего образования «Статистика» включена в качестве самостоятельного направления подготовки, а также утвержден профессиональный стандарт «Статистик».

Современное определение профессионального стандарта имеет двойное значение: для работодателей позволяет устанавливать более конкретные требования к работнику с учетом специфики деятельности организации; для учебных заведений – учитывать при формировании федеральных государственных образовательных стандартов профобразования. Таким образом, позволяет объединить интересы теории и практики.

Уровень экономического образования во многом зависит от умения выпускника собрать, обработать и проанализировать данные финансово-экономической деятельности, как в конкретной организации, так и на макроуровне.

Статистическая специальность становится все более востребованной не только в системе государственной статистики, но и в бизнесе – растет численность персонала в фирмах и компаниях. Знание статистики необходимо экономистам, менеджерам, финансистам, социологам, политологам и другим специалистам. Поэтому интерес у студентов к статистическим дисциплинам достаточно высокий. При этом при обучении необходимо закладывать такие знания и умения, как грамотно производить статистические расчеты с применением соответствующих математико-статистических методов и информационных технологий, а также последующую аналитическую работу с полученными данными; применять статистические пакеты прикладных программ; готовить доклады и презентации с использованием современных средств, мультимедийных технологий и программных продуктов.

Использование официальной статистической информации и методологии, бизнес-информации в образовательном процессе финансово-экономических вузов позволяет повысить уровень статистической грамотности, научить работать студентов с реальными фактическими данными, применять статистические методы в анализе социально-экономических явлений и процессов, делать научно-обоснованные выводы, и в целом повысить уровень современного образования.

В учебном процессе при подготовке профессиональных статистиков необходимо особое внимание уделять вопросам реализации типовых задач с применением специальных программ и информационных технологий, шире использовать дистанционное образование через интернет. Особенно это касается подготовленной и мотивированной аудитории: студентов, получающих второе образование, студентов заочной формы обучения, магистрантов, аспирантов.

Студентов и аспирантов необходимо знакомить со статистическими работами Росстата, приглашать на обсуждение актуальных проблем на заседаниях секции статистики в Центральном Доме учёных РАН, что позволит понять и приблизить статистическую подготовку студентов к потребностям науки и практики.

Знания будущих выпускников в области статистической науки и практики должны соответствовать единым стандартам, принятым в двухуровневой системе высшего образования, а также требованиям профессиональных стандартов в области статистики.

Таким образом, интеграция и гармонизация науки, практики и образования позволят подготовить будущих специалистов на высоком уровне, конкурентоспособных на современном рынке труда.

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 01.03.05 Статистика (уровень бакалавриат), утвержденный приказом Минобрнауки России от 16.02.2017 № 140
2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 01.03.05 Статистика (уровень магистратура), утвержденный приказом Минобрнауки России от 16.02.2017 № 140
3. Профессиональный стандарт «Статистик», утвержденный приказом Минтруда России от 08.09.2015 № 605н
4. <http://www.gks.ru/>

Кешишян К.Г.**Пути совершенствования учета основных средств***ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»
(Россия, Сочи)**doi: 10.18411/lj-12-2018-34**idsp: ljjournal-12-2018-34***Аннотация**

В статье описаны ключевые направления совершенствования учета основных средств. Актуальность данной темы объясняется тем, что на данном этапе развития экономики при постоянно растущих рисках хозяйственной деятельности необходимо совершенствовать бухгалтерский учет в целом на предприятии, а, следовательно, и учет его разделов, одним из которых является – учет основных средств. Следовательно, грамотно выстроенный учет основных средств представляется эффективным способом минимизации хозяйственных рисков.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, минимизация риска, основные средств, хозяйственный риск.

Abstract

In article the key directions of improvement of accounting of fixed assets are described. The relevance of this subject is explained by the fact that at this stage of development of economy at constantly growing risks of economic activity it is necessary to improve accounting in general at the enterprise, and, therefore, and accounting of its sections, one of which is – accounting of fixed assets. Therefore, competently built accounting of fixed assets is represented in the effective way of minimization of economic risks.

Keywords: accounting, minimization of risk, the main of means, economic risk.

Отдельное место в минимизации рисков хозяйственной деятельности предприятия занимают вопросы учета основных средств, что обусловлено их значимостью для функционирования предприятия.

Основные средства образуют всю производственно-техническую базу любого предприятия, так как в их состав включены такие базовые элементы, как здания, транспорт, компьютерное оснащение и даже, мебель, иными словами все то, без чего невозможно работа современного предприятия.

Полнота объема, текущее состояние и непрерывное отражение движения основных средств – все это необходимые критерии для учета, так как неправильная оценка данных показателей ведет к искажению точной картины, и как следствие вызывает цепной ряд хозяйственных рисков, представленный на рисунке 1.

Рисунок 1. – Хозяйственные риски предприятия, связанные с учетом основных средств.

Исходя из вышеописанного, следует уделить особое внимание вопросам совершенствования учета основных средств. Так как абсолютно любое предприятие заинтересовано в увеличении прибыли. [3]

Для того, чтобы выработать рекомендации по усовершенствованию учета основных средств, следует рассмотреть основные проблемы, связанные с его ведением.

Учет основных средств достаточно сложный аспект, которому следует уделять особое внимание. В первую очередь его стоит выделить из всего состава бухгалтерского учета и обратиться к рассмотрению основных недостатков имеющихся при первичном учете основных средств, а также в существующей системе всей информации об основных средствах организации в целом.

Первый недостаток, который на практике прослеживается в большинстве случаев – это отсутствие четкого графика документооборота, а то и полного его отсутствия. Что в свою очередь приводит к нарушению сроков сдачи первичных и сводных документов и своевременности дальнейшего оформления и обработки данных документов. [2]

Следующим недостатком являются многочисленные нарушения в оформлении документов внутреннего назначения (отсутствие некоторых реквизитов, например точной даты или названия учреждения).

Еще одним явным недостатком учета основных средств, с которым сталкивается значительное число предприятий это отсутствие системной осведомленности об изменениях и нововведениях в формах первичной документации, а зачастую из-за нехватки типовых бланков в использование идут оформленные бланки «от руки».

Последним недостатком стоит выделить - многообразие и большой объем данных первичного учета. Различные условия их получения и регистрации, многочисленность возникновения исходной первичной информации, значительная сложность процесса заполнения их носителей создают определенные трудности по проведению работы на первой стадии учетного процесса.

Проанализировав ряд основных проблем, связанных с учетом основных средств, представляется целесообразным переход к выборке ключевых направлений совершенствования их учета.

Первое направление – это подбор только высококвалифицированного бухгалтерского персонала, но даже в этом случае не стоит забывать об организации систематических курсов по повышению квалификации.

Данное направление позволит расширить и приобрести необходимые навыки учетной работы, ознакомиться с изменениями в законодательстве, изучить порядок применения их на практике, что в свою очередь позволит существенно сократить ошибки в учете и отчетности.

Следующим направлением в повышении эффективности ведения учета основных средств является безукоризненное соблюдение действующего законодательства в сфере учета основных средств. Частым примером нарушения служит неправильное соотношение основных средств и амортизационной группы, к которым они принадлежат, что приводит к ошибкам в учете. Поэтому соблюдение законодательства является ключевым фактором, обуславливающим качество учета.

Также не стоит забывать о таком аспекте как правильное заполнение всех необходимых для учета документов. Первичные учетные документы принимаются к учету, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. Документы, форма которых не предусмотрена в этих альбомах, должны содержать следующие реквизиты:

- наименование и дату составления;
- название организации;
- содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении;
- наименование должностей ответственных лиц и их личные подписи.

Еще одним немаловажным направлением достижения совершенствования учета основных средств является утвержденный перечень лиц, имеющих право подписи

первичных учетных документов, а также разработка четкого графика последующего документооборота.

Последним ключевым направлением можно считать пути совершенствования организации первичного учета с использованием ЭВМ, которые представлены на рисунке 2.

Рисунок 2. – Способы совершенствования учета основных средств, с применением ЭВМ.

Стоит отметить, что полностью автоматизированный учет основных средств позволит ускорить обработку информации о поступлении, выбытии, ремонте, понизить вероятность ошибок при перенесении информации из первичных документов в регистры бухгалтерского учета. А также сократить количество первичной учетной документации, что будет способствовать повышению точности и оперативности учета основных средств.

Все вышеперечисленное представляется эффективным инструментарием по совершенствованию учета основных средств. Подводя итог исследования, следует отметить, что применение выбранных направлений по совершенствованию учета основных средств поможет минимизировать целый ряд озвученных хозяйственных рисков.

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», (ред. от 29.07.2018).
2. Артеменко, В.Г. Учет основных средств. – М.: Библиотека журнала «Бухгалтерский учет», 2017. – 55 с.
3. Еремчук, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности и ее риски. – М.: ИПБ-БИНФА, 2015. – 310 с.

Зими́на Л.Ю., Ки́рюхина М.Н.

Первые ошибки начинающих субъектов предпринимательства

*ФГБОУ ВО «УлГУ»
(Россия, Ульяновск)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-35

idsp: ljjournal-12-2018-35

Аннотация

Статья посвящена анализу ошибок, с которыми сталкиваются предприниматели в начале своей деятельности. Показана значимость проблем выбора цели бизнеса, составления бизнес-плана и отсутствия правовых знаний у предпринимателя. Задача статьи - описать типовые ошибки начинающих бизнесменов и дать рекомендации, как их не допустить.

Ключевые слова: бизнес, предпринимательство, бизнес-план, капитал, финансовые ресурсы.

Abstract

The article is devoted to the analysis of errors faced by entrepreneurs at the beginning of their activities. The importance of the problems of choosing a business goal, business plan and

lack of legal knowledge of the entrepreneur. The task of the article is to describe typical mistakes of beginning businessmen and give recommendations on how to prevent them.

Keywords: business, entrepreneurship, business plan, capital, financial resources.

Начинающие субъекты предпринимательства – это, как правило, представители малого бизнеса, который, в свою очередь, является основой рыночной экономики. Однако, начинающие предприниматели не всегда имеют необходимые знания и опыт ведения бизнеса, но даже и они не страхуют их от ошибок, зачастую дорогостоящих, способных разрушить только что созданный бизнес.

Общеизвестно, что восемь из десяти вновь зарегистрированных субъектов предпринимательства прекращают свою деятельность в первые же годы работы. Ввиду того, что начинающие предприниматели испытывают трудности при организации своей деятельности и её развития в дальнейшем, знание основных ошибок при создании предпринимательского дела остается актуальным по сегодняшний день.

Выявлением проблем начинающих и действующих субъектов предпринимательства занимаются не только ученые, но и бизнесмены. Ведь кто, как не они, знают специфику ошибок, непосредственно сталкиваясь с ними в своей практике? Так, по мнению П. Анненкова, предприниматель может столкнуться со множеством препятствий, как в начале своего пути, так и в процессе становления и развития бизнеса [1, с. 21]. В своей книге «Ошибки на миллион», опираясь на личный опыт управления бизнесом, П. Анненков указывает на сорок ошибок, которые совершают люди, решившие создать собственный бизнес. Известный американский предприниматель У. Баффет тоже дает советы, как избежать многих ошибок в бизнесе [2]. Опыт этих и других успешных предпринимателей очень ценен и представляет значительный интерес. Однако, для человека впервые вступающего на путь предпринимательской деятельности, не всегда бывает понятной даже терминология, которую используют «гуру бизнеса». Между тем, опираясь на мнение авторитетных экспертов и собственные наблюдения, постараемся выделить первые наиболее существенные ошибки начинающих предпринимателей.

На первый план, на наш взгляд, следует поставить ошибку непонимания конечной цели создаваемого бизнеса. Многие предприниматели рассматривают бизнес как самоцель, желания денег, власти, престижа и уважения. Они не представляют, какой бизнес хотят получить в итоге, каков может быть денежный результат и как это поможет им реализоваться, как личностям. Только четкое понимание того что должно получиться в итоге, позволяет осознанно подойти к выбору сферы деятельности и возможности реализации бизнес-идеи в ней.

Следующей ошибкой, чаще всего, является руководство краткосрочными целями при выборе самой бизнес-идеи, что приводит к тому, что начинается реализация бизнеса, который невозможно масштабировать. Придумать (или выбрать) хорошую бизнес-идею и на ее основе открыть фирму – лишь первый шаг в предпринимательской деятельности. Бизнес тогда имеет смысл и дает устойчивую прибыль, когда он развивается, т.е. масштабируется. Самый простой способ - это освоение новых территорий, будь то новый район, новый город, новая область и даже страна (речь идет о международных рынках) [4, с. 54]. Второй способ это продажа франшизы за свой товар или услугу. Третий – это органический рост бизнеса за счет привлечения новых клиентов в существующую компанию. Такое развитие подразумевает рост числа сотрудников пропорционально числу заказов.

Третья существенная ошибка в начале бизнеса это - несоответствующий будущей деятельности выбор формы регистрации субъекта предпринимательской деятельности, а также системы налогообложения. И то и другое существенно сказывается на стартовых затратах, а в последующем и на текущих финансовых результатах. Первый бизнес, как правило, регистрируется в форме ИП или ООО, но отсутствие специальных правовых

знаний зачастую не позволяет начинающему предпринимателю видеть существенные отличия данных правовых форм, их преимущества и недостатки. А недолжное внимание в суть существующих сегодня налоговых режимов, может привести к значительным финансовым потерям. Поэтому предприниматель должен понимать не только собственно свой бизнес, но и хотя бы минимум нормативно-правовой базы, регулирующей его деятельность.

Со временем предприниматели, конечно, начинают разбираться в вышеперечисленных вопросах, но если у них нет должного образования и знаний в начале организации деятельности, то лучше обратиться в специальные консалтинговые организации, которые занимаются бухгалтерским, юридическим и другими видами сопровождения [3, с. 83].

Ещё одной из первых ошибок авторы считают неумелое использование стартового капитала. Некоторые начинающие предприниматели, получая стартовый капитал, увлекаются атрибутами бизнеса, оправдывая это тем, что подобные расходы необходимы для формирования имиджа и репутации предприятия. Однако лучше всего, стартовый капитал вкладывать в организацию первых продаж, формирование базы клиентов, повышение качества продукта или услуги, установление деловых связей.

Отсутствие ведения и отслеживания денежных потоков (кэш-флоу) также является существенной ошибкой, которая негативно сказывается на будущем бизнеса. У вновь созданной организации могут быть положительные отчеты о финансовых результатах, но реальных денежных средств на расчетном счете может не оказаться. Между тем, деньги – это самый важный ресурс бизнеса. Если компания останется без финансовых ресурсов, то она, скорее всего, погибнет. Предприниматели должны правильно планировать входящие и исходящие из компании денежные потоки. Не давать слишком больших отсрочек клиентам, не соглашаться на маленькие предоплаты за товары и услуги.

Еще одна ошибка, на которую следует обратить внимание – это смешивание личных финансов с финансами компании. В результате на личные цели уходят оборотные средства, а развитие бизнеса не осуществляется из-за их нехватки. Чтобы избежать такой ситуации, у предпринимателя должен быть не только хороший уровень финансовой грамотности, но и умение разделять деньги в зависимости от целей.

И наконец, еще одна ошибка – это игнорирование заключения сделок на бумаге. Любые договоренности нужно обязательно фиксировать в письменном виде. В основном это касается таких стейкхолдеров, как клиенты, партнеры, поставщики и сотрудники. Во время переговоров каждая сторона видит все обсуждаемое по-своему и интерпретирует в свою пользу. Важно грамотно составить договор или контракт и подписать его, несмотря на личные взаимоотношения с контрагентом. Это не потому, что люди нечестные и хотят обмануть друг друга. Это обычное свойство человека – переворачивать в своей голове факты так, чтобы в них была наибольшая ему выгода.

Так же у начинающих предпринимателей могут возникнуть и другие ошибки:

- ожидание легкого успеха (не стоит забывать, что бизнес дает хорошие результаты чаще всего в долгосрочной перспективе, но из-за ситуации в России в 90-х годах, менталитет сформировался таким образом, что предприниматели боятся инфляции, перемен власти и прочих факторов, которые в долгосрочной перспективе могут существенно повлиять на бизнес, если не разрушить его);
- отсутствие понимания целевой аудитории (ориентирование на то, что предприниматель может продать или предложить, а не то, в чём нуждается потребитель, и за что он готов платить);
- неумение делегировать полномочия (предприниматель полагает, что ему самому нужно искать и обслуживать клиентов и покупателей, договариваться с поставщиками, принимать товар, заниматься бухгалтерией, документами и прочей рутиной, но выгоднее часть

функций, например, бухгалтерию, отдать на аутсорсинг, так как это существенно экономит время и повышает качество работы).

Учитывая тот факт, что ошибки совершают все, но у каждого они свои, невозможно не отметить всеобщую ошибку начинающих предпринимателей – это отсутствие плана действий. Для того, чтобы иметь полную картину в области, которой хочет заниматься начинающий предприниматель, ему необходимо своевременно изучать всю доступную информацию, связанную со сферой его бизнеса: бизнес-планы, книги и статьи, предложения франчайзеров, реальные кейсы и т.д. Это позволит ему составить собственный бизнес-план создания и развития бизнеса с указанием целей и задач в виде цифр объема продаж и прибыли и сроков их реализации.

Начинающий предприниматель не может быть застрахован от неудач. Даже бизнес-план не всегда помогает в этом. Для предпринимателя должно стать привычным работать в непредсказуемой обстановке, ведь в таких же условиях приходится работать и его конкурентам.

Резюмируя, нужно отметить, следующее:

во-первых, не следует торопиться с открытием бизнеса; возможности для этого появляются каждый день; главный ресурс предпринимателя в начале пути – время, необходимо спокойно оценивать идеи, проекты, ресурсы и прочее [2,с.29].

во-вторых, наиболее успешным вариантом будет начинать деятельность с минимальным капиталом, не рискуя по-крупному, так как изначально следует получить хотя бы небольшие суммы прибыли и встроиться в цепочку бизнес-процессов;

в-третьих, к моменту начала своей деятельности все возможные типовые ошибки должны быть проанализированы, ведь успешное решение многих вопросов до открытия бизнеса существенно снижает риски для начинающего предпринимателя.

1. Анненков П. Ошибки на миллион. – М.: Эксмо, 2015.
2. Баффет, У. Назад в школу! Бесценные уроки великого бизнесмена и инвестора. – М.: АСТ, 2010.
3. Кабаков, В. С. Предпринимательские риски: сущность, виды, возможности управления // Экономика предпринимательства. 2012. С. 81-86.
4. Сероусова, Л. В. Значимость стратегического планирования в малом бизнесе // Инновационная наука. 2016. С. 54-56.

Ковтуненко М.Г., Заворотынская В.В., Трошкин Н.И.
Недвижимость: её основные свойства, специфические особенности и виды
использования

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-36

idsp: ljjournal-12-2018-36

Аннотация

В данной статье приведено определение недвижимости. Разобраны её основные свойства, которые необходимо знать и отличать. Также подробно описаны специфические особенности недвижимости. В статье рассмотрены виды разрешённого использования объектов капитального строительства и земельных участков и говорится о том, что понимается под видом использования. Приводится подробное описание видов разрешённого использования объектов недвижимости и некоторые примеры, связанные с ними. Также в статье указаны виды, количество и класс распространенной недвижимости в городе Краснодаре.

Ключевые слова: недвижимость, основные свойства, специфические особенности, виды разрешенного использования, фактор, объект.

Термин «недвижимость» появился в российском законодательстве со времен Петра I.

Недвижимостью (в соответствии со статьей 130 ГК РФ) называют земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания и сооружения. К недвижимости также относятся подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего водного плавания, космические объекты и другое имущество.

Проще говоря недвижимость – это физические объекты с фиксированным местоположением в пространстве и всё, что неотделимо с ними связано как над поверхностью, так и под поверхностью земли, а также права, интересы и выгоды, обусловленные недвижимостью.

Недвижимость обладает рядом свойств:

1. Недвижимость как экономический объект: стоимость, цена, доходность, низкая ликвидность, полезность, затраты на содержание. В данном случае недвижимость является объектом инвестирования и налогообложения, характеризуется она спросом и предложением.

2. Недвижимость как физический объект: местоположение, границы и площадь, размеры (высота, длина, ширина, объём), ландшафт, форма, определенный тип почвы, залежи всевозможных ископаемых.

3. Недвижимость как правовой объект: право собственности, вещные права (наследование, оперативное управление, дарение, аренда, залог и т.д.).

4. Недвижимость как социальный объект удовлетворяет психофизиологические и интеллектуальные потребности людей.

Недвижимость является самым основательным, долговечным и фундаментальным товаром, удовлетворяющим сложные потребности потребителей, из всех существующих, его нельзя: украсть, потерять или испортить. Существенными характеристиками являются неизменяемость и материальность. Объекты недвижимости обладают полезностью, которая определяется степенью удовлетворения потребностей потребителя. Также полезность, социальные стандарты, экономические и политические направленности, законы и правительственные решения, состояние окружающей среды, параметры инфраструктуры формируют стоимость объектов недвижимости. [1]

Недвижимость способна обладать специфическими особенностями присущими чаще всего только ей:

1. Основное внимание отдается жилищной недвижимости, в которой лучше всего проявляются характеристики объекта. Но так как недвижимость сложна и неоднородна, то она зачастую требует точного определения прав и их границ.

2. Инвестиционный характер недвижимости проявляется в том, что она является долговечным товаром, никак не потребляемым в процессе использования. Все изменения, связанные с недвижимостью, зависят от действия временного фактора. Недвижимость имеет свойственный только ей характер удовлетворения человеческих потребностей благодаря тому, что её можно использовать длительный период времени. То есть, если человек достаточно платежеспособен, то потребность в жилье для него будет однократна. Данная потребность будет исчерпываться после приобретения жилищной недвижимости в собственность. Это условие также может относиться к таким видам недвижимости, как заводы, фабрики, офисы, банки, магазины и склады. [2] Некоторые из них построены в давние периоды времени, но до сих пор нормально функционируют, так как имеют современное оборудование.

3. Действие фактора местоположения приводит к уникальности каждого объекта недвижимости. Поэтому если сооружения не располагаются на одном и том же земельном участке, но при этом имеют схожие характеристики, решения в архитектуре и конструкциях, то их стоимость никогда не будет одинаковой.

4. Главной отличительной особенностью недвижимости является высокая капиталоемкость, которая обуславливается затратой большого количества финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Долговременное благо всегда требует больших затрат.

Рассмотрим подробнее направления, на которые тратятся любые виды ресурсов. Происходят затраты на создание объектов недвижимости, а также на передачу полученных товаров от продавца к покупателю в результате совершения рыночных сделок. Основные факторы, оказывающие влияние на совершение данных сделок: уникальность каждого из объектов недвижимости, возникновение дополнительных требований при оформлении сделок, связанных с объектом, обязательная государственная регистрация объектов недвижимости, увеличение продолжительности и сложности рыночных сделок с недвижимостью и так далее. [3]

5. Недвижимость является товаром в любой момент своего жизненного цикла. То есть в продаже может участвовать как полностью завершенное строение, так и «недострой». Подлинным товаром при таких продажах является право собственности (право владения) на объект недвижимости на любом этапе строительства. Такой объект будет использоваться длительный период времени в виде экономического блага или в качестве источника дохода.

Товары, не являющиеся предметами длительного пользования, можно продать в течение весьма ограниченного срока после изготовления. Если не совершить продажу такого товара в отведенный для этого период времени, то вероятнее всего произойдет наложение серьезных экономических санкций. Что касается товаров длительного пользования, таких как недвижимость? Такие товары являются товарами с момента изготовления и до момента появления необратимых изменений, которые исключают возможность дальнейшей эксплуатации, то есть полезность товара исчезает. Из всего этого следует, что «период товарности» для недвижимости является максимальным. [4]

6. Количественное несовпадение качественных характеристик недвижимости.

7. Неодинаковая товарность различных видов и составляющих недвижимости. Все товары текущего потребления и длительного пользования можно продавать и приобретать на равных основаниях и без каких-либо ограничений. Однако с недвижимостью всё обстоит иначе. Имеются некоторые её виды, на коммерческий оборот которых либо наложен прямой законодательный запрет, либо этот оборот связан с ограничениями.

В настоящее время в Российской Федерации законодательно отсутствует возможность свободной купли-продажи земли, в том числе земельных участков в составе городских территорий. Земельные участки можно только арендовать, а товарами в данном случае являются права на аренду.

8. Более низкая ликвидность недвижимости по сравнению с другими товарами. Ликвидность – это степень обратимости товара в деньги. Аспекты ликвидности могут быть качественными и количественными.

Не все особенности из вышеперечисленных характерны только для недвижимости. Многие из них имеют прямое отношение ко всем инвестиционным товарам. Но совокупность специфических характеристик действует только для объектов недвижимости. [5]

Если речь заходит о видах использования недвижимости, то под видом использования понимается их допустимое функциональное назначение: индивидуальный жилой дом, торговый центр, объект производственного назначения и так далее.

По ГК РФ (статья 37) разрешенное использование земельных участков и объектов капитального строительства может быть следующих видов:

1. Основные виды разрешенного использования.
2. Условно разрешенные виды использования.

3. Вспомогательные виды разрешенного использования, которые могут допускаться только в качестве дополнительных по отношению к основным видам.

Основные виды разрешенного использования объектов недвижимости, а также земельных участков, определяются правообладателями самостоятельно без каких-либо согласований и разрешений. Но это не касается тех случаев, когда все прямо предусматривается законом и иными нормативно-правовыми актами. [6]

Основные конкретные виды разрешенного землепользования и использования объектов недвижимости определяются правилами землепользования и застройки, относящимися к каждой территориальной зоне.

При выборе условно разрешенного вида использования объекта недвижимости необходимо наличие соответствующих разрешений от уполномоченных публичных органов.

Отдельные объекты недвижимости, которые технологически или функционально связаны с объектами капитального строительства, являются вспомогательными видами разрешенного использования объектов недвижимости.

Чем выше стоимость объекта недвижимости, тем больше сумма налога на него. [7]

В настоящее время в Краснодаре всё чаще встречаются новостройки эконом и комфорт класса, в которых присутствуют квартиры-студии, одно- и двухкомнатные квартиры. Это связано с тем, что данный вид недвижимости наиболее ликвидный. Пентхаусы представлены на рынке города в ограниченном количестве. Они предлагаются к продаже только в некоторых домах бизнес класса. Востребованными являются квартиры-студии, поэтому чаще всего именно данный тип квартир предусматривается проектами. Недвижимость в Краснодаре на данный момент распределилась на такие количества: 0,2% - пентхаус, 1,20% - сдача одной комнаты, 3,10% - многокомнатные квартиры, 9% - квартиры-студии, 15,80% - трёхкомнатные квартиры, 28,50% - двухкомнатные квартиры; 42,20% - однокомнатные квартиры.

Если речь идет об уникальных объектах недвижимости Краснодара, то таковыми являются: Шуховская башня, Стадион «Краснодар».

Таким образом, рыночный характер экономики Российской Федерации характеризуется своей спецификой и преобладанием использования недвижимости как товара. Исключениями является то, что человек не приобретает объект недвижимости, а строит его сам, а также то, что происходит приобретение в собственность объектов недвижимости в результате приватизации. Все особенности недвижимости-товара определяются в конечном итоге её свойствами как вещи. Также существует необходимость создания закона о рынке недвижимости, в котором должны быть представлены единые понятия и термины, объекты рынка недвижимости, его участники и стандарты их деятельности. Важно определение рамок государственного регулирования рынка недвижимости.

1. Пархоменко В.А., Моисеенков А.Р., Ковтуненко М.Г. Оценка недвижимости. Оценка рыночной стоимости зданий и земельных участков. Учебное пособие Часть 3. / Кубан. гос. технол. ун-т. – Краснодар.: Изд. ФГБОУ ВПО «КубГТУ». 2013. С. 2013 -354
2. Васильева, Л.С. Экономика недвижимости: учебник/Л.С. Васильева - М.: Эксмо, 2008. - 480с. - (Высшее экономическое образование)
3. Горемыкин, В.А. Экономика и управление недвижимостью: учебник/ В.А. Горемыкин - М.: МГИУ, 2007. - 345 с.
4. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости: учебник - 4-е изд., перераб. и доп./В.А. Горемыкин - М.: Высшее образование, 2007. - 655 с. - (Кристалл знаний)
5. Рой, Л.В., Третьяк, В.П. Анализ отраслевых рынков: учебник/ Л.В. Рой, В.П. Третьяк - М.: ИНФРА - М, 2008. 442 с. - (Учебник экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова)
6. Сухорукова, Н.Н. Все о недвижимости. Вторичный рынок жилья / Н.Н. Сухорукова. - М.: Питер, 2017. - 840 с.
7. Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости / А.Н. Асаул и др. - М.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, АНО "ИПЭВ", 2014. - 472 с.

Таусова И.Ф., Майер А.Э.**Управление оборотным капиталом и контроль за его функционированием***Адыгейский государственный университет
(Россия, Майкоп)**doi: 10.18411/lj-12-2018-37**idsp: ljjournal-12-2018-37***Аннотация**

Эффективное управление оборотными активами является результатом финансового оздоровления предприятия. В статье приведена блок-схема эффективного управления оборотными активами, базирующаяся на принципах рационального использования оборотных средств как наиболее мобильной части имущества.

Ключевые слова: оборотный капитал, управление, контроль.

Система управления оборотными активами — это система целенаправленно организованных взаимодействий между объектом и субъектом управления, путем реализации функций управления с применением комплекса методов, средств и финансово-экономических инструментов исследования, с учетом действия на них факторов внутренней и внешней среды.

Одним из направлений исследования в данной работе является раскрытие теоретических положений относительно управления оборотными на предприятии; обобщение факторов, оказывающих влияние на эффективность использования оборотных активов; формирование путей и способов поэтапного управления оборотными активами.

Бесспорно, важным элементом для успешного функционирования предприятия является наличие и состав оборотных активов. Именно оборотные активы являются индикатором работы промышленной организации. От их размера зависит эффективность деятельности в целом, именно на них возложена функция финансирования плановых расходов, нормального функционирования производства и реализации продукции. Наличие активов сверх норм ведет к их неэффективному использованию и отвлечению в запасы, не использование в дальнейшей операционной деятельности. При условии недостатка оборотных активов организация может столкнуться с проблемой невыполнения своих обязательств в полном объеме.

На объем оборотных активов могут влиять много факторов, среди них: хозяйственная деятельность предприятия, объем производства продукции, продолжительность производственного цикла, наличие различного ассортимента продукции, условия сотрудничества с поставщиками и покупателями, порядок расчетов с дебиторами и кредиторами и др.

На сегодня, главной прерогативой для любого промышленного предприятия является максимизация прибыли и снижение расходов на ведение бизнеса. Для достижения этой цели необходимо разработать четкую, эффективную и правильную политику по управлению активами экономического субъекта, а особенно внимание уделить управлению оборотными активами. Эффективность и целесообразность управленческих решений отразится на эффективности функционирования предприятия в целом, а именно: на его ликвидности, платежеспособности и как следствие на финансовой устойчивости.

В различные моменты деятельности предприятия оборотные активы находятся в разном виде: начиная с сырья, материалов, топлива, производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и заканчивая дебиторской задолженностью и денежными средствами. Основное назначение оборотных активов стоит в обеспечении бесперебойного процесса производства и процесса оборота

активов, именно поэтому вопрос управления этим видом активов является актуальным для любого предприятия.

Для более эффективного управления над всеми оборотными активами А.С. Бондаренко предложил разделить все оборотные активы на подразделы такие как: 1. Дебиторская задолженность; 2. Запасами; 3. Денежные средства и текущие финансы [1].

Однако, несмотря на такое разделение, для управления всеми оборотных активов можно предложить блок-схему, по которой приводится поэтапный контроль. Эта схема представлена шагами (этапами) следуя, которым можно достичь желаемых результатов. Более детально каждый этап охарактеризован в таблице 1.

Таблица 1

Блок-схема эффективного управления оборотными активами

Этап	Содержание этапа
1. Анализ размера оборотных активов за предшествующий период	Необходимо обозначить следующие показатели: — просчитать имеющийся размер оборотных активов и рассчитать динамику оборотных активов за текущий и предшествующий периоды; — рассмотреть динамику оборотных активов по отдельным разделам, таким как: дебиторская задолженность, материальные запасы, денежные средства; — проанализировать существующий уровень рентабельности данных активов, и факторы, влияющие на данный показатель; — проанализировать источники образования оборотных активов и их состав.
2. Выбор оптимального подхода объема формирования активов	Выделяют три основных подхода, из которых организация выбирает для себя наилучший: — консервативный подход; — умеренный подход; — агрессивный подход. Характеристика каждого приведена ниже.
3. Обеспечение эффективности использования оборотных активов	Данный этап охватывает: — выбор системы мероприятий, которые бы помогли сократить операционный цикл не снижая тем самым производственные мощности и объем реализуемой продукции; — расчет нормы оборотных активов и определения их оптимального значения; — расчет целесообразного размера активов на наступающий период.
4. Определение оптимального соотношения между постоянными и сезонными активами	На данном этапе необходимо определить сезонную потребность в оборотных активах (для организаций, деятельность которых зависит от сезонности работ). Сезонная потребность рассчитывается как разница между наибольшей и наименьшей потребностью в текущем году или операционном цикле.
5. Обеспечение оптимального уровня ликвидности	Одна из приоритетных целей при принятии управленческих решений — вопрос обеспечения соответствующего уровня платежеспособности предприятия по текущим обязательствам
6. Обеспечение рентабельности оборотных активов	Суть данного этапа в том, что высвобожденные из оборота средства должны быть вложены заново, чтоб получить прибыль. Для этого необходимо эффективно использовать временно высвобожденные оборотные активы для формирования портфеля временных инвестиций.
7. Минимизация затрат производственного процесса	Управленческие решения, относительно управления оборотными активами должны быть направлены на уменьшение потерь производства от инфляционных изменений и изменений конъюнктуры рынка.
8. Факторы финансирования отдельных видов оборотных активов	Определение состава оборотных активов, финансирование которых должно производиться в указанные сроки и в указанном количестве.
9. Обеспечение источников финансирования оборотных активов	Определение оптимального пути финансирования оборотных активов организации.

Считаем, что последовательная реализация приведенных этапов позволит эффективно организовать процесс контроля за функционированием оборотного капитала.

Вместе с тем, существует ряд недостатков в вопросе управления оборотными активами. Среди них можно отметить отсутствие четко определенной методики, которой могут следовать предприятия для принятия своих управленческих решений по вопросам управления оборотными активами. Соответственно каждое предприятие вынуждено разрабатывать собственную методику решения этой проблемы.

1. Бабенко, И.В. Оборотные средства (активы): сущность и расчет основ-ных показателей: учеб. пособие для студентов вузов / И. В. Бабенко, Э. Н. Кузьбожев. — Курск, 2008.
2. Кубашичева, С.А. Принципы управления оборотным капиталом орга-низации / С.А. Кубашичева, И.Ф. Таусова // Проблемы и перспективы социаль-но-экономического развития регионов Юга России: сб. науч. трудов по матери-алам II Всероссийской научно-практической конференции / под науч. ред. А.А. Тамова. — Майкоп, 2015. С. 245-250.
3. Кубашичева, С.А. Понятие оборотного капитала предприятия / С.А. Кубашичева, Л.Э. Дивина // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сб. науч. трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции / под науч. ред. А.А. Тамова. — Майкоп, 2015. С. 250-255.

Несходимова А.С., Саенко И.И.

Мотивация персонала - ключ к успеху предприятия

Кубанский ГАУ им И.Т. Трубилина

doi: 10.18411/lj-12-2018-38

idsp: ljjournal-12-2018-38

Аннотация

В данной статье рассматривается мотивация как движущая сила трудовыми ресурсами. В тексте широко отражены виды и методы этого процесса.

Трудовые ресурсы предприятия играют важную роль в развитии предприятия. От них зависит производственный цикл, эффективность производства, рентабельность предприятия, его конкурентоспособность, место предприятия на рынке товаров и услуг. Трудовые ресурсы – это совокупность работников различных профессий, квалификаций и должностей предприятия, состоящих в регулируемых договором найма отношениях с предприятием (организацией).

Управление трудовыми ресурсами – сложный процесс, комплекс взаимосвязанных экономических, социальных и психологических методов, направленных на формирование и поддержание его в наиболее эффективном виде, чему напрямую способствует мотивация работников.

Мотивация – психологический процесс, обусловленный созданием особых рабочих условий внутри компании, и управляющий действиями сотрудников. Она побуждает каждого участника деятельности предприятия выполнять свои рабочие обязанности с высшей степенью эффективности. Мотивация сотрудников выполняет следующие задачи: привлекает высококвалифицированных специалистов, способствует качественному выполнению поставленных целей, создает благоприятный и дружелюбный климат между работниками, повышению статуса и уважению предприятия на рынке труда. Однако необходимо помнить о том, что мотивирование приносит положительный эффект только тогда, когда сотрудники ощущают важность своего вклада в деятельность предприятия.

Каждый работник должен обладать статусом, соответствующим его прямым обязанностям. Представительство компании в переговорах, важные командировки не

только в пределах страны, но и за рубежом, участия на престижных собраниях и совещаниях – все это определяет положение одних сотрудников в глазах других. К тому же нерегулярные, но достойные поощрения мотивируют намного эффективнее, чем ожидаемые, плановые. Примечательно, что награждение за успешную работу должно быть скоротечным, поскольку длительный временной промежуток снижает эффект поощрения.

Существует несколько видов мотивации работников: материальные и нематериальные. Материальные способы удовлетворяют только физиологические потребности (еда, вода, жилье и т.д.) и потребность в безопасности – уверенность в завтрашнем дне. К ним относятся: денежное и неденежное вознаграждения, а также система штрафов. В свою очередь под денежным вознаграждением понимают повышение заработной платы, премии, надбавки, полный социальный пакет, льготы и скидки на продукты или услуги, предоставленные компанией. Неденежные вознаграждения подразделяются на путевки на отдых, билеты на различные культурные мероприятия, предоставляемые компанией, выходные, технологическое улучшение рабочего помещения. Неприятным видом материальной мотивации является система штрафов, примером которой может быть материальное наказание одного из работников за систематические опоздания, невыполнение рабочего плана, снятие премий. Примечательно, что уровень материального наказания должен соответствовать уровню совершенного проступка. Главной целью таких наказаний является психологическое воздействие для предотвращения нарушений трудовой дисциплины не только наказываемого работника, но и других сотрудников. При этом руководителю следует найти «золотую середину», используя систему штрафов вместе с системой поощрения.

Однако практика показывает, что материального поощрения недостаточно для полноценной мотивации работника. В таких случаях руководитель использует нематериальные способы поощрения персонала. К их формам относятся: публичная похвала, возможность карьерного роста, приятная дружественная атмосфера внутри предприятия, проведение корпоративных мероприятий, различные профессиональные конкурсы, стремление к получению специальных призов, поздравления и обратная связь.

К современным методам мотивации относят элементы различных корпоративных игр, таких как рейтинговые таблицы, соревнования, корпоративные квесты. Использование таких игр вызывает возникновение азарта, способствующего высокой производственной эффективности. Сотрудник или группа сотрудников, показавших наилучший результат по итогам проведения игры, награждается соответствующими поощрениями.

При выборе методов мотивации работников предприятия, необходимо учитывать реальные финансовые возможности компании. В случае отсутствия возможности материального стимулирования сотрудников, необходимо использовать нематериальные поощрения. Именно психологическое настроение персонала является важным составляющим высокой производительности работников.

Паскарь Н.С., Голощапова О.С.

Особенности применения форм налогового стимулирования инвестиционной деятельности на предприятии

*ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»
(Россия, Калининград)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-39

idsp: ljournal-12-2018-39

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы бюджетно-налогового стимулирования инвестиционной деятельности в России. Проведен анализ нормативно-правовых актов по

налоговому стимулированию инвестиционной деятельности, а так же форм их применения. Сделан вывод о необходимости применения других методов стимулирования, так как нормативно-правовая база в области государственного налогового стимулирования инвестиционной деятельности недостаточно проработана.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, налоговые льготы, экономика, налоговое стимулирование, государственное стимулирование.

Наиболее значимой задачей развития российской экономики на современном этапе является достижение стабильного экономического развития. Определяющее значение для решения этой задачи имеют инвестиции. Так как инвестиционная деятельность лежит в основе модернизации производственного потенциала, государство использует различные финансово-экономические инструменты, одним из которых является налоговое стимулирование.

Анализ форм и методов государственного стимулирования инвестиционной деятельности по субъектам РФ выявил использование субъектами РФ различных форм государственного стимулирования инвестиционной деятельности. Во всех анализируемых регионах используется информационно - консультационная поддержка, снижение налоговой ставки, субсидии на возмещение части затрат по инвестиционной деятельности. Однако, такие формы государственного стимулирования, как облигационный займ, инвестиционный налоговый кредит не получили широкого распространения при поддержке инвестиционной деятельности.

В исследовании обратим внимание на форму государственного стимулирования инвестиционной деятельности, как на форму снижения налоговой ставки. В таблице 1 представлена информация по снижению налоговых ставок при инвестиционной деятельности на предприятии.

Таблица 1

Информация по снижению налоговых ставок по субъектам РФ при реализации инвестиционного проекта

Субъект РФ	Налог на имущество организаций	Налог на прибыль организаций
Амурская область	Налоговая ставка 0%	Снижение ставки до 13,5 %
Курская область	Налоговая ставка 0%	Снижение ставки до 13,5 %
Тюменская область	Налоговая ставка 0%	Снижение ставки до 13,5 %
Хабаровский край	Налоговая ставка 0%	Снижение ставки до 13,5 %
Ростовская область	Снижение ставки до 1, 1 %	Снижение ставки до 13,5 %
Брянская область	Налоговая ставка 0%	Снижение ставки в 1, 2 год - 13,5 %, последующие -14%
Липецкая область	Налоговая ставка 0%	Снижение ставки до 13,5 %
Сахалинская область	Снижение ставки до 1, 1 %	Снижение ставки максимально до 13,5 %
Ульяновская область	Налоговая ставка 0%	Снижение ставки 13,5%
Краснодарский край	Налоговая ставка 0%	Снижение ставки до 14%
Калининградская область	Первые 6 лет – по ставке 0%, с 7 по 12 годы – по ставке 10%	Первые 6 лет – по ставке 0%, с 7 по 12 годы – по ставке 10%

Анализ предоставления налоговых льгот при реализации инвестиционной деятельности показал, что по налогу на прибыль организаций возможно снижение налоговой ставки до 13,5%, а так же полное освобождение или частичное снижение по налогу на имущество организаций на срок действия инвестиционного соглашения или же на период окупаемости, но не более 5 лет.

Из таблицы видно, что инвестиционное законодательство проработано достаточно, государство предоставляет льготы по стимулированию инвестиционной деятельности. Но не все регионы в полной мере используют весь спектр возможностей, и, как следствие, упускают значительные возможности для развития собственной деятельности.

В своем исследовании, обратим внимание, на формы и методы бюджетно-налогового стимулирования инвестиционной деятельности для предприятий, которые не относятся к стратегическим, или к ОЭЗ.

Поэтому, в части теоретической научной новизны предлагаем обоснование форм бюджетно-налогового стимулирования по следующим классификационным признакам:

Первая группа:

- инвестиционная деятельность, осуществляемая на действующем предприятии;
- инвестиционная деятельность, осуществляемая на вновь созданном предприятии.

Вторая группа:

- инвестиционная деятельность, реализуемая с рентабельностью отрасли;
- инвестиционная деятельность, реализуемая с рентабельностью больше, чем в среднем по отрасли;
- инвестиционная деятельность, реализуемая с рентабельностью меньше, чем в среднем по отрасли.

Третья группа:

- инвестиционная деятельность по срокам реализации проекта от 3 до 5 лет;
- инвестиционная деятельность по срокам реализации проекта от 5 до 7 лет;
- инвестиционная деятельность по срокам реализации проекта больше 7 лет.

В результате, изучив принципы, описанные в статье Ерыгина Ю.В., Голощаповой О.С., Саакян А.М. Вестника Сибирского государственного аэрокосмического университета М.Ф. Решетнева 2012 года № 4 на странице 216-218 принципы налогового и финансового стимулирования инновационной деятельности предприятий ракетно-космической отрасли, формируем матрицу соотношения действующих и рекомендуемых форм бюджетно-налогового стимулирования инвестиционной деятельности на предприятии.

Таблица 2

Матрица рекомендуемых форм стимулирования инвестиционной деятельности на предприятии

Формы стимулирования	Классификационные признаки							
	в зависимости от регистрации предприятия		в зависимости от уровня рентабельности			в зависимости от срока реализации проекта		
	на действующем предприятии	на вновь созданном предприятии	рентабельность равна отраслевой	рентабельность выше отраслевой	рентабельность ниже отраслевой	срок реализации от 3 до 5 лет	срок реализации от 5 до 7 лет	срок реализации больше 7 лет
Налоговые								
инвестиционный налоговый кредит	X		X	-	X	X		
снижение налоговой ставки		X		-	X	X	X	X
Бюджетные								
выпуск облигационных займов	X		X	X		X	X	X
субсидии	X	X	X	X	X	X	X	X

Таким образом, из таблицы видно, налоговые льготы могут быть предоставлены по двум формам, так как они в большей степени могут повлиять на стимулирование деятельности предприятия.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. В случае, когда предприятие успешно развивается, внедряя инвестиционные проекты с целью получения большего дохода и открытия новых вакансий, его руководство может с полным правом рассчитывать на получение инвестиционного налогового кредита. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен на срок от одного года до пяти лет. Поэтому данный вид стимулирования подходит для действующих предприятий с рентабельностью равной отрасли или выше ее со сроком реализации инвестиционной деятельности от 3 до 5 лет.

Снижение налоговой нагрузки путем уменьшения налоговых ставок или освобождения от уплаты налога предоставляет налогоплательщику возможность иметь дополнительные финансовые ресурсы для модернизации производства, обновления технологии и производимой продукции без каких-либо обязательств со стороны последнего по направлениям их использования. Данный вид стимулирования приводит к росту производства, которое в дальнейшем позволит получать доходы в бюджет за счет налоговых поступлений от большого количества предприятий. Он наиболее целесообразен для вновь созданного предприятия. При этом учитывается, что это в основном предприятия, которые связаны с большой долей затрат. Срок реализации инвестиционного проекта от 3 до 7 лет.

Компенсация банковских процентов - возмещение части затрат по уплате процентов за пользование кредитами, полученными субъектами инвестиционной деятельности в российских кредитных организациях, предоставляются в соответствии с графиком оплаты процентов по привлеченным кредитам, установленным кредитными договорами. В большинстве случаев данная форма стимулирования предоставляется предприятиям, реализующим инвестиционные проекты в сфере инноваций. Подходит для действующих предприятий с рентабельностью отрасли, или выше со сроком реализации от 3 до 5 лет.

Бюджетное стимулирование может представлено разными формами. В рамках исследования, обратим внимание, на выпуск облигационных займов государством. Данная форма предназначена для финансирования приоритетных инвестиционных проектов. Данный вид льгот обеспечен планируемыми доходами от объектов капитальных вложений, либо долей от самого объекта, если на момент погашения займа объект не был завершен. Важный плюс долгосрочных облигационных займов – это отсутствие необходимости в обязательном залоге обеспечения. Условия предоставления финансов будут неизменными долгое время - до 5 лет и более.

Субсидии могут быть рекомендованы для всех предприятий, с рентабельностью равной отраслевой или ниже, сроком до 3-х лет, так как действует ограничение по бюджетному законодательству. Следует отметить, что субсидии могут иметь разную направленность, так как цели и задачи проектов многообразны.

1. Ерыгин Ю.В., Голощапова О.С., Саакян А.М. Принципы налогового и финансового стимулирования инновационной деятельности предприятий ракетно-космической отрасли // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М.Ф. Решетнева. – 2012. - №4 (44). – 216-218 с.

Попова Е.В., Скибина Я.В.

Современное состояние и проблемы развития российской металлургической промышленности, определяющие актуальность экономических исследований в области сбора и вторичной переработки металлолома

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

doi: 10.18411/lj-12-2018-40

idsp: ljjournal-12-2018-40

Аннотация

В статье рассмотрены основные тенденции развития мировой и российской металлургии. В свете данных тенденций обоснована актуальность вторичной переработки металлолома. Обозначены направления для повышения обеспеченности российских предприятий металлоломом в долгосрочной и среднесрочной перспективах.

Ключевые слова: вторичная переработка, металлолом, металлургия, черный металл, цветной металл

Металл присутствует практически в любой сфере жизнедеятельности человека. Именно поэтому металлургия считается одной из важнейших промышленных отраслей. Благодаря ее развитию люди могут эффективно использовать преимущества металла, а современные технологии способствуют продлению срока службы, уменьшению веса, простоте использования металлических конструкций.

Металлургическая отрасль включает два основных направления: черная и цветная металлургия. Черная металлургия работает со сплавами и изделиями на базе железа. Ко второму направлению относится работа по выплавке сплавов и производству изделий из цветных металлов (все металлы кроме железа).

Успешное развитие большинства экономических отраслей определяется ростом металлургической промышленности. Металлургический комплекс играет значимую роль в индустрии любой страны, именно поэтому он является базовой экономической отраслью. Российская металлургия является крупным участником мирового рынка металлов, одной из отраслей специализации России в рамках международного разделения труда и демонстрирует устойчивое развитие. Хотя и испытывает на сегодняшний день ряд трудностей.

Проблемы развития металлургического комплекса нашей страны детерминированы как глобальными, так и региональными экономическими факторами.

Проблемы глобального характера:

1. Снижение темпов роста мировой экономики и, как следствие, снижение спроса и цен на сырьевые товары, замедление реализации крупных инвестиционных проектов, уменьшение инвестиционных ресурсов в расширение существующих и строительство новых производств.

2. Переизбыток производственных мощностей. В настоящее время спрос на металлы как черные, так и цветные не соответствует темпам ввода новых мощностей в мире. Как следствие, для мирового рынка металлопродукции характерны переизбыток предложения, увеличение доли недозагруженных мощностей, высокий разброс цен с тенденцией к понижению, высокая вероятность кризисных явлений.

3. Замещение металлургической продукции композитными материалами и пластиками.

4. Проблемы сырьевой обеспеченности. Сюда относятся: материалоемкость, энергоемкость, ресурсозатратность, трудоемкость, капиталозатратность производства промежуточной и готовой продукции непосредственно из добываемой руды; труднодоступность руд; проблемы обеспеченности транспортной инфраструктурой; истощение запасов полезных ископаемых и др.

5. Рост требований к экологической безопасности промышленности. В мире активно реализуются государственные программы в сфере энергоэффективности и

экологии. Они закрепляют необходимость разработки и внедрения инноваций, способствующих снижению выбросов загрязняющих веществ, сокращению потребления энергетических ресурсов на уровне стран.

Проблемы регионального характера:

1. Снижение темпов роста российской экономики.
2. Низкий спрос на продукцию металлургической промышленности на внутреннем рынке.

3. Неудовлетворительное состояние технического и технологического уровней российской металлургической отрасли, значительное изнашивание основных фондов, необходимость внедрения современных технологий, компьютеризации процессов производства.

4. Слабая конкурентоспособность ряда видов отечественной металлической продукции на мировом рынке металлургии.

Несмотря на обозначенные проблемы, большинство экспертов сходятся во мнении, что мировая металлургия будет расти. Прогнозируется также рост и для отечественной металлургической отрасли.

Данные тенденции развития мировой и российской металлургии были учтены при разработке Стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2030 года [2]. Согласно проекту документа решение обозначенных выше проблем возможно за счет активизации развития машиностроительного комплекса, осуществления масштабного запуска инфраструктурного и жилищного строительства в стране, строительства магистральных трубопроводов, развития транспортной инфраструктуры, увеличения масштабов и ускорения темпов импортозамещения в таких отраслях, как химическая промышленность, производство посуды, бытовой техники и медицинских изделий и, кроме того, за счет разработки и реализации мер, направленных на повышение обеспеченности российских предприятий металлоломом.

Вторичная переработка лома черных и цветных металлов способствует решению ряда из обозначенных проблем:

- экономии сырья, природных ресурсов, топлива, энергии;
- уменьшению трудозатрат;
- снижению затрат на производство;
- снижению затрат на строительство крупных предприятий по переработке руды, создание и поддержание сложной заводской инфраструктуры, на амортизацию дорогостоящего оборудования;
- снижению уровня загрязнения окружающей среды [3].

В долгосрочной перспективе для увеличения масштабов использования вторичного металлического сырья предполагается организовать строительство небольших заводов по переработке металлолома. Такие заводы требуют меньших капиталовложений, более коротких сроков строительства, простой инфраструктуры, меньшего числа людей, работающих на предприятии, открывают большие возможности для автоматизации основных производственных процессов и создания более благоприятных экологических условий производства. В среднесрочной перспективе разрабатываются и реализуются меры, направленные на повышение собираемости лома в стране, а также снижение ограничений на импорт лома из других стран [2].

1. Металлургический портал Metallplace.ru. – Режим доступа: <http://metallplace.ru/>
2. Проект стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2030 года. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Strategiya.docx>
3. Шутов В.А., Горкавой П.Г., Скибина Я.В. Экономическая обоснованность вторичной переработки лома черных и цветных металлов [Электронный ресурс] / В.А. Шутов, П.Г. Горкавой, Я.В. Скибина // Информационное общество: современное состояние и перспективы развития: сб. материалов X международного форума. – Краснодар, 2018. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32408695>

Реброва А.Д., Ковтуненко М.Г.

Девелоперская схема крупного инвестиционно-строительного проекта без участия управляющей компании

doi: 10.18411/lj-12-2018-41

idsp: ljournal-12-2018-41

Девелопмент в сфере недвижимости – это финансовая операция, заключающаяся в направлении финансовых потоков в недвижимость и извлечении из недвижимости новых финансовых потоков, обеспечивающих инвестору заданную доходность на вложенный капитал.

В целом этот процесс включает в себя подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование, бухгалтерский учет, управление имуществом. Это бизнес, где требуется сравнительно крупные инвестиции с длительным циклом, и где произведенный продукт длительное время может создавать регулярный поток денежной массы. Это бизнес, который реагирует на изменения в технологиях, экономике, демографии, архитектуре, законодательстве, социальной сфере [1, с. 30].

Финансовая схема крупных девелоперских проектов обычно представляет собой сложную комбинацию собственных средств девелопера, привлеченных инвестиций, банковских кредитов и предарендных платежей от будущих арендаторов. При смешанном финансировании девелопер имеет долю в будущем доходном здании и при вложении на раннем этапе порядка 10% от стоимости проекта претендует в будущем на долю до 50% доходов от введенного в эксплуатацию объекта недвижимости [2, с. 195].

В Краснодарском крае есть несколько девелоперских компаний, таких как «Severin Group», «ГАЛС-Девелопмент», «Mr Group», «Новая Площадь», «Снегири» и «Центр Международной Торговли».

«ГАЛС-Девелопмент» в 2013 г. в городе Сочи сдали апарт-отель ЭК «Камелия» с общей площадью 52,776 кв.м.

Рис. 1. Апарт-отель ЭК «Камелия» в городе Сочи

Как и всякий инвестиционный проект, строительство любого объекта (за исключением, конечно, тех, что не попадают в категорию рыночных, военных, социальных и прочих) предполагает определенные стадии и формы работы вкладываемого в него капитала [3, с. 300].

В общем виде эти стадии состоят из нескольких функциональных блоков, которые хорошо всем известны из курса менеджмента:

- Целеполагание инвестора;
- Выбор инвестором инвестиционной стратегии на рынке;
- Планирование реализации проекта, в том числе изучение рынка, конкуренции, технологий;
- Реализация проекта;
- Контроль выполнения поставленных целей.

На практике, в частности в секторе девелопмента, используются вполне современные методики реализации проектов, начиная от планирования и заканчивая введением в эксплуатацию [4].

Рис. 2. Функциональная схема реализации строительства инвестиционного проекта

В раскрытии этой модели все функциональные этапы строительного проекта можно представить следующим образом:

1. На стадии планирования закладывается общая эффективность будущего девелоперского проекта через качественную и количественную экспертизу [5].

2. Оценка физической осуществимости и целесообразности проекта подразумевает выяснение наличия физических возможностей для реализации проекта с учетом его местоположения, состояния инфраструктуры, технологических и технических характеристик, имеющихся строительных и эксплуатационных возможностей.

3. Оценка правовых возможностей реализации проекта включает в себя определение возможностей достижения соглашения с собственником земли об условиях ее вовлечения в процесс девелопмента, проверка соответствия характера предполагаемого проекта существующим правилам землепользования, согласования проекта органами государственного управления и контроля, получение всех необходимых разрешений и правильного оформления исходно-разрешительной документации.

4. Под количественной оценкой проекта понимают оценку проекта с точки зрения финансово-экономической эффективности. Предполагается определение потенциальной выручки, возможного уровня доходности проекта, движения денежных средств, определения достаточности и целесообразности вовлечения в проект собственных средств, необходимость привлечения внешних источников финансирования. Важно производить экспертизу всех входных данных по всем аспектам проекта в сравнении с альтернативными вариантами и учетом потенциальных рисков [6, с. 143].

Для того, чтобы понять, как действительно на практике происходит организация и реализация инвестиционного строительного проекта, имеет смысл рассмотреть порядок осуществления типичного девелоперского проекта, который выглядит следующим образом:

1. Главным ориентиром при планировании проекта в строительстве жилья является вполне конкретный потребитель, который имеет спрос на определенный тип объектов, его место расположения, финансовых условий. Как правило, в девелоперских проектах покупатель жилья частично сам участвует в финансировании проекта. Интересы покупателей заключаются в своевременном получении натуральных результатов проекта – помещений жилой недвижимости и удовлетворения условий договорных обязательств.

Для того, чтобы проект был действительно прибыльным для инвестора и его партнеров, необходим тщательный маркетинговый план, который ориентирует инвестора на потребности рынка, а не на освоение денег в капитальное строительство. Для этого используется технология изучения рынка недвижимости [7, с. 210].

Рис. 3. Изучение рынка строительных услуг при реализации девелоперского проекта

2. Второй задачей, стоящей перед инвестором, является формирование системы финансирования проекта. В девелоперской практике такое финансирование на первичном рынке жилья производится в основном покупателями. Начало финансирования за счет средств покупателей рекомендуется не ранее 30%-ой строительной готовности возводимых объектов недвижимости девелоперского проекта. Предшествующие этапы проекта девелопер должен финансировать за счет собственного капитала или путем привлечения кредитных средств.

Также следует учесть и такой важный элемент при инвестиционном строительстве как риск. Управление рисками при реализации инвестиционного строительного проекта, исходя из практики, осуществляется на всех этапах его воплощения [8, с. 55].

Таблица 1

Система учета рисков в инвестиционном строительстве.

Классификационный признак	Виды рисков
Категория	Риск увеличения затрат на строительство Риск задержек строительства Риск несоблюдения строительных решений Риск увеличения объемов строительства Риск снижения качества строительства Риск не обеспечения безопасности строительства
Вероятность возникновения	Слабовероятные Маловероятные Вероятные Весьма вероятные Почти возможные
Величина потерь	Минимальные Низкие Средние Высокие Максимальные
Степень воздействия	Игнорируемые Незначительные Умеренные Существенные Критические
Уровень принятия	Приемлемые Оправданные Недопустимые

Наиболее общими, широко используемыми и эффективными методами предупреждения и снижения риска в строительстве являются:

- страхование;
- резервирование средств;
- диверсификация;
- ограничение убытков [9, с. 22].

К заключению хотелось бы привести данные крупнейших зарубежных и отечественных девелоперов, которые свидетельствуют и подтверждают получение следующих положительных результатов внедрения системы девелопмента, как профессиональной деятельности по организации (управлению) инвестиционно-строительными проектами:

- сокращение продолжительности стадий разработки и реализации проекта на 7-15%, включая этап строительных работ на 10-25%;
- сокращение затрат на весь проект на 5-15% за счет:
- уменьшения трудоемкости стадии реализации проекта на 5-15%;
- удешевления строительства на 10-20%;
- снижения эксплуатационных затрат на 15-25%.

1. Болобан Т.И., Ковтуненко М.Г., Митринюк В.В. Оценка эффективности коммерческой недвижимости и управляющих компаний города Краснодара // Сборник статей Международного научно-практического конгресса «Девелопмент и инновации в строительстве». ФГБОУ ВО «КубГТУ»; Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE». 2017. С. 29-33.
2. Рыжкова А.А., Ковтуненко М.Г., Болобан Т.И. Эффективность управляющих компаний в сфере жилой недвижимости // Сборник статей Международного научно-практического конгресса «Девелопмент и инновации в строительстве». ФГБОУ ВО «КубГТУ»; Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE». 2017. С. 194-198
3. Пархоменко В.А., Моисеенков А.Р., Ковтуненко М.Г. Оценка недвижимости. Оценка рыночной стоимости зданий и земельных участков. Учебное пособие Часть 3. / Кубан. гос. технол. ун-т. – Краснодар.: Изд. ФГБОУ ВПО «КубГТУ», 2013 -354с.
4. <https://sovman.ru/article/0202/>
5. http://vesco.ru/development/developerskaya_schema/
6. Маркарян С.А., Ковтуненко М.Г. Оптимизация использования экскаваторных комплексов при производстве земляных работ // Сборник статей Международного научно-практического конгресса «Девелопмент и инновации в строительстве». ФГБОУ ВО «КубГТУ»; Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE». 2017. С. 141-145.
7. Савенко А.А., Ковтуненко М.Г., Кальченко В.С. Анализ методов и материалов повышения энергоэффективности здания // Сборник статей Международного научно-практического конгресса «Девелопмент и инновации в строительстве». ФГБОУ ВО «КубГТУ»; Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE». 2017. С. 208-212.
8. Голотина Ю.И., Ковтуненко М.Г. Доступная недвижимость для студентов // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Экологические, инженерно-экономические, правовые и управленческие аспекты развития строительства и транспортной инфраструктуры». ФГБОУ ВО «КубГТУ»; Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE». 2017. С. 54-57.
9. Априамашвили М.Г. Организационно-экономический механизм управления развитием территории крупного города. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2008 – 23с.

Сорокина Т.Ю.

Роль потока человеческих ресурсов в развитии регионального промышленного комплекса

*Ивановский филиал Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова
(Россия, Иваново)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-42

idsp: ljjournal-12-2018-42

Аннотация

В статье дано определение потока человеческих ресурсов как совокупности проживающего населения на территории региона. Определен набор факторов, влияющий

на изменение характеристик потока. Предложены параметры, определяющие уровень потока человеческих ресурсов.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, уровень потока, активность, рентабельность, адаптивность.

Человеческие ресурсы являются одним из видов экономических ресурсов региона и обладают существенными отличиями от других экономических ресурсов. Это обусловлено психологическими, социальными и политическими аспектами трудовой деятельности, которые предопределяют особую роль рынка труда в системе социальных отношений и особое внимание, которое уделяется ему со стороны государства. Мы предлагаем использовать логистическую методологию управления человеческими ресурсами, предполагающую потоковый подход, как один из наиболее эффективных методов управления на сегодняшний день. Для обоснования возможностей применения логистической концепции к управлению человеческими ресурсами прежде всего необходимо установить объект, соответствующий требованиям логистики.

Под потоком человеческих ресурсов понимаем изменяемую во времени и в структуре совокупность проживающего населения, объединенную единым территориальным признаком и определяющую особенности социально-экономической деятельности региона.

При формализации поток можно представить как совокупность взаимосвязанных объектов, существующую как процесс на некотором временном интервале и измеряемую в абсолютных единицах за определенный период времени. Поток человеческих ресурсов (ПЧР) обладает некоторыми свойствами потоков: он находится в постоянном движении. Элементы ПЧР (субъекты) изменяются не только в пространстве и во времени, но меняют и свои качественные характеристики (возраст, социальный статус, место работы и т.д.). Изменение характеристик потока происходит под воздействием набора факторов, которые мы предлагаем рассматривать с точки зрения «дальнего» и «ближнего» окружения субъектов ПЧР [1]. Причем, при определении факторов, влияющих на уровень как ПЧР региона необходимо учитывать социальную компоненту развития. Так, при анализе факторов, определяющих ближнее окружение, необходимо учитывать существенность влияния людей, создающих окружение субъектов ПЧР (близкие, члены семьи, родственники, друзья, знакомые и т.д.). Благоприятная обстановка в ближайшем окружении позволяет добиваться лучших результатов в работе и наоборот, неблагоприятная - привести к полному снижению работоспособности субъектов потока. К факторам, характеризующим дальнее окружение ПЧР относятся политические, правовые, культурные, психологические и др. факторы внешнего окружения. Они могут быть реализованы через влияние масс-медиа, государственную политику, культурное, этическое, религиозное воспитание, психологическое воздействие отдельных групп или всего государства в целом на субъекты потоков.

Предложенный набор факторов не является произвольным, а предполагает последовательное и рациональное сочетание именно тех факторов, которые определяют управление ПЧР региона. Кроме этого, ПЧР определяется общими и частными параметрами, определяющими уровень потока. К общим параметрам можно отнести мощность, интенсивность, структурированность, направленность и т.д. К частным параметрам будут относиться возрастные, национальные гендерные, квалификационные, социально – статусные и др. Соответственно ПЧР представляет собой поток свойств и характеристик отдельных индивидов – составляющих этого потока. В ходе управления данным потоком используются индивидуализированный подход, когда рассматриваются характеристики каждого человека в отдельности, а также интегральный подход, когда рассматриваются все субъекты потока в совокупности и взаимоотношении между ними.

При анализе ПЧР важно учитывать, что именно он является источником трудовых ресурсов для регионального промышленного комплекса, что предполагает необходимость прогнозирования уровня ПЧР при формировании долгосрочной стратегии развития региона.

При оценке состояния ПЧР исходим из того, что поток формируется из двух составляющих – физической и духовной [2]. Казалось бы, что оценка потока может складываться как сумма оценок двух составляющих. Однако, учитывая, что ПЧР – это динамическая система, учитывающая взаимодействия между ее элементами, то в потоке возникает синергетический эффект, который не равен сумме двух составляющих, определяющих поток. Исходя из этого, под оценкой ПЧР будем понимать процесс установления соответствия качественных и количественных характеристик составляющих ПЧР целям и задачам регионального промышленного комплекса. В соответствии с этим требуется разработать систему показателей, в основе которой лежат критерии оптимизации потока. В качестве критериев предлагаем выбирать следующие: уровень затрат; активность; рентабельность; адаптивность. Состав факторов, определяющих компоненты потоков неизменен, в зависимости от критерия оптимизации меняется их содержание [3].

Уровень затрат – необходимый критерий оценки потоков. Конкурентоспособность региона в современных условиях во многом определяется умением эффективно управлять своими затратами. Очень сложно найти оптимальный уровень затрат, при котором, с одной стороны, достигается приемлемый показатель прибыли, а, с другой стороны, минимальны риски потери потенциальной выгоды в будущем. Отправной точкой в поиске «золотой середины», как правило, является анализ затрат регионального промышленного комплекса, то есть, их величины, структуры и динамики с целью выявления возможного снижения затрат и более эффективного использования имеющихся ресурсов с разбивкой по отдельным составляющим комплекса.

Активность потока позволит определить не только фактическое состояние потоков, но и может быть использован при оптимизации потоков. Предлагаемый нами показатель значительно отличается по своей сути от общеизвестного показателя «экономическая активность трудовых ресурсов», который используется при анализе потенциальных возможностей регионального рынка труда. Мы предлагаем оценивать активность потока, как его динамическую составляющую, реализуемую ситуативно, то есть в нужный момент времени.

Следующий критерий, предлагаемый для оценки ПЧР – рентабельность, который может быть использован для оценки меры использования объектов потоков.

Для оценки параметров ПЧР необходим их регулярный мониторинг. Разница в оценках даст величину накопленного потенциала ПЧР. Признаком того, что совокупность компонентов ПЧР возросла, т.е. потенциал ПЧР реализован, является создание конечного продукта или рост производительности труда. Условие принадлежности потенциала ПЧР и необходимого для конкретных целей промышленного регионального комплекса является первым условием эффективного функционирования ПЧР.

Следующий критерий, предлагаемый для оценки ПЧР – адаптивность, так как именно адаптивность потока к потребностям рынка является важнейшим фактором выживания и развития промышленного комплекса региона. Очевидно, что в настоящее время существует широкомасштабная практическая потребность в повышении уровня адаптивности ПЧР. Отсюда вытекает, что критерием качества управления являются экономические результаты деятельности промышленного комплекса, особенно долгосрочного характера. Учитывая динамичный характер экономической среды, можно сделать вывод, что условием стратегической эффективности является адаптивность ПЧР.

В условиях сегодняшнего дня, отличительной особенностью которого является быстроизменяющаяся внешняя среда и связанные с этим проблемы [4], особенно

актуальны вопросы оперативной и точной комплексной оценки ПЧР для принятия управленческих решений по всему промышленному комплексу.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Правительства Ивановской области в рамках научного проекта № 18-410-370001

1. Степанова С.М., Сорокина Т.Ю. Проектирование отраслевых трудовых потоков с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. 2018. № 1 (35). С. 72-73.
2. Степанова С.М., Мамедов С.М.О. Стратегии управления системой ресурсных потоков потребительского рынка: региональный аспект // Научно-аналитический журнал Наука и практика Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. № 2 (22). С. 67-73.
3. Степанова С.М. Управление социально-трудовым потоком промышленного регионального текстильного комплекса // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2011. № 1 (330). С. 11-15.
4. Сперанский С.Н., Тихомиров С.В. Выявление проблем и обоснование необходимости построения механизма управления экономической устойчивости на предприятиях текстильной отрасли // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. 2015. Т. 1. № 9. С. 114-119.

Таусова И.Ф., Гадицкая М.М.

Управление собственным капиталом, как залог эффективности деятельности коммерческой организации

*Адыгейский государственный университет
(Россия, Майкоп)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-43

idsp: ljjournal-12-2018-43

Аннотация

Эффективное управление собственным капиталом является необходимым условием функционирования предприятия на рынке и его выживания в конкурентной борьбе. В статье рассмотрены современные подходы и приемы к оптимизации структуры собственного капитала хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: собственный капитал, управление, оптимизация.

В настоящее время для большинства промышленных организаций проблема эффективного управления собственным капиталом является актуальной, потому что он является не только одним из источников финансовых ресурсов предприятия, но и определяющим фактором принятия управленческих решений.

Рисунок 1 — Схема организации управления собственным капиталом

Под организацией управления собственным капиталом нужно понимать создание эффективной управленческой системы и ее постепенное усовершенствования [1]. Именно такую задачу и решает организация управления собственным капиталом, которая представлена на рисунке 1.

Целью управления капиталом является удовлетворение потребности в финансовых средствах по разным направлениям деятельности предприятия и оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий эффективного использования для увеличения стоимости бизнеса [2]. Традиционно управление капиталом рассматривают в двух аспектах: управление формированием и использованием.

При управлении собственным капиталом предприятия на основе финансовой отчетности, целесообразно оценить его объем и динамику, соответствие темпов изменения собственного капитала темпам изменения активов, соответствие объема реализованной продукции чистой прибыли, динамику удельного веса собственного капитала в общем объеме финансовых ресурсов предприятия.

Необходимо отметить, что процесс управления собственным капиталом основывается на определенном механизме, который является системой основных элементов и функций, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений. Одним из основных вопросов управления собственным капиталом предприятия является определение оптимальной структуры капитала.

Процесс управления стоимостью привлечения собственного капитала за счет внешних источников характеризуется высоким уровнем сложности и требует соответственно высокой квалификации исполнителей. Это управление осуществляется путем разработки и реализации эмиссионной политики предприятия, а также его дивидендной политики (или политики распределения прибыли).

В процессе финансового управления капиталом оптимизация его структуры является одним из наиболее важных и сложных заданий. Основными целями оптимизации структуры капитала является поиск оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом, минимизация расходов по привлечению долгосрочных источников финансирования, а также обеспечения владельцам капитала максимальной рыночной оценки вложенных ими денежных средств.

Оптимизация структуры капитала предприятия является сложным процессом финансового управления и включает ряд последовательных этапов:

1. Анализ капитала предприятия. Прогнозирование возможной потребности в капитале.
 2. Определение источников, форм и лимитов привлечения капитала.
 3. Прогнозирование альтернативных вариантов структуры.
 4. Оценка стоимости капитала с альтернативными вариантами.
 5. Оценка основных факторов, влияющих на формирование структуры капитала.
 6. Определение критериев и методов оптимизации структуры.
 7. Расчет оптимальной структуры капитала по определенному критерию.
 8. Корректировка оптимальной, определения целостной структуры капитала.
 9. Сравнение затрат по проведению с выгодами от оптимизации.
- Формирование плана-графика оптимизации структуры [3].

При осуществлении оптимизации процесса управления собственным капиталом на предприятии используются следующие методологические подходы, а именно:

- а) подход, основанный на оценке финансового левериджа;
- б) подход, основанный на оценке производственно-финансового левериджа;
- в) EBIT-EPS подход;
- г) метод «Дюпон».

Сопоставляя эффективность внедрения данных подходов в практику финансово-хозяйственной деятельности можно сделать вывод, наибольшую значимость для управленческой структуры имеет подход, основанный на оценке финансового левериджа, так как его механизм позволяет сопоставить взаимодействие уровня финансового риска и доходности собственного капитала и в дальнейшем осуществлять наиболее рациональное управление последним [4].

При этом основным недостатком использования данных подходов является не использование данных о внутренней структуре активов и пассивов. Это ограничивает возможность моделирования стратегии управления собственным капиталом субъекта хозяйствования при выходе на рынок капитала.

Таким образом, управление собственным капиталом — это влияние субъекта рынка (предприятия) на объект управления (то есть собственный капитал) с целью эффективного и оптимального использования этого объекта для ведения хозяйственной деятельности субъекта.

1. Бадрутдинова, З.Г. Использование информации о собственном капитале в системе контроллинга / З.Г. Бадрутдинова, А.В. Лыжова // Актуальные вопросы современной науки: сб. статей по материалам XI международной науч.-практ. конф. В 2-х частях. 2018. С. 252-260.
2. Кыштымова, Е.А. Оценка эффективности использования собственного капитала в управлении организацией / Е.А. Кыштымова, О. Чаплыгина // Со-временные проблемы науки, технологий, инновационной деятельности: сб.науч. трудов по материалам межд. науч.-практ. конф. В 4-х частях. Под общей редакцией Е.П. Ткачевой. 2017. С. 80-83
3. Евстафьева, Е.М. Системный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности о собственном капитале коммерческой организации / Е.М. Евстафьева // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — Ростов-на-Дону, 2010. № 2 (31). — С. 177-186.
4. Евстафьева, Е.М. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации / Е.М. Евстафьева // Экономические и гуманитарные науки. 2011. № 1 (228). — С. 59-66.

Таусова И.Ф., Гадицкая М.М.

Анализ эффективности функционирования собственного капитала

*Адыгейский государственный университет
(Россия, Майкоп)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-44

idsp: ljjournal-12-2018-44

Аннотация

В статье рассмотрены основные методы и приемы экономического анализа, а также оценки стоимости собственного и отдельных его элементов.

Ключевые слова: собственный капитал, экономический анализ, эффективность.

Несмотря на значительное количество исследований в области анализа собственного капитала, до сих пор существует потребность совершенствование этой методологии. На данный момент не существует четко выраженной модели по определению его «оптимальной» структуры, которая обеспечивала бы эффективное управление собственным капиталом

Для анализа собственного капитала применяют такие его виды: горизонтальный, вертикальный, сравнительный, коэффициентный и интегральный финансовый анализ.

Горизонтальный анализ определяет динамику отдельных составляющих капитала, а вертикальный — их структуру. Такие виды анализа лишь констатируют факты, не объясняя причин положительных или отрицательных изменений, которые произошли на предприятии.

Сравнительный анализ предполагает сопоставление фактических показателей с плановыми, среднеотраслевыми, показателями конкурентов и тому подобное.

Анализ с помощью финансовых коэффициентов основывается на определении соотношения различных абсолютных показателей. Относительно собственного капитала эти показатели можно разделить на группы: 1) коэффициенты финансовой устойчивости, 2) коэффициенты оборачиваемости собственного капитала; 3) коэффициенты рентабельности капитала.

Оценка стоимости отдельных элементов собственного капитала проводится по ряду следующих показателей:

1. Стоимость функционирующего собственного капитала имеет наиболее надежный базис расчета в виде отчетных данных предприятия [2]. Стоимость функционирующего собственного капитала предприятия в отчетном периоде определяется по следующей формуле (1):

$$СК_{\text{фо}} = Ч_{\text{пс}} \times 100 / СК_{\text{ср}}, \quad (1)$$

где $СК_{\text{фо}}$ — стоимость функционирующего собственного капитала предприятия в отчетном периоде, %; $Ч_{\text{пс}}$ — сумма чистой прибыли, выплаченная собственникам предприятия в процессе ее распределения за отчетный период; $СК_{\text{ср}}$ — средняя сумма собственного капитала предприятия в отчетном периоде.

Процесс управления стоимостью этого элемента собственного капитала определяется прежде всего сферой его использования — операционной деятельностью предприятия. Он связан с формированием операционной прибыли предприятия и осуществляемой им политикой распределения прибыли.

Соответственно стоимость функционирующего собственного капитала в плановом периоде определяется по формуле (2):

$$СК_{\text{фп}} = СК_{\text{фо}} \times ПВ_{\text{т}}, \quad (2)$$

где $СК_{\text{фп}}$ — стоимость функционирующего собственного капитала предприятия в плановом периоде, %; $СК_{\text{фо}}$ — стоимость функционирующего собственного капитала предприятия в отчетном периоде, %; $ПВ_{\text{т}}$ — планируемый темп роста выплат прибыли собственникам на единицу вложенного капитала, выраженный десятичной дробью.

2. Стоимость нераспределенной прибыли последнего отчетного периода оценивается с учетом определенных прогнозных расчетов. Так как нераспределенная прибыль представляет собой ту капитализированную ее часть, которая будет использована в предстоящем периоде, то ценой сформированной нераспределенной прибыли выступают планируемые на ее сумму выплаты собственникам, которым она принадлежит. Стоимость нераспределенной прибыли (СНП) приравнивается к стоимости функционирующего собственного капитала предприятия ($СК_{\text{фп}}$) в плановом периоде:

$$СНП = СК_{\text{фп}}. \quad (3)$$

Такой подход позволяет сделать следующий вывод: коль скоро стоимость функционирующего собственного капитала в плановом периоде и стоимость нераспределенной прибыли в этом же периоде равны, при оценке средневзвешенной стоимости капитала в плановом периоде эти элементы капитала могут рассматриваться как единый суммированный элемент, то есть. включаться в оценку с единым суммированным удельным весом.

3. Стоимость дополнительно привлекаемого акционерного (паевого) капитала рассчитывается в процессе оценки дифференцированно по привилегированным акциям и по простым акциям (или дополнительно привлекаемым паям). Стоимость дополнительно привлекаемого капитала за счет эмиссии привилегированных акций рассчитывается по формуле (4):

$$ССК_{\text{пр}} = Д_{\text{пр}} \times 100 / К_{\text{пр}} \times (1 - ЭЗ), \quad (4)$$

где $ССК_{пр}$ — стоимость собственного капитала, привлекаемого за счет эмиссии привилегированных акций, %; $Д_{пр}$ — сумма дивидендов, предусмотренных к выплате в соответствии с контрактными обязательствами клиента; $К_{пр}$ — сумма собственного капитала, привлекаемого за счет эмиссии привилегированных акций; $ЭЗ$ — затраты по эмиссии акций, выраженные в десятичной дроби по отношению к сумме эмиссии.

В процессе привлечения этого вида собственного капитала следует иметь в виду, что по стоимости он является наиболее дорогим, так как расходы по его обслуживанию не уменьшают базу налогообложения прибыли, а премия за риск — наиболее высокая, так как этот капитал при банкротстве предприятия защищен в меньшей степени [1].

Расчет стоимости дополнительного капитала, привлекаемого за счет эмиссии простых акций, осуществляется по следующей формуле (5):

$$ССК_{па} = K_a \times D_{па} \times ПВ_t \times 100 / K_{па} \times (1 - ЭЗ) \quad (5)$$

где $ССК_{па}$ — стоимость собственного капитала, привлекаемого за счет эмиссии простых акций, %; K_a — количество дополнительно эмитируемых акций; $D_{па}$ — сумма дивидендов, выплаченных на одну простую акцию в отчетном периоде, %; $ПВ_t$ — планируемый темп выплат дивидендов, выраженный десятичной дробью; $K_{па}$ — сумма собственного капитала, привлеченного за счет эмиссии простых акций; $ЭЗ$ — затраты по эмиссии акций, выраженные в десятичной дроби по отношению к сумме эмиссии акций.

Таким образом, анализ формирования и изменения собственного капитала дает возможность внешним пользователям информации (банкам, партнерам, контролирующим органам) определить финансовые возможности предприятия на перспективу, дать оценку финансовой независимости от внешних источников, составить в общей форме прогноз будущего финансового состояния.

1. Кыштымова, Е.А. Оценка эффективности использования собственного капитала в управлении организацией / Е.А. Кыштымова, О. Чаплыгина // Современные проблемы науки, технологий, инновационной деятельности. 2017. С. 80-83
2. Евстафьева, Е.М. Системный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности о собственном капитале коммерческой организации / Е.М. Евстафьева // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — Ростов-на-Дону, 2010. № 2 (31). — С. 177-186.
3. Евстафьева, Е.М. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации / Е.М. Евстафьева // Экономические и гуманитарные науки. 2011. № 1 (228). — С. 59-66.

Таусова И.Ф., Майер А.Э.

Методы управления оборотным капиталом

*Адыгейский государственный университет
(Россия, Майкоп)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-45

idsp: ljjournal-12-2018-45

Аннотация

Каждый из элементов, входящих в состав оборотных активов имеют свои отдельные цели и характер их использования. Поэтому, в организациях, которые используют большой объем оборотных активов целесообразно разработать систему управления ими по их видам, что облегчит саму задачу управления и контроля. В статье изучены существующие методики управления оборотным капиталом, выявлены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: оборотный капитал, управление, анализ, метод.

Обычно оборотные активы на предприятии делятся на: запасы товарно-материальных ценностей, дебиторскую задолженность и денежные средства [1].

При эффективном управлении запасами можно достичь снижения операционного цикла, уменьшить текущие затраты на хранение оборотных активов и в свою очередь высвободить часть оборотных активов из хозяйственного оборота, что позволит реинвестировать или перераспределить их в другие сферы.

Если обратить внимание на вопросы по управлению дебиторской задолженности, то экономический субъект может достичь успехов в уменьшении потребности в активах. Для ускорения оборота дебиторской задолженности целесообразно проводить программу по предоставлению скидок за оплату товара наличными, или сразу после его приобретения. Однако такая программа имеет право на жизнь лишь в тех компаниях, у которых есть крепкие условия и контакты с покупателями, то есть только с постоянными клиентами, в которых может быть вполне уверена в отношении сроков и суммы.

Возможен такой метод ускорения возврата дебиторской задолженности, как факторинг — продажа дебиторской задолженности другому лицу. Однако этот метод не является традиционным и не популярен в отечественной экономике. Причинами этому являются высокий риск такой операции и большая маржа за факторинговые услуги [2].

Говоря об управлении денежными потоками и о способах привлечения их в оборот предприятия, нужно отметить, что-то в национальной методологии этот вопрос наименее разработан и требует совершенствования. В развитых странах существует правило резервирования, или вложения временно высвобожденных средств в легкорезализуемые ценные бумаги.

При управлении оборотными активами следует обратить внимание на выбор метода их финансирования. Одним из наиболее распространенных методов финансирования оборотных активов служит кредиторская задолженность. Такой метод позволяет предприятию расширять свою деятельность, не привлекая собственные средства и способствует активации эффекта финансового рычага, что в свою очередь повышает рентабельность показателей собственного капитала.

Следующим способом привлечения финансирования для оборотных активов могут служить банковские кредиты, однако их привлечение может негативно отразиться на увеличении расходов предприятия на обслуживание таких кредитов [3].

В отечественной и зарубежной практике при управлении оборотными активами используют различные методы, такие как [2]:

- метод ABC;
- метод нормирования (оптимизации);
- метод коэффициентов.

Так первый метод, метод ABC предполагает деление факторов влияющих на затраты производства, расходов на реализацию или других по их удельному весу. Таким образом, организация рассматривает, на какой из факторов следует оказать влияние, для снижения проблемы на которой стоит сосредоточить внимание.

Метод нормирования заключается в рассмотрении только тех оборотных активов, которые подлежат нормированию, с помощью этого метода экономический субъект может рассчитать необходимый размер оборотных активов.

Метод коэффициентов рассматривает показатели продолжительности обращения оборотных активов, соотношение длительности планового периода и коэффициента обращения, расчет коэффициента обращения оборотных средств, отношение объема продаж продукции к среднегодовой сумме оборотных активов, рентабельность оборотных средств и прочее. Это в свою очередь приведет к улучшению процесса производства и реализации продукции.

Обеспечение качественного и эффективного управленческого процесса относительно оборотных активов предприятия сформирует комплекс преимуществ в повышении результативности его функционирования в перспективе. Во-первых, это будет способствовать бесперебойному функционированию предприятия, снижению рисков относительно задержки операционной деятельности. Во-вторых, будет оптимизирован

размер оборотных активов, что в свою очередь приведет к снижению затрат на обеспечение (формирование) условий по их финансированию и хранению. В-третьих, это повлечет увеличение оборачиваемости оборотных средств, а потому — будет способствовать росту результативности функционирования данного хозяйствующего субъекта. И в-четвертых, будет достигнут конечный результат деятельности экономического субъекта — оптимизации уровня его доходности и ликвидности [3].

Таким образом, эффективность использования оборотных активов — это совокупность качественных и количественных характеристик использования оборотных активов, с точки зрения соблюдения параметров эффективной деятельности предприятия, являются существенными и обеспечивают удовлетворение конкретных потребностей, а именно кредитоспособности, платежеспособности, доходности деятельности. Повышение эффективности использования оборотных активов означает уравновешенный и сбалансированный рост позитивных и снижение негативных параметров деятельности предприятия в пределах допустимого риска в соответствии с определенной системы согласованных стратегических и текущих целей его функционирования в процессе прогрессивного развития.

В итоге необходимо отметить, что управление оборотными активами на предприятии составляет один из главных и важных компонентов формирования удачной управленческой системы в целом. Кроме того, от качества управления оборотными активами будет зависеть платежеспособность хозяйствующего субъекта, уровень его рентабельности, формирование возможностей работы в непредсказуемых ситуациях, масштабность и уровень производства и конечной реализации продукции. При условии обеспечения удачного управления оборотными активами на предприятии возможно достичь некоторого высвобождения активов, которые можно применить для обеспечения роста прибыльности его функционирования, ускорению оборачиваемости оборотных средств, обеспечения бесперебойной производственной деятельности и максимизации доходности, что безусловно является первоочередной миссией для каждого субъекта хозяйствования.

1. Бабенко, И.В. Оборотные средства (активы): сущность и расчет основ-ных показателей: учеб. пособие для студентов вузов / И. В. Бабенко, Э. Н. Кузьбожев. — Курск, 2008.
2. Кубашичева, С.А. Принципы управления оборотным капиталом орга-низации / С.А. Кубашичева, И.Ф. Таусова // Проблемы и перспективы социаль-но-экономического развития регионов Юга России: сб. науч. трудов по матери-алам II Всероссийской научно-практической конференции / под науч. ред. А.А. Тамова. — Майкоп, 2015. С. 245-250.
3. Кубашичева, С.А. Понятие оборотного капитала предприятия / С.А. Кубашичева, Л.Э. Дивина // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сб. науч. трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции / под науч. ред. А.А. Та-мова. — Майкоп, 2015. С. 250-255.

Терновых Е.В., Мансурян К.Э.
Современная концепция прибыли предприятия

*Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-46
idsp: ljjournal-12-2018-46

Аннотация

В статье рассмотрено содержание категории «прибыль» предприятия и выделены ее современные концепции. Предпринята попытка развития современных концепций прибыли через призму категории «экономическая выгода». Предложено авторское определение категории «прибыль» предприятия на основе экономической выгоды.

Показана взаимосвязь прибыли и собственного капитала предприятия, исходя из чего сформирован новый концептуальный подход к определению ее экономической сущности.

Ключевые слова: прибыль, экономическая выгода, собственный капитал, концепции прибыли предприятия на основе экономической выгоды.

Раскрытие экономического содержания категории «прибыль» имеет существенное значение при исследовании механизма ее формирования и управления на предприятии.

Изучение научных источников и изложенных в них многочисленных авторских определений прибыли позволило систематизировать и обобщить существующие современные мнения и позиции, которые по – разному раскрывают ее сущность. В частности, нами выделено три концептуальных подхода к определению экономической природы прибыли предприятий.

В рамках первого подхода, прибыль трактуется экономистами как «денежное выражение части стоимости прибавочного продукта / или превращенная форма прибавочной стоимости, сформированной в процессе общественного воспроизводства для удовлетворения различных интересов предприятия и его собственника» [4, 6, 9]. Близок к такой интерпретации экономического содержания прибыли и второй подход, сторонники которого определяют прибыль как «часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения / или денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятием любой формы собственности» [5, 7]. Следует отметить, что в основе представленных толкований экономической сущности прибыли лежит анализ кругооборота капитала, а также конкретных форм, которые приобретают отдельные составные части стоимости созданного продукта в процессе их воспроизводства, что было характерно для работ экономистов периода политекономии и их последователей. Строго говоря, нельзя считать, что такой взгляд на сущность категории «прибыль» утратил свою актуальность, или является неверным. Напротив, суждение о прибыли в таком аспекте раскрывает и позволяет понять истинный источник ее происхождения. С другой стороны, категории, которые применимы при ее толковании – прибавочная стоимость, прибавочный продукт, чистый доход, на сегодня принимают форму научной абстракции, как впрочем, и сама прибыль через призму данных понятий.

Не лишен недостатков и третий подход к трактовке категории «прибыль». Наиболее распространенная современная дефиниция прибыли основана на ее бухгалтерском понимании: «прибыль - экономическая категория, характеризующая финансовый результат предпринимательской деятельности» [3, 7, 8]. Действительно, прибыль в своем роде является финансовым показателем результатов деятельности предприятия. Однако с этих позиций она представляет собой лишь форму проявления той прибыли, что отражается на счетах ее формирования в соответствии с принципами и правилами ведения учета финансовых результатов. В этом случае под нею понимается положительная разница между общей суммой доходов и расходов по однородным группам операций (от обычной деятельности и прочих операций), осуществляемых предприятием за определенный период. Причем исчисленная разница проявляется в многочисленных модификациях: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, которые рассчитываются на основе алгоритмизации данных, представленных в бухгалтерской отчетности. Назначение последних состоит в раскрытии информации об эффективности производства, конкурентоспособности продукции и предприятия, деловой активности в инвестиционной и финансовой сферах, достижении целей собственников и т. п. Таким образом, сторонники представленного подхода не раскрывают «категориального» аспекта прибыли, а узкая привязка к категории «финансовый результат» дает лишь общее представление о ней, как о расчетном показателе, основанном на четкой и однозначной идентификации его алгоритмического и

информационного обеспечения, проявляющемся в многообразии форм и являющимся техническим средством раскрытия необходимой информации для каждой группы заинтересованных лиц, позволяющей им прагматично принимать и оценивать деловые решения.

Вместе с этим в толковании прибыли через категории «доходы» и «расходы» предприятий, на наш взгляд, кроется возможность по-иному взглянуть на экономическую природу категории.

Под доходом предприятия современные экономисты понимают увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [3, 4, 6, 7 9]. Однако такая интерпретация является повторением нормативно – правового термина, закрепленного в действующих стандартах по бухгалтерскому учету (Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [2]). При этом само понятие является интерпретацией соответствующего определения, приведенного в преамбуле, открывающей перечень Международных стандартов финансовой отчетности «Принципы подготовки и составления финансовой отчетности». В представленном определении законодателями, и вслед за ними экономистами, выделен важный момент – приращение собственного капитала предприятия за счет притока активов через экономические выгоды, поэтому в целом оно отражает сущность дохода. Однако с финансово – экономической точки зрения его нельзя признать полноценным, и в качестве основного недостатка мы считаем употребление понятия «экономическая выгода», содержание которого, в свою очередь, никак не определяется.

В Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России раскрывается понятие «будущие экономические выгоды» как: «потенциальная возможность имущества прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств и их эквивалентов в организацию» [1]. Однако такая формулировка указывает на оценку эффективности использования имущества организации на основе величины денежных потоков и не соответствует действующему определению дохода. Других попыток определить сущность категории «экономическая выгода» не встречается ни в законодательной, ни в экономической литературе.

Этимология слова «выгода» состоит в том, что под нею понимают пользу, извлекаемую из чего-нибудь, а также преимущество. В таком контексте с позиции предприятия ее можно объяснить следующим образом. Каждый хозяйствующий субъект для создания продукции, выполнения работ и оказания услуг, способных удовлетворять потребности покупателей использует в нужных комбинациях соответствующие производственные ресурсы, обещающие экономические выгоды в будущем. Поскольку созданные экономические блага (товары и услуги), в свою очередь, используются для удовлетворения желаний и потребностей, покупатели готовы платить за них. Тем самым увеличиваются потоки денежных средств предприятия, составляющие его активы, что создает базу для того, чтобы заложенные в производственных ресурсах экономические выгоды реализовались в приросте капитала организации. Следовательно, «преимущество» и «польза», применительно к производственно – коммерческой деятельности предприятия может квалифицироваться как рост его первоначального богатства, или капитала.

Однако извлеченные в ходе производственно – коммерческой деятельности доходы непосредственно не приводят к увеличению собственного капитала. Извлеченные доходы направляются на покрытие произведенных в ходе производственно – коммерческой деятельности расходов, и только в случае их превышения формируют прибыль, которая и выступает источником приращения собственного капитала предприятия. Действующая практика бухгалтерского учета свидетельствует, что реальное увеличение собственного капитала происходит исключительно за счет «нарабатываемой»

предприятием в процессе производственно – коммерческой деятельности «чистой прибыли», капитализируемой в составе «нераспределенной прибыли», как части собственного капитала.

На основе вышеприведенных суждений, считаем возможным предложить авторское уточненное определение категории «прибыль» предприятия: прибыль – это приращенная экономическая выгода, извлекаемая в процессе производственно – коммерческой деятельности предприятия, и приводящая к росту собственного капитала, доходов собственников, работников и государства в целом. Исходя из предложенной дефиниции категории «прибыль» предприятия, считаем, что в экономической науке имеет место быть еще одна ее современная концепция как основы приращения собственного капитала предприятия.

Представленный концептуальный подход позволяет более полно раскрыть экономическую природу категории «прибыль» предприятия.

1. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.1997) [Электронный ресурс] // Консультант - плюс: [сайт справ. – правовой системы]. - [Москва, 2018]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/>
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99»: Приказ Минфина России от 06.05. 1999 № 32н: (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // Консультант - плюс: [сайт справ. – правовой системы]. - [Москва, 2012]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/>
3. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб-практ. пособие / В.В. Ковалев – Москва: ТК Веби, Изд-во Проспект, 2008 – 336 с.
4. Лапуста М.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – Москва: ИНФРА – М, 2012. – 575 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
6. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов экономических вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», специальности «Финансы и кредит» и другим экономическим специальностям / Е.Б. Тютюкина. — Москва: Дашков и К, 2012. — 540 с.
7. Фадеева В.В. Экономическая сущность прибыли и пути ее увеличения на предприятии / В.В. Фадеева, Е.А. Миндрова // Новая наука: современное состояние и пути развития. – 2016. - № 4 (1). – С. 274 – 277
8. Финансы организаций (предприятий) / Н.В. Колчина и др. / под ред. Н. В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 407 с.
9. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: Учебник / П.Н. Шуляк. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2009. – 712 с.

Хушт Р.И., Саенко И.И.

Человеческий капитал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия

Кубанский ГАУ им И.Т. Трубилина

doi: 10.18411/lj-12-2018-47

idsp: ljjournal-12-2018-47

Аннотация.

В данной статье рассматривается процесс управления человеческими ресурсами. Особое внимание уделяются конкурентоспособности предприятия, а также факторам, влияющим на нее.

Предприятие - это основной экономический субъект государства. Его деятельность способствует эффективному развитию экономики страны, разрешая следующие важнейшие проблемы: безработица населения, развитие образованности, рост валового продукта и национального дохода, развитие научно-технического прогресса.

Самым важным элементом нормального функционирования предприятия является конкуренция. Конкурентоспособность предприятия определяется преимуществом одного

предприятия над другими, заключающегося в высокой рентабельности, достигаемой интенсивным путем развития организации, за счет снижения издержек на производство продукции или услуг, повышения квалификации персонала, улучшения качества товаров или услуг, эффективному использованию различного рода ресурсов предприятия.

В наше время актуально отдавать приоритет в эффективном управлении ресурсами человеческим ресурсам, а не материальным. Сложность в управлении человеческим капиталом, носителями которого являются люди, заключается в том, что они обладают индивидуальными способностями и интересами.

Управление человеческими ресурсами – это вид управленческой деятельности, направленный на формирование кадрового резерва предприятия для поддержания эффективной производственной деятельности. Процесс управления человеческими ресурсами начинается с поиска и отбора персонала. Для этого необходимо обладать умением определять талант, учитывать опыт и знания каждого кандидата на трудоустройство. Это занятие, как правило, поручается службам управления персоналом предприятия. Эти службы выполняют следующие функции: поиск, отбор, адаптация персонала, оценка стажа, опыта, квалификации потенциального работника.

Так как человеческий капитал неотделим от его носителя – работника предприятия, то в момент трудоустройства работодатель приобретает не только нового сотрудника, но и его человеческий капитал в собственное пользование. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что совокупность человеческих ресурсов всех категорий и квалификаций работников предприятия является основной составляющей человеческого капитала. Продукты интеллектуальной собственности, приобретенные у иных участников рынка на основе договорных отношений, также являются составной частью человеческого капитала.

«Человеческий капитал» и «интеллектуальная собственность» являются взаимосвязанными понятиями, а также составными частями друг друга. Человеческий капитал является основой интеллектуального капитала, то соответственно знания и умения носителя человеческого капитала, то есть потенциального работника предприятия, являются основными производственным для создания объектов интеллектуальной собственности.

Важнейшую роль в эффективности человеческого капитала занимает постоянное, целенаправленное и рациональное его использование руководителем. Формирование человеческого капитала зависит от взросления, становления работника как личности. Развитие и обучение ребенка закладывает в него определенные навыки, знания и умения, расширяет его кругозор, формирует мировоззрение, способствует творческому развитию личности. Следовательно, предпосылки формирования человеческого капитала закладываются еще в детском и юношеском возрасте, членами семьи, дошкольных, школьных, средне профессиональных и высших учебных заведений. Уже в дальнейшем будущем развитие человеческого капитала остается в руках не только самого человека, но и предприятия.

Современное предприятие для увеличения эффективности использования человеческих ресурсов способствует повышению квалификации, разрабатывает курсы переподготовки и дополнительного обучения, развивает наставничество, заботится о поддержании здоровья работника и тем самым увеличивает его мотивацию качественно работать. Также работодателю необходимо выражать уважение к индивидуальности работника, соблюдать права человека, правильно осуществлять расстановку кадров и поощрять работников различными способами. Примечательно, что на сегодняшний день становится все больше предприятий, которые заботятся о формировании человеческого капитала или обеспеченности высококвалифицированным специалистами до момента заключения с ними трудового договора. Заключая договор еще со студентом, предприятие начинает инвестировать средства в своего будущего работника еще в процессе получения им высшего образования, оплачивая его обучение, обеспечивая

прохождение производственной практики на своих производственных объектах и участвуя в написании его выпускной работы. В ней студент предлагает способы решения актуальных проблем предприятия. После окончания университета вчерашний студент становится полноправным работником предприятия. Данный процесс полностью способствует своевременному восполнению высокоэффективного персонала.

О рациональном и эффективном использовании человеческого капитала работодателем, можно сделать вывод в соответствии с динамикой оценки человеческого капитала и его влияния на такие финансовые и производственные показатели, как выручка, производительность труда, объем и качество производства продукции (услуг), издержки предприятия, а также главного показателя для любого предприятия – прибыли.

Развитие человеческих ресурсов предприятия способствует его инновационному развитию. Внедрение новшества, продукта интеллектуального труда, в производство и получение экономического эффекта нуждается также в высококвалифицированных и творческих кадрах. Нуждающееся в таких кадрах предприятие, всегда высоко оценивает их труд.

Высокая заработная плата, перспективы карьерного роста, осознание непосредственного участия в развитии компании, чувство поддержки творческих идей руководителями, дружелюбный корпоративный дух – все это является сильной мотивацией для развития работника не только как личности, но и как профессионала своего дела, ориентирующегося на современные тенденции отрасли.

Исходя из вышесказанного, развивая человеческий капитал своих работников, работодатель повышает конкурентоспособность предприятия на рынке товаров или услуг.

1. Веснин, В.Р. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика: Учебник / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2015. - 688 с.
2. Дементьева, А.Г. Управление человеческими ресурсами: Теория и практика: Учебник / А.Г. Дементьева, М.И. Соколова. - М.: Аспект-Пресс, 2015. - 352 с.
3. Макарова, И.К. Управление человеческими ресурсами: уроки эффективного HR-менеджмента: Учебное пособие / И.К. Макарова. - М.: Дело АНХ, 2015. - 422 с.

Чехлатова Е.А.

Кредитный рынок как сегмент рынка ссудных капиталов

*ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н.Ф. Катанова»
(Россия, Абакан)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-48

idsp: ljjournal-12-2018-48

Аннотация

В данной статье рассматривается кредитный рынок как часть рынка ссудных капиталов. Проанализированы данные кредитов, депозитов и прочих размещенных средств. Были сделаны выводы и выявлены проблемы данного рынка.

Ключевые слова: рынок ссудных капиталов, кредитный рынок, депозиты, просрочка.

Развитие кредитного рынка было обусловлено увеличением размеров накопленного денежного капитала. Спрос и предложение повлияли на движение ссудного капитала. Накопленные денежные средства превращались в ссудный капитал.

В процессе воспроизводства высвобождается денежный капитал, который направляется через рынок в виде ссудного капитала. Затем капитал вновь направляется к кредитору.

Не имеет значения какой капитал используется, собственный или чужой, аккумулированный.

Рынок среднесрочных и краткосрочных банковских кредитов представлен рынком капиталов, который служит важнейшим источником долгосрочных инвестиционных ресурсов для правительств, корпораций и банков. Если денежный рынок предоставляет высоколиквидные средства в основном для удовлетворения краткосрочных потребностей, то рынок капиталов обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах.[2]

Банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.[1]

Кредитный рынок напрямую влияет на:

- рост производства и товарооборота;
- движение капитала внутри страны;
- преобразование сбережений в капиталовложения;
- научно-технический прогресс;
- обновление основного капитала.

Рассмотрим объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям на рисунке 1. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в рублях, млн руб. и на рисунке 2. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в иностранной валюте, млн руб.

Рис.1. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в рублях, млн руб.[3]

Исходя из данных рисунка 1. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в рублях можно сделать вывод о том, что кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в рублях в анализируемый период с каждым годом увеличиваются по физическим лицам, организациям и по итогу. Однако операции с кредитными организациями имеют иную тенденцию: в 2017 году они увеличиваются, а в 2018 году снижаются относительно 2017 года.

Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях имеет положительную тенденцию в 2017 году, относительно 2016 года, и значительную отрицательную тенденцию в 2018 году, относительно 2017 года и 2016 года, что может свидетельствовать о существенном отрицательном влиянии политики государства.

Рис. 2. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в иностранной валюте, млн руб.[3]

Исходя из данных рисунка 2. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в иностранной валюте можно сделать вывод о том, что кредиты, депозиты и прочие размещенные средства в иностранной валюте по физическим лицам, кредитным организациям и по итогу имеют тенденцию снижения. Это можно связать с денежно-кредитной политикой государства и санкциями, введенными против России.

Важнейшей задачей, которую российской банковской системе предстоит решать в ближайшие годы, является расчистка балансов от «токсичных активов» (денежные средства, вложенные в безуспешные проекты, выданные кредиты неплатежеспособным клиентам, обобщённо - это все, что банку придется долго и проблематично возвращать обратно).

Информация о кредитном риске по операциям с физическими лицами за период с 2016 по 2018 гг. представлена в таблице 1. Информация о рисках кредитования физических лиц.

Таблица 1

Информация о рисках кредитования физических лиц[3]

	01.10.2016	01.10.2017	01.10.2018
Всего ссуд (млн руб.)	10 361 441	11 382 953	13 936 513
Ссуды с просроченными платежами свыше 90 дней (млн руб.)	1 066 569	937 411	851 131
Доля ссуд с просроченными платежами с выше 90 дней, %	10,3	8,2	6,3

Исходя из данных вышеприведенной таблицы можно сделать вывод о том, что физические лица в анализируемом периоде с каждым годом берут больше ссуд, при этом сокращается объем просроченной задолженности как в абсолютном значении, так и в относительном.

Перелом в тенденции ухудшения качества кредитного портфеля не происходит. В целом кредиты низкого качества, к которым относятся сомнительные, проблемные и безнадежные ссуды, достигают 19,1%. Эту величину можно рассматривать как предел просроченной задолженности.

Среди глобальных регуляторов (МВФ, Совет по финансовой стабильности, Базельский комитет, ФРС США и другими ведущими центральными банками) сложился определенный консенсус о принципах финансовой реформы.

В целом, необходимо, чтобы:

- регулирование было расширено и охватывало все системно значимые финансовые институты;

- элементы макропруденциального регулирования дополнили действующий надзор, который сосредоточен на индивидуальных инструментах и институтах;
- пруденциальные требования к собственному капиталу и ликвидности банков были усилены;
- был налажен особый режим для разрешения проблем крупных финансовых конгломератов, работающих во множественных юрисдикциях.

Рост предоставляемых банковской системой кредитов в реальный сектор экономики (совокупность отраслей экономики, производящих материальные и нематериальные товары и услуги, за исключением финансово-кредитных и биржевых операций, которые относятся к финансовому сектору экономики) по-прежнему затруднено. Сохраняется разрыв между фактическими параметрами спроса и предложения кредитов, который заключается в «низкой» рентабельности реального сектора и спросом на долгосрочные ресурсы, с одной стороны, и краткосрочные и не значительно подешевевшие пассивы, с другой. Снижение стоимости денег уменьшило разрыв параметров спроса и предложения кредитов реальному сектору, но не разрешило эту проблему. Кроме того, сохраняется разрыв по срочности кредитов предлагаемых и запрашиваемых реальным сектором.

1. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. №395-1 ФЗ (ред. от 03.08.2018 г.) [Электронный ресурс] Режим доступа: СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 13.11.2018 г.)
2. Белоглазова В.Н. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты / В. Н. Белоглазова [Электронный учебник] – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.
3. Составлено на основании данных официального сайта ЦБ РФ URL: [https:// www.cbr.ru](https://www.cbr.ru) (дата обращения 27.10.2018 г.)

Чехлатова Е.А.

Долговые ценные бумаги как сегмент рынка ссудных капиталов

*ФГБОУ ВО «ХГУ им. Н.Ф. Катанова»
(Россия, Абакан)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-49

idsp: ljjournal-12-2018-49

Аннотация

В данной статье рассматриваются долговые ценные бумаги как часть рынка ссудных капиталов. Проанализированы данные по объему выпущенных на внутреннем рынке долговых ценных бумаг. Были сделаны выводы и выявлены проблемы данного рынка.

Ключевые слова: рынок ссудных капиталов, долговые ценные бумаги.

Важным условием расширения производства и увеличения благосостояния предприятий и организаций является возможность привлечения дополнительных денежных средств. Причем в то время как одни участники рынка в самом процессе воспроизводства испытывают необходимость в дополнительных денежных средствах, другие обладают временно свободными средствами. Данное противоречие разрешается как некое временное перераспределение денежной массы, осуществляемое в особой сфере экономики - рынке ссудных капиталов.[1]

Фондовый рынок представлен таким элементом инфраструктуры финансового рынка как рынок капиталов, который включает также в себя еще и рынок банковских кредитов. Разделение денежного рынка на рынок денег и рынок капиталов имеет весьма условный характер. Ведь заимствование денег на срок до одного года вовсе не

гарантирует того, что имеющийся в обороте заемщика капитал не увеличится в течение этого срока. И наоборот, заимствования на срок более года не гарантирует того, что эти деньги не будут использованы для осуществления коротких платежей и не повлияют на конъюнктуру рынка денег. Однако даже условное разграничение этих рынков имеет важное практическое значение для их функционирования, поскольку дает возможность субъектам осуществлять свою деятельность более целенаправленно и эффективно.[2]

Долговые ценные бумаги в Российской Федерации представлены акциями, облигациями, векселями, чеками и т.д. Проведем анализ краткосрочных и долгосрочных долговых ценных бумаг в Российской Федерации. Данные об объемах, выпущенных на внутренней ранке долговых ценных бумаг, как краткосрочных, так и долгосрочных, представлены в таблице 1. Объем выпущенных на внутреннем рынке краткосрочных долговых ценных бумаг, в таблице 2. Объем выпущенных на внутреннем рынке долгосрочных долговых ценных бумаг и в обобщающей таблице 3.

Таблица 1

Объем выпущенных на внутреннем рынке краткосрочных долговых ценных бумаг, млн руб.[3]

Эмитент	01.10.2016	01.10.2017	01.10.2018
Центральный банк	0	149 530	1 486 459
Кредитные организации	316	12 860	28 946
Страховщики	0	0	0
Другие финансовые организации	0	138	14 062
Органы государственного управления	0	0	0
Нефинансовые организации	100	60	10 960
Нерезиденты	3 000	3 000	0
Итого	3 416	165 588	1 540 427

Таблица 2

Объем выпущенных на внутреннем рынке долгосрочных долговых ценных бумаг, млн руб.[3]

Эмитент	01.10.2016	01.10.2017	01.10.2018
Центральный банк	0	0	0
Кредитные организации	1 468 023	1 563 913	1 748 356
Страховщики	13 000	12 000	7 000
Другие финансовые организации	2 273 296	2 617 833	2 598 958
Органы государственного управления	6 272 802	7 572 861	8 261 275
Нефинансовые организации	4 337 315	5 798 281	6 699 444
Нерезиденты	111 800	116 800	109 800
Итого	14 476 236	17 681 688	19 424 833

Таблица 3

Объем выпущенных на внутреннем рынке краткосрочных и долгосрочных долговых ценных бумаг, млн руб.[3]

Эмитент	01.10.2016	01.10.2017	01.10.2018	Темп прироста 2017 к 2016	Темп прироста 2018 к 2017
Центральный банк	0	149 530	1 486 459	149 530	1 336 929
Кредитные организации	1 468 339	1 576 773	1 777 302	108 434	200 529
Страховщики	13 000	12 000	7 000	-1 000	-5 000
Другие финансовые организации	2 273 296	2 617 971	2 613 020	344 675	-4 951
Органы государственного управления	6 272 802	7 572 861	8 261 275	13 00 059	688 414
Нефинансовые организации	4 337 415	5 798 341	6 710 404	1 460 926	912 063
Нерезиденты	114 800	119 800	109 800	5 000	-10 000
Итого	14 479 652	17 847 276	20 965 260	3 367 624	3 117 984

Исходя из данных таблиц можно сделать вывод о том, что в большинстве эмитенты выбирают долгосрочные ценные бумаги, в то время как выпуск краткосрочных ценных бумаг выбирают не все эмитенты. Выпуск краткосрочных ценных бумаг на 01.10.2018г. составил 1540427 млн руб., а долгосрочных ценных бумаг - 19424833 млн руб. Такие эмитенты, как страховщики и органы государственного управления краткосрочные ценные бумаги не выпускают.

В сложившейся ситуации выявилась основная проблема развития рынка ценных бумаг и экономики России в целом - отсутствие у руководителей всех уровней представления о рыночной экономике как о системе, в которой должен быть полный набор правильно организованных составляющих, и отсутствие хотя бы одного элемента, который затрудняет работу всей системы.

По состоянию на сегодняшний день российский рынок ценных бумаг характеризуется следующими негативными явлениями:

- небольшими объемами и неликвидностью;
- "неоформленностью" в макроэкономическом смысле;
- неразвитостью материальной базы, технологий торговли, регулятивной и информационной инфраструктуры, регистрирующей, депозитарной и клиринговой сети, пониженной регулятивной ролью государства на этом рынке; необходимостью крупных инвестиций для создания материальной базы и обеспечивающих подсистем рынка;
- отсутствием у государства сколько-нибудь продуманной, долгосрочной политики формирования рынка ценных бумаг;
- высокой степенью всех рисков, связанных с ценными бумагами.

На основании изученных источников и статистических данных можно выделить основные проблемы фондового рынка РФ.

Целевая переориентация рынка ценных бумаг. Вместо обслуживания быстро растущих финансовых запросов государства, перераспределения крупных портфелей акций и спекулятивного бума, вокруг новых торгово-финансовых компаний, не имевших ранее реальных активов, - вместо выполнения этих задач, имеющих вторичное значение, рынок ценных бумаг должен быть направлен на выполнение своей главной функции - на преодоление инвестиционного кризиса, аккумуляцию свободных денежных ресурсов для направления их на цели восстановления и последующего роста производства в России.

Грюндерство - ажиотажное учредительство новых акционерных компаний в периоды делового подъема, приватизации и т.д. При этом многие новые акционерные общества носят дутый, мошеннический характер, лопаются, рынок ценных бумаг носит крайне нестабильный характер и т.д.

Выбор модели рынка. Выбор ориентации на североамериканскую или европейскую практику. Интересно заметить, что среди более чем 30 страновых рынков ценных бумаг, классифицируемых как развитые, примерно 40% - это небанковские рынки, с "китайской стеной", воздвигнутой между инвестиционным и коммерческим банковским делом, 40-45% - смешанные рынки (где наравне с банками активно действуют небанковские инвестиционные институты) и только 10-15% рынков - носят сугубо банковский характер. Этот выбор должен произойти в острейшей конкуренции банков и небанковских инвестиционных институтов.

Необходимо учитывать, что будущий большой и ликвидный вторичный рынок будет вести себя по-другому, чем полупустой российский рынок образца 1991-1993 гг. Большой рынок нуждается в более профессиональном регулировании, в предупреждении крупного падения рынка ценных бумаг.

Отсюда следует важность введения уже сейчас элементов долгосрочного, стратегического управления в структуры рынка ценных бумаг на микро- и макроуровне.

Наращивание объемов и переход в категорию классифицируемых рынков ценных бумаг. Для того, чтобы российский рынок был отнесен к разряду развивающихся рынков ценных бумаг, по оценке, размер капитализации рынка акций в % к номинальной стоимости ВВП должен достигнуть 30-40%.

Это означает, что современный объем рынка ценных бумаг в России должен быть увеличен в 10-15 раз (а биржевой рынок - в несколько десятков и даже сотен раз). Для развитых рынков этот показатель составляет 60-90% от ВВП.

Укрупнение и рекапитализация структур фондового рынка. Наибольшее количество фондовых бирж в Индии - 19, при этом некоторые авторы считают, что рынок ценных бумаг в этой стране является рыхлым, раздробленным, его нельзя еще в полной мере назвать общенациональным. Общемировое количество фондовых бирж - более 140, на развитых рынках ценных бумаг отдельных стран их количество доходит до 7 - 9 штук.

Такие количественные ориентиры исключительно важны в государственной политике формирования рынка ценных бумаг.

Ввиду того, что российский фондовый рынок находится в стадии своего формирования, наиболее остро встает задача разработки его теоретической базы. Думается, что основной методологией в развитии теории рынка ценных бумаг должно стать комплексное изучение данного объекта как единого целого с позиции системного анализа.

1. Ломтатидзе О. В. Регулирование деятельности на финансовом рынке / О. В. Ломтатидзе, М.А. Котляров, О.А. Школик [Электронный учебник] – Москва: КноРус, 2014. – 283 с.
2. Пахомова Н. В. Экономика отраслевых рынков и политика государства / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер [Электронный учебник] – Москва: Экономика, 2015. – 815 с.
3. Составлено на основании данных официального сайта ЦБ РФ URL: [https:// www.cbr.ru](https://www.cbr.ru) (дата обращения 27.10.2018 г.)

Шибалкова Е.В.

Проблемы оценки экономической эффективности инновационных проектов

*Московский областной филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-12-2018-50

idsp: ljjournal-12-2018-50

Аннотация

Актуализированы идеи оценки эффективности инновационных проектов. Ниже описаны подходы к их оценке, часто в сочетании с методами оценки инвестиционных проектов. Автор также представляет интерпретацию различий между инновационными проектами и инвестиционными проектами. Таким образом, была подчеркнута необходимость уточнения показателей экономической эффективности инвестиций в сфере инноваций.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инновация, инновационный проект, учетная ставка, экономическая эффективность.

Двадцать первый век считается веком высоких технологий. Успех развития страны сегодня во многом определяется умением осваивать именно эти технологии. Основная идея в этом контексте заключается в повышении конкурентоспособности российских компаний, подверженных развитию высокотехнологичных отраслей. Это привело к усилению роли нематериальных активов и инвестиций в интеллектуальный капитал. Конкуренция делает все больший упор на способность разрабатывать и внедрять

инновации. Именно поэтому специализация российской экономики на экспорте сырья становится все менее актуальной.

Одной из особых задач национальных предприятий в новых экономических условиях является оценка эффективности инновационных проектов, что позволяет оценивать инвестиции на прединвестиционной стадии и выбирать лучшие альтернативы.

В настоящее время все теории определения понятия «инновационный проект» сводятся к трем подходам:

- 1) проекты, обеспечивающие разработку новых продуктов или технологий и предполагающие инвестиции в нематериальные активы;
- 2) система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, которая необходима для осуществления каких-либо действий;
- 3) планируется систематическая реализация, объединенная единой целью и запрограммированная на определенный временной комплекс мероприятий и мероприятий по созданию, производству и реализации высокотехнологичной продукции на рынке, с указанием исполнителей, используемые ресурсы и их источники

По мнению автора, одним из наиболее всеобъемлющих определений «инновационного проекта» является система взаимозависимых целей и задач для их достижения, которая представляет собой сложный комплекс исследований, разработок, организация, производство, финансирование, коммерческие и другие смежные термины, закреплённые списком проектных документов, которые обеспечивают решение конкретной научно-технической проблемы [4].

Развитие национальных высокотехнологичных отраслей невозможно без активных и постоянных инвестиций, то есть инвестиций в инновации. В связи с этим вопрос оценки эффективности инвестиций в инновационную сферу стоит остро.

Рис. 1 – Классификация инноваций по «Руководству Осло», 2006 г.

Эффективность инновационного проекта можно понимать как финансовую отдачу от проекта, что делает его привлекательным для разработчиков, инвесторов и потребителей. Это определение в значительной степени отражает экономическую составляющую представленной концепции.

Исследование основано на работах отечественных и зарубежных авторов, в том числе Й. Шумпетера, Р. Фостера, Б. Твисса, В. Н. Лившица, А. И. Татаркина, С.В. Валдайцева

Следует отметить, что в «методических рекомендациях» в этом контексте рассматриваются только технологические инновации, оставляя в стороне достаточно большое количество классификаций инноваций. На рисунке 1 представлена классификация инноваций, представленная в «Руководстве по сбору и анализу данных об инновациях» (Oslo Manual, 2006).

Эффект внедрения инноваций бывает четырех типов.

- 1) Экономический, т. е. выгода от внедрения инноваций, увеличения продаж, увеличения загрузки производственных мощностей и увеличения прибыли от лицензирования.
- 2) Социальный – проявляется в повышении заработной платы работников, повышении удовлетворенности, улучшении условий труда и отдыха, повышении уровня занятости.
- 3) Научно-технический – выражается в количестве зарегистрированных авторских свидетельств, повышающих конкурентоспособность компании и ее продукции на рынке, повышающих организационный уровень производства и труда.
- 4) Экологический – проявляется в снижении выбросов в окружающую среду, уменьшении штрафов за нарушение природоохранного законодательства, улучшении экологических показателей выпускаемой продукции [10].

Для оценки эффективности инновационных проектов национальные компании обычно используют показатели для оценки инвестиционных проектов, поскольку для реализации любого проекта, в том числе инновационного, требуются определенные ресурсы (человеческие, финансовые и т.д.), чью стоимость и эффективность необходимо оценить. Основным документом является «Руководство по оценке эффективности инвестиционных проектов».

Анализ литературы по изучаемой теме показал, что все методы оценки экономической эффективности инновационных проектов можно разделить на две основные группы: традиционные методы и методы комплексной оценки. На сегодняшний день наиболее популярными являются традиционные методы, представленные на рисунке 2.

Рис. 2 – Традиционные методы оценки экономической эффективности инновационных проектов

Специальные методы представлены следующими типами: теория оценивания опционов (ОРТ), экономическая добавленная стоимость (EVA), модель Эдвардса-Белла-Ольсона (основанная на чистых активах и оценках добавленной экономической выгоды); венчурный капитал, индексы предпочтения. Статические и динамические методы оценки экономической эффективности широко применяются традиционными методами.

Статические методы оценки эффективности – это простые методы, используемые для быстрой оценки инновационного проекта, часто с коротким жизненным циклом. Они не признают различий в движении денежных средств. В контексте статических методов обычно есть несколько показателей.

Общая выгода от реализации проекта (чистая прибыль), которая представляет собой разницу между совокупными результатами и затратами за весь период инновационного проекта. Критерием эффективности данного показателя считается положительность его значения.

Среднегодовая прибыль позволяет отражать значение общей прибыли, рассчитанной по всему горизонту расчета. Критерий эффективности аналогичен с точки зрения «общей прибыли» (положительное значение).

Третьим показателем состава простых методов является простая норма прибыли (рентабельность инвестиций), которая рассчитывается как соотношение между величиной прибыли предприятия и рублем вложенных средств (инвестиций). Критерием эффективности является превышение показателя над ставкой прибыли, удерживаемой инвестором.

Последний показатель, связанный со статическими методами, – это простой период окупаемости. Под периодом окупаемости мы подразумеваем период, в течение которого прибыль без дисконтирования будет полностью покрывать инвестиции. Чем раньше окупаемость инвестиционного периода, тем больше общая потенциальная прибыль от реализации проекта. Критерием эффективности индикатора является его появление до окончания периода реализации проекта: чем ближе период окупаемости к последнему этапу расчета, тем менее эффективен проект.

Использование статических методов оценки эффективности имеет неоспоримое преимущество в простоте и удобстве расчетов. Но в то же время представленные выше показатели имеют ряд существенных недостатков. К ним относятся незнание того факта, что средства имеют разные значения в разное время, а также распределение результатов и затрат по всему горизонту расчета.

Чтобы преодолеть эти недостатки, используются динамические методы, которые позволяют осуществить процедуру дисконтирования, т.е. уменьшить будущие денежные потоки, переведя их в настоящие. Эта группа может быть представлена следующими показателями.

Чистая приведенная стоимость (net present value) является основным показателем эффективности и характеризует совокупный дисконтированный эффект.

Чистая приведенная стоимость описывает превышение общего денежного дохода над общими затратами для данного проекта, принимая во внимание несоответствие затрат и результатов, связанных с разным временем. При расчете чистой приведенной стоимости учитываются только денежные потоки от инвестиций и текущей (операционной) деятельности. С точки зрения оценки эффективности проекта, чистая приведенная стоимость должна иметь положительное значение.

Одним из неоспоримых преимуществ является простота его расчета на основе внутренней информации. Также необходимо отметить тот факт, что он отражает движение денежных средств с течением времени, принимая во внимание их сокращение в определенный момент времени. Таким образом, проблема разницы во времени движения денежных средств решена. Кроме того, чистая приведенная стоимость отражает экономические последствия ближайшего проекта.

По мнению автора, при всей простоте и удобстве расчета этого показателя он имеет существенный недостаток: схема, источники финансирования (в том числе инвестиционная фаза), долгосрочные прогнозы и метод расчета. Расчет учетной ставки по инновационным проектам не учитывается.

Попытка преодолеть эти недостатки была предпринята в работе О.Н. Земскова путем применения модифицированного показателя чистой дисконтированного дохода, а именно скорректированной чистой приведенной стоимости:

$$ANPV = (-I_0 + SF_0 + DF_0) + \sum_{t=1}^n ANCF_t \times \alpha_t, \quad (1)$$

где I_0 – стоимость начальных инвестиций; SF_0 – сумма собственного капитала на этапе первоначальных инвестиций; DF_0 – стоимость привлеченных средств на этапе первоначального инвестирования; $ANCF$ – адаптивные чистые денежные потоки с учетом финансовой деятельности.

По словам О.Н. Земсковой, адаптивная чистая приведенная стоимость указывает, что первоначальные инвестиции поступают из ранее известных источников,

в том числе собственных и заемных средств. Таким образом, адаптированный показатель учитывает три вида деятельности (операционную, инвестиционную и финансовую), что не характерно для стандартной чистой приведенной стоимости.

В то же время денежные потоки существенно корректируются не только для инвестиций, но и для заключительных этапов реализации проекта с учетом появления денежных выплат, связанных с выплатой процентов по заемному капиталу и основного долга. Критерием эффективности этого показателя является его превышение над чистой приведенной стоимостью, и механизм финансирования может быть признан эффективным. Очевидно, что для проведения таких расчетов необходима полная информация о формах и источниках финансирования, а также о графике погашения заемной задолженности [2].

На практике вероятность проведения таких расчетов очень мала, поскольку инновационные проекты не имеют четко определенного плана, а возможность привлечения заемных средств имеется далеко не на всех этапах разработки инновационного проекта. В то же время следует отметить, что все первоначальные инвестиции полностью компенсируются за счет собственных средств и заемных средств. Такая интерпретация формулы чистой приведенной стоимости полностью устраняет корреляцию между дисконтированными денежными потоками с начала производства и инвестициями в проект, что означает, что стоимость инвестиций не повлияет на эффективность инновационного проекта, что в корне неверно. В результате расчет этого показателя нецелесообразен.

Следующим динамическим показателем является внутренняя норма доходности, которая является ставкой дисконтирования (единственной и неотрицательной), при которой дисконтированные притоки денежных средств только компенсируют дисконтированные оттоки денежных средств. В результате чистая приведенная стоимость равна нулю. Поскольку внутренняя норма доходности является ставкой дисконтирования, экономическая эффективность проекта для этого показателя определяется относительно ставки дисконтирования: если внутренняя норма доходности превышает принятую ставку дисконтирования, проект признается эффективным для участников.

Индекс дисконтированной доходности инвестиций отражает относительную рентабельность проекта от инвестированных средств и представляет собой отношение дисконтированной чистой прибыли к дисконтированным инвестициям плюс один. Чтобы признать эффективность проекта, значение индекса доходности должно быть больше единицы. Этот индикатор позволяет расставить приоритеты проектов с точки зрения эффективности и сформировать портфель проектов.

Период возврата инвестиций соответствует последней части динамических методов и указывает период, в течение которого дисконтированный эффект в совокупности покрывает средства, инвестированные в проект. Критерий эффективности аналогичен простому сроку окупаемости, т.е. срок окупаемости должен наступить в течение периода реализации проекта, в противном случае инвестиции не будут покрыты.

Если рассматривать инновационный проект как инвестиционное решение для субъекта хозяйствования в сфере инноваций, то Г. Рогачева систематизировала основные направления выбора проекта из нескольких альтернатив: по продолжительности инвестиционных решений (основа предполагаемого периода заключается в окупаемости первоначальных затрат); разница между результатами и затратами по сравнению со сниженными затратами (т.е. сравнение сметы расходов инвестиционных проектов с уменьшенными затратами). Таким образом, основа для прогнозирования экономической отдачи в результате реализации проекта [5].

В работах Г.К. Джурабаева представлена система автора для комплексной оценки эффективности инноваций. Все индикаторы разделены на три группы: показатели комплексной оценки инноваций, частные показатели эффективности, показатели для оценки инновационных рисков (особенно актуальных для инновационной деятельности). Особое внимание уделяется динамическим показателям, так как они позволяют дать общую оценку нововведениям и уточнить динамику денежных потоков [1]. Их анализ уже был дан выше.

Практически во всех изученных источниках прослеживается четкая тенденция определять подходы для оценки эффективности инвестиционных проектов и инновационных проектов, и большинство авторов используют одни и те же показатели для оценки обоих видов проектов.

Согласно исследованиям Т.А. Туминой, аналогичны методы финансирования реальных инвестиционных проектов, не связанные с внедрением оборудования с высокой степенью технологической новизны, а также проекты, предполагающие разработку новых технологий и новых технологий. Продукты, позволяющие выявить методологические подходы для оценки экономической эффективности инвестиций и инновационных проектов. Оценка основана на основных понятиях финансового менеджмента: концепция движения денежных средств; концепция изменения стоимости денег с течением времени; понятие цены капитала; концепция соответствующего риска возврата; концепция альтернативных затрат. Их сочетание обеспечивает теоретическую основу для стандартных критериев дисконтного инвестиционного анализа [9].

Нельзя также отрицать, что вопросы оценки эффективности инвестиционных проектов более развиты, чем инновационных проектов.

Несмотря на сложившуюся практику применения индикаторов эффективности для инвестиционных проектов для оценки эффективности инновационных проектов, инновационные проекты по-прежнему имеют ряд специфических особенностей: более широкий круг участников; сравнительный анализ обязательной эффективности; многокритериальная оценка эффективности; сложность использования только количественных критериев эффективности.

По мнению автора, все различия между инновационными и инвестиционными проектами можно систематизировать следующим образом (см. Таблицу).

Таблица 1

Различия инновационных и инвестиционных проектов

Классификационный признак	Инвестиционный проект	Инновационный проект
Объект вложения	Инвестиционный проект – это инвестиции в существующие технологии	Инновационный проект – это вложения в нематериальные активы, создающие новые изделия, технологии
Используемые ресурсы	Типовые, заранее известные ресурсы	Уникальные ресурсы, в т.ч. специалисты, проектные материалы, оборудование
Начало жизненного цикла	Жизненный цикл начинается после НИОКР	Жизненный цикл начинается с НИОКР
Критерии оценки	Возможность использования только количественных критериев оценки	Необходимость использования не только количественных, но и качественных критериев оценки
Неопределенность и риск	Высокая степень неопределенности на предынвестиционной и инвестиционной стадиях	Высокорисковые проекты с высокой степенью неопределенности на всех стадиях развития проекта
Надежность финансовой информации	Финансовая информация о капитальных вложениях в большей степени достоверна	Низкая надежность финансовой информации о капитальных вложениях
Главный критерий реализации	Финансовая целесообразность, ориентирующаяся на производственные и ресурсные возможности, техническую осуществимость, эффективность, социальную целесообразность	Кроме финансовой целесообразности, учитывается принципиальная новизна, патентная и лицензионная чистота, приоритетность направления инноваций, конкурентоспособность внедряемого новшества
Источники финансирования	Возможность использования заемных источников финансирования	Недоступность заемных финансовых ресурсов для инновационных компаний

По мнению автора, из-за ряда характерных отличий между инновационными и инвестиционными проектами определение методов оценки эффективности инвестиционных и инновационных проектов предполагает существенную погрешность в окончательных результатах оценки. Ставка дисконтирования, которая во многом

определяет результаты оценки эффективности нововведений, может стремиться к минимальному значению, демонстрируя минимальную стоимость источников, используемых для финансирования проекта.

Но следует учитывать, что как для инвестиционных, так и для инновационных проектов одной из основных отличительных особенностей является повышенное воздействие рисков, в том числе упущенной выгоды, ухудшающееся финансовое состояние и т.д. [6]

Поэтому учет рисков необходим в том числе в рамках проведения оценки эффективности проектов. При этом, должны быть учтены факторы, причины и условия [7] вызывающие негативное воздействие рисков при реализации проектной деятельности.

Выводы:

Приведенный выше анализ подходов показал, что в настоящее время нет четко сформулированного подхода к оценке эффективности инноваций. Можно выделить следующие моменты, которые могут быть предметом дальнейшего уточнения:

- 1) ставка дисконта должна отражать используемые источники финансирования и, поскольку в инновационном проекте они могут варьироваться в зависимости от этапов, необходимо обосновать расчет ставки дисконта, применяемой к этапам жизненного цикла;
- 2) корректировка риска, которая часто используется при расчете ставки дисконтирования, все еще не обновляется для инновационных проектов и для отрасли, в которой будет реализован инновационный проект. Кроме того, корректировка рисков в разное время в инновационных проектах с учетом их специфики может отличаться;
- 3) поскольку этапы разработки инновационного проекта до инвестирования и инвестирования намного длиннее, чем в инвестиционном проекте, представляется целесообразным использовать различные методы для учета фактора времени не только актуализация.

Ввиду вышесказанного необходимо срочно обосновать показатели, позволяющие оценить экономическую эффективность инновационного проекта или уточнить его с учетом специфики его развития, а также корректировки в соответствии с риском. используется для определения ставки дисконтирования.

1. Джурабаева Г.К. Система показателей комплексной оценки эффективности инновационных проектов с учетом риска финансирования нововведений // Организатор производства. – №3.
2. Земскова О.Н. Анализ эффективности заемного финансирования инновационной деятельности предприятия // Экономические науки. – 2010. – № 62.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Вторая редакция. – 2000.
4. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2004.
5. Рогачева Г.И. Эффективность инновационно-инвестиционных проектов: критерии, особенности оценки / Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2013. – № 2.
6. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учебное пособие. – М.: ИНФА-М, 2018. – 248 с.
7. Рыхтикова Н.А., Погудаева М.Ю. Система управления рисками деятельности организации // Экономический журнал. 2013. № 1(29), с. 101-109
8. Трифолова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия – М: Финансы и статистика, 2005.
9. Тумина Т.А. Методология оценки эффективности инновационной деятельности // Транспортное дело России. – 2008. – № 25.
10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2005.

Научный журнал

**Тенденции науки и образования в современном мире
№45, 12.2018**

Декабрь 2018 г.
Часть 2

SPLN 001-000001-0383-LJ

Подписано в печать 26.01.2019. Тираж 400 экз.
Формат.60x841/16. Объем уч.-изд. л.4,83
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович