

ПРИДНЕСТРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Т.Г. ШЕВЧЕНКО

Экономический факультет

**МАТЕРИАЛЫ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА
ПРИДНЕСТРОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА им. Т.Г. ШЕВЧЕНКО**

**ПО ИТОГАМ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ
В 2015 ГОДУ**

Тирасполь

*Издательство
Приднестровского
Университета*

2016

УДК 378.12 (478.9): 330
ББК Ч484.046 (4 Мол5)ЛЮ+ У01
М34

Ответственные редакторы:

Н.Н. Смоленский

И.В. Толмачева

Материалы научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава экономического факультета Приднестровского государственного университета имени Т.Г.Шевченко по итогам научно-исследовательской работы в 2015 году. – Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2016. – 144 с.

Содержит материалы по актуальным вопросам в области бизнес-информатики и информационных технологий, бухгалтерского учета и аудита, финансовых отношений государства и предприятия, кредитования, экономической системы государства, мировой экономики.

В настоящем издании помещены материалы научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава экономического факультета Приднестровского государственного университета имени Т.Г.Шевченко по итогам научно-исследовательской работы в 2015 году.

УДК 378.12 (478.9): 330
ББК Ч484.046 (4 Мол5)ЛЮ+ У01

Рекомендовано Научно-координационным советом ПГУ им. Т.Г. Шевченко

Ответственность за содержание публикаций несут авторы.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Уже семь лет на экономическом факультете Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко издается серия, в рамках которой ежегодно публикуются материалы научных конференций профессорско-преподавательского состава, то есть материалы, отражающие итоги научно-исследовательской деятельности ученых – экономистов за календарный год.

За истекший период вышли в свет шесть подобных изданий, в которые вошли работы представителей всех кафедр экономического факультета по итогам научных исследований 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 и 2014 годов.

Настоящее, седьмое, издание продолжает эту серию и содержит исследовательские материалы, представленные на научной конференции профессорско-преподавательского состава экономического факультета Приднестровского государственного университета имени Т.Г. Шевченко по итогам 2015 года.

Конференция нынешнего года вновь проходила в пяти секциях, соответствующих наименованиям кафедр экономического факультета:

1. Секция бизнес-информатики и информационных технологий.

2. Секция бухгалтерского учета, анализа и аудита.

3. Секция финансов и кредита.

4. Секция экономики и менеджмента.

5. Секция экономической теории и мировой экономики.

В период работы этих секций было сделано несколько десятков сообщений, представляющих по своему содержанию широкий спектр научных исследований: от теоретических разработок до практических рекомендаций.

В предлагаемом издании вновь опубликованы сообщения, авторами которых являются аспиранты экономического факультета, завершающие работу над диссертационными исследованиями.

Учитывая, что научно-исследовательская деятельность является неотъемлемой составляющей работы представителей профессорско-преподавательского состава высшей школы, указанная серия из семи изданий является объективно необходимой, так как дает представление, как о многообразии научных интересов ученых-экономистов, так и о глубине проводимых ими исследований.

Декан экономического факультета, доцент
Н.Н. СМОЛЕНСКИЙ

Секция

**«БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА
И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»**

УДК 378:004.77

Е.В. Саломатина,
*старший преподаватель, заведующая кафедрой
бизнес-информатики и информационных технологий*

ИНТЕРНЕТ-ОБРАЗОВАНИЕ

Еще в 1981 году на Всемирной конференции Международной федерации по обработке информации (ИФИП) и ЮНЕСКО по применению ЭВМ в обучении, проходящей в Лозанне (Швейцария), академик Андрей Петрович Ершов говорил, что тысячи профессий меняют свое лицо. Миллионы людей садятся за полностью переоборудованные рабочие места, на которых ЭВМ становится их партнером и собеседником. И если даже этот партнер дружелюбен и надежен, у работника должна произойти глубокая психологическая и квалификационная перестройка для того, чтобы сохранить свою целостность и достоинство в этой новой обстановке. Он прогнозировал, что через пару поколений этот процесс коснется практически каждого человека, вовлеченного в общественное производство [1].

Знающие работники являются важнейшими составляющими современной экономики и наиболее ценными ресурсами организаций. По мнению П. Друкера (P.F Drucker) переход к «обществу, построенному на знании» принципиально меняет властную структуру общества – власть и контроль постепенно переходят от обладателей капитала к тем, кто обладает зна-

нием и информацией, и эффективными технологиями его использования. Причем этот переход не отменяет значения капитала – как правило, капитал перераспределяется, а точки концентрации знания и информационных технологий становятся одновременно и точками управления финансовыми потоками [2]. Распространение знаний обеспечивает развитая глобальная сеть коммуникаций.

В качестве основных задач модернизации образования выделяют обеспечение его открытости, доступности и непрерывности, а также индивидуализация обучения и организация самостоятельной работы. Технологии электронного обучения можно использовать как инструменты для развития открытого образовательного пространства. Сейчас широкое распространение получают такие формы как обучение по Skype, обучающие видеоролики, разнообразные приложения. Одной из форм дистанционного образования являются открытые курсы с массовым интерактивным участием (МООС). Их главное достоинство состоит в том, что они предлагают возможности для удовлетворения одной из базовых потребностей – получение образования, и делают знания доступнее. В

условиях быстрого развития науки и технологий, МООС позволяют не отставать в профессиональной сфере. Это палочка-выручалочка не только для студентов, преподавателей, владельцев бизнеса, но и для любого желающего восполнить пробелы в собственных знаниях. Имея терминал и доступ в Интернет, можно обучаться в удобное для пользователя время, независимо от географического местоположения, используемого оборудования и способа подключения. Курсы рассчитаны на мотивированных пользователей, по статистике примерно 10% участников завершают курсы, поэтому умение организовать свое время и хорошая мотивация являются важными чертами для успешного освоения МООС.

Наиболее известный пример массовых открытых онлайн-курсов – Coursera (<https://www.coursera.org>). На сентябрь 2015 года посещаемость платформы более 15 млн пользователей[3]. Традиционные формы подачи материала, – обучающие видео, презентации, тексты лекций, дополняются форумами, где участники общаются с преподавателями и между собой, онлайн-тестированием, а также возможностью сдавать экзамены онлайн. Тематический спектр курсов разнообразен: информатика, бизнес, обучение языку, литература, социальные науки, биология, медицина, личностное развитие и др. Курсы читаются на иностранных языках, в том числе и на русском. Многие мировые вузы предлагают свои программы для бесплатного онлайн-обучения: Россия, США, Канада, Великобритания, Испания, Индия, Китай и др. Существует возможность получения сертификата об окончании курсов, но эта услуга платная (от 49\$) и требует дополнительной процедуры идентификации личности.

Цель у подобных образовательных платформ амбициозная – в мировых масштабах сделать доступным новый формат образования каждому, без ограничений.

Лучшие университеты мира предлагают свои программы для бесплатного онлайн-обучения, сохраняя в традиционной системе очного обучения высокие входные требования к качественному и престижному образованию.

С сентября 2015 года стартовал российский проект «Открытое образование» (<https://openedu.ru>). Это современная образовательная платформа, предлагающая онлайн-курсы по базовым дисциплинам, изучаемым в российских ВУЗах. Ведущими российскими университетами – МГУ, СПбПУ, СПбГУ, НИТУ «МИСиС», НИУ «ВШЭ», МФТИ, УрФУ и ИТМО, при поддержке Министерства образования и науки РФ была учреждена Ассоциация «Национальная платформа открытого образования», являющаяся создателем образовательной площадки. ВУЗы своим статусом подтверждают высокое качество образования, соответствующее всем требованиям качества государственной образовательной программы, и это гарантируется ВУЗом-поставщиком контента.

Хотелось бы акцентировать внимание на правовой основе функционирования данного проекта. В федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» присутствует статья о сетевой форме реализации образовательных программ. Сетевая форма реализации образовательных программ (далее – сетевая форма) обеспечивает возможность освоения обучающимся образовательной программы с использованием ресурсов нескольких организаций, осуществляющих образовательную деятельность, в том числе иностранных, а также при необходимости с использованием ресурсов иных организаций. Кроме образовательных в такой форме обучения могут участвовать и иные организации, обладающие ресурсами, необходимыми для осуществления обучения, проведения учебной и производственной практики и осуществления иных видов учебной деятельности,

предусмотренных соответствующей образовательной программой [4]. Это положение создает основу для плодотворного сотрудничества с работодателями (очень часто неудовлетворенных результатом обучения), с разделением ответственности за процесс и результат, а также для создания базовых кафедр на предприятиях и в организациях. В нормативно-правовой базе ПМР отсутствует понятие сетевой формы реализации обучения. В текущей редакции закона «Об образовании» используются понятия – электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, в контексте взаимодействия обучающихся и педагогических работников. Местом осуществления образовательной деятельности в электронной форме считается место нахождения организации, осуществляющей образовательную деятельность, или ее филиала независимо от места нахождения обучающихся. Реализация образовательной программы будет осуществляться в порядке, установленном уполномоченным Правительством ПМР исполнительным органом государственной власти, в ведении которого находятся вопросы образования[5].

По российскому законодательству сетевая форма не является обязательной и применяется образовательной организацией только в тех случаях, когда это требуется для обеспечения необходимого уровня подготовки выпускников и является целесообразным. Платформа «Открытое образование» содержит дисциплины и модули основных образовательных программ. Все курсы доступны бесплатно и без обязательных требований к базовому уровню. Создание качественного онлайн-продукта – это колоссальные вложения, и не только материальные, но и человеческие, и времени. Идея Ассоциации проста – не тратить ресурсы на создание подобных площадок каждым Вузом самостоятельно, а сконцентрироваться на одной пло-

щадке. Но создатели платформы сделали то, что до них практически никто не делал, – предоставили возможность зачесть пройденный онлайн-курс как часть образовательной программы бакалавриата или специалитета в собственном ВУЗе.

Отличительной особенностью содержания курсов национальной платформы является соответствие требованиям федеральных государственных образовательных стандартов и сохранение возможности доступа ко всем материалам курса даже после их окончания.

Тематика курсов обширна: Всемирная юридическая история, Биофизика, основы астрономии –МГУ; Оптика, Теория игр, Теоретическая механика –МФТИ; Маркетинг, История и теория медиа, Сравнительная политика, Управление проектами – НИУ ВШЭ; Сопротивление материалов, Тайм-менеджмент, Безопасность жизнедеятельности – НИТУ МИСиС; Общая теория связи, Современная промышленная электроника –СПбПУ; Начертательная геометрия и инженерная графика, Философия и история науки и техники, Основы архитектуры и строительных конструкций – УрФУ и другие. Сейчас на платформе доступны 67 курсов разных направлений подготовки.

Личное знакомство с платформой состоялось в сентябре 2015 года, были пройдены курсы «Веб-программирование», включая итоговое испытание и получение сертификата. Впечатления только положительные, да и разве не интересно бесплатно прослушать лекции университета, год обучения в котором стоит немалых денег. Как итог и в качестве рекомендации – в учебном процессе возможно использовать подобные курсы как самостоятельную работу студентов, на которую отводится от 50% аудиторных часов дисциплины. Остро стоит вопрос повышения квалификации сотрудников, и не только в образовательных учреждениях. Возрастают требования к уровню подготовленности руководите-

лей и специалистов органов управления, которые должны актуализировать свои знания постоянно. В условиях ограниченности ресурсов предъявление сертификата об окончании курсов можно было бы считать основанием для подтверждения повышения квалификации. Естественно, что возможный перечень курсов должен быть предварительно согласован в организации. При онлайн-обучении исчезает необходимость в разлуке с семьей, не тратятся деньги на организацию поездок, более того, человек продолжает получать стабильный доход.

В современных условиях ограниченности ресурсов обеспечить большое количество людей качественным образованием можно только на основе информационно-коммуникационных технологий и принципа «обучение на протяжении всей жизни», закрепленного во Всемирной декларации об образовании для всех.

Список

использованных источников

1. Программирование – вторая грамотность. Экономика и организация промышленного производства. – 1982. – №2. – С. 143-156

2. Друкер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. М.: Academia, 1990. С. 70–71.

3. Coursera [Электронный ресурс]: Материал из Википедии – свободной энциклопедии: Версия 76277003, сохранённая в 21:45 UTC 6 февраля 2016/ Авторы Википедии// Википедия, свободная энциклопедия. – Электрон. дан. – Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2016. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=76277003>

4. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 30.12.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Об образовании. [Электронный ресурс]: закон Приднестровской Молдавской Республики от 27 июня 2003 года № 294-3-III (ред. от 16.02.2016)URL: <http://www.vspmr.org/legislation/laws/zakonodateljnie-akti-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-v-sfere-obrazovaniya-kuljturi-sporta-molodejnoj-politiki-sredstv-massovoy-informatsii-a-takje-v-sfere-realizatsii-politicheskikh-prav-i-svobod-grajdan/zakon-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-ob-obrazovanii.html>

УДК 004.03

А.В. Дорошенко,

*старший преподаватель кафедры
бизнес-информатики и информационных технологий*

ОБЛАЧНЫЕ CRM-РЕШЕНИЯ

В последнее время вопросы, связанные с внедрением облачных информационных систем, привлекают не только компании, но и государственные структуры. Но при этом большинство пользователей не всегда понимает различия между «облаком» как технологией использования серверных ресурсов (вычислительных мощностей) и арендой («as a service») как

способом использования ПО, в частности, в применении к CRM-системе.

CRM-система (Customer Relationship Management или Управление отношениями с клиентами) – это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами, в частности, для повышения уровня про-

даж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

Согласно документу, выпущенному группой экспертов для Еврокомиссии, «**облако** – это динамично расширяемая информационная система, при необходимости предоставляющая потребителям ИТ-сервисы с заданными характеристиками и позволяющая контролировать качество предоставления услуг согласно заложенным метрикам».

Таким образом, основная задача облачных технологий – обеспечение потребителя качественной услугой. Сегодня существует несколько вариантов этих услуг:

- **инфраструктура как услуга (IaaS)** – подразумевает предоставление в пользование заказчику ИТ-инфраструктуры (виртуального сервера, хранилища и сетевой инфраструктуры). В этом случае CRM-система может быть установлена на эту инфраструктуру, что избавляет компанию от необходимости создания собственной ИТ-инфраструктуры. В модели IaaS предусмотрена только аренда серверов, а это означает, что ответственность за установку операционной системы и рабочих приложений берет на себя арендатор, а не предоставляющая услуги IaaS фирма;

- **платформа как услуга (PaaS)** – сторона, предоставляющая облачные услуги, в данном случае предоставляет клиенту не только возможность размещения ИТ-инфраструктуры (серверы), но и платформу для разработки и размещения ПО. В этой модели управление осуществляется провайдером, а клиенту остается только поместить в предоставленную среду свою CRM-систему;

- **ПО как услуга (SaaS)** – в этом случае CRM-система берется в аренду и ис-

пользуются только те функции, которые нужны. Все «железо» обслуживается облачным провайдером, за установку и работоспособность программного обеспечения отвечает тоже он, круглосуточная техническая поддержка и актуальность обновлений приложений – за ним. В этом варианте для полноценной работы с системой достаточно иметь веб-браузер и стабильное подключение к интернету.

К преимуществам использования облачных CRM-решений можно отнести:

1. **Доступность и мобильность.** Обязательные условия для этого – доступ к Интернету и любое портативное устройство (ноутбук, планшет или смартфон).

2. **Снижение капитальных и операционных затрат.** Аренда облачного CRM-решения позволяет снизить повседневные затраты компании на поддержание ИТ-инфраструктуры.

3. **Оперативный контроль.** Современные технологии позволяют автоматически осуществлять полный контроль работоспособности CRM-системы, а также предпринимать необходимые действия в случае неполадок, обеспечивая тем самым устойчивую и безотказную работу системы.

4. **Масштабируемость.** Облачные CRM-решения обеспечивают возможность практически мгновенного масштабирования вверх или вниз в зависимости от конкретных потребностей компании, что позволяет платить только за используемые в конкретный момент ресурсы.

5. **Безопасность.** Сервис-провайдер несет ответственность за бесперебойную работу системы и доступность к данным в любой момент времени. Большую часть рисков провайдер берет на себя, обеспечивая клиенту необходимый уровень обслуживания согласно SLA (ServiceLevelAgreement).

Распределение ответственности в области безопасности выглядит следующим образом:

- Модель SaaS: пользователь – 1 % (конфиденциальность аутентификационных данных), провайдер – 99 % (обеспечение всех уровней защиты);

- Модель PaaS: пользователь – 20 % (защита приложения), провайдер – 80 % (защита инфраструктуры и платформ);

- Модель IaaS: пользователь – 80 % (защита приложений и платформ), провайдер – 20 % (защита инфраструктуры).

Таким образом, в SaaS пользователь несёт обязательство лишь за данные, загружаемые в облако, причём за их сохранность отвечает провайдер. Фактически снимается риск нарушений со стороны пользователей, но сама компания не имеет никакой возможности воздействовать на список мер для обеспечения безопасности платформы. Это и отталкивает крупные организации, привыкшие целиком осуществлять контроль над своей инфраструктурой.

В модели SaaS сделать возможным надежную и гарантированную защиту информации при использовании публичных облачных услуг может сильная посредническая организация, которая берет на себя функции регулятора в отношении поставщиков и получателей услуг и обеспечивает надёжный обмен данными. В частности, в США такого рода организацией является GlobalServiceAdministration. В России аналогичные функции, будучи оператором электронного правительства, взял на себя Ростелеком.

Предприятиям малого бизнеса наиболее выгодно использовать CRM-решение по модели SaaS. Главное преимущество аренды в этом случае – экономия финансов, складывающаяся из снижения капитальных затрат на покупку серверного ПО, экономии на эксплуатационных расходах, выделяемых на настройку, поддержание

работоспособности и обновление CRM-системы, включая затраты на заработную плату сотрудников. Арендуя CRM-систему в облаке, можно существенно сократить объем инвестиций на поддержку и развитие ИТ-сервисов внутри компании.

Еще одним важным преимуществом использования CRM-системы по модели SaaS является фактор времени. Стартовые сроки ее запуска в этом случае снижаются во много раз: Начать использовать CRM-решение можно сразу после покупки, а это большое конкурентное преимущество в условиях динамически меняющихся условий внешней среды.

Компании среднего бизнеса благодаря использованию облачных решений могут повысить эффективность своей работы, во многом за счет мобильности: доступ к CRM-решению, работающему в облаке, возможен независимо от физического расположения и используемого устройства, а отсутствие привязки к конкретному рабочему месту позволяет существенно расширить горизонты работы предприятия и повышает гибкость его кадровой политики. Компания получает большую степень свободы в плане использования офисных и производственных помещений, а также возможность оптимизировать затраты на аренду за счет использования различных площадок и экономии на помещениях для размещения серверов.

Крупные компании пока не спешат переносить все свои сервисы в «облака», опасаясь за безопасность данных и сохранение конфиденциальности. Они идут двумя путями: либо строят свои собственные, внутренние, «облака», либо разделяют свои бизнес-процессы на те, которые можно перенести в «облако», и те, что должны работать на собственных ресурсах. При этом в использовании облачных технологий крупный бизнес четко видит свою выгоду – упрощение работы с тем или иным приложением за счёт от-

сутствия необходимости думать о масштабировании, сложностях управления программным продуктом и его администрировании.

Банковский сектор, страхование, телекоммуникационные компании, розничная торговля и транспорт все больше идут в направлении использования облачных CRM-решений. В условиях ограниченности бюджетов и высокой динамики рынка предприятиям важно уметь мгновенно масштабировать бизнес (т.е. максимально быстро удовлетворить спрос), иметь возможность для оперативной переориентации с минимальными затратами.

Наиболее распространенные SaaS CRM-системы.

bpm'onlinesales – CRM-система для управления продажами всех типов: от коротких заказов до длинных корпоративных сделок;

Битрикс24 – Социальный интранет, содержит микроблоги, задачи, файлохранилище, календарь, фотогалереи, мессенджер, экстранет, CRM, бизнес-процессы, учет рабочего времени, профайлы, отчеты.

amoCRM– достаточно простая CRM-система, позволяет вести базу контактов и учет сделок. На основании суммы и статуса сделок формируется воронка продаж.

Salesforce CRM – мировой лидер SaaS-сервисов для бизнеса. Быстрая, настраиваемая, безопасная, масштабируемая система со всеми необходимыми функциями, большим количеством интегрированных бизнес-приложений на платформе AppExchange.

Oracle CRM On Demand – SaaS версия мощной CRM системы для крупных компаний с продвинутыми аналитическими возможностями.

Мегаплан Продажи – система для совместной работы в малой или средней компании любого профиля. В комплекте: CRM, выставление счетов, контроль

сделок, таск-менеджер, файловый сервер, внутренняя почта, форум, модуль для работы с персоналом.

CRM24 – Облачная версия Quick Sales и Sales Expert. Включает управление клиентской базой, ведение сделок, счетов, договоров и других документов. Система позволяет гибко настроить права доступа, контролировать работу отдельных менеджеров и отдела продаж, вести календарь встреч, хранить каталог продукции и услуг в удобно структурированном виде, вести базу знаний, формировать аналитические отчеты, делать рассылки клиентам.

Hamster CRM – SaaS CRM для малого бизнеса от компании РосБизнесСофт. Управление клиентской базой, продажами, складом, финансами, управление задачами, документооборот, email-клиент, внутренний мессенджер, рассылки, аналитический блок отчетов. Мобильный доступ, интеграция с 1С.

RetailCRM – CRM для интернет-магазинов. Умеет интегрироваться с движками интернет-магазинов и выгружать из него товары, заказы, обновлять данные по заказам в режиме онлайн в обе стороны. Система позволяет вести базу клиентов, принимать заказы, распределять их по менеджерам, комплектовать заказы, контролировать их сроки и статус, генерировать печатные документы и просматривать аналитику по менеджерам и клиентам.

1С:CRM – CRM надстройка над 1С. Обеспечивает управление базой контактов, ведение истории взаимоотношений с клиентами, управление продажами, маркетингом, бизнес-процессами, имеет встроенный Email-клиент и интегрируется с Outlook. Возможен онлайн доступ через терминальный клиент, web-интерфейс, мобильный клиент. Доступна в качестве SaaS-сервиса.

По прогнозу аналитического агентства Gartner, к 2020-му году более поло-

вины мирового рынка CRM будет приходиться на облачные технологии. Около 80% компаний, то есть четыре из каждых пяти, использующих SaaS (softas a service, или «программное обеспечение как сервис») CRM-решения, отмечают быстрый возврат инвестиций и увеличенные прибыли.

Список

использованных источников

1. Практика работы в CRM. [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://www.crm-practice.ru/>
2. Интернет-журнал «Технологии техносферной безопасности». [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://ipb.mos.ru/ttb>

УДК 65.012.8

*Д.А. Саломатин,
преподаватель кафедры бизнес-информатики
и информационных технологий*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ

В современных условиях развития информационных технологий защищать информацию становится все сложнее. Угроза нападений на корпоративные системы стала более чем реальной. Защита против такой угрозы требует упреждающих технологий, включающих опознавание программ-вирусов по аномалиям в их поведении относительно обычных программ, а также систем по опознаванию и предотвращению проникновений в частные сети.

В сфере компьютерной безопасности существует два принципиально разных подхода к защите от проникновений в корпоративные сети. Первый и более старый из них – IDS (Intrusion Detection Systems) – система, призванная обнаружить попытки проникновения в частную сеть и сообщить системному администратору о факте вторжения.

Второй более эффективный и удобный способ борьбы с хакерами – система IPS (Intrusion Prevention System), закрепленная за системами и решениями, которые служат для обнаружения и предотвращения нападений (межсетевые экраны). Сегодня, на рынке есть и специализированные про-

дукты, такие как семейство аппаратных IPS компании NetScreen.

Среди продуктов IPS аналитики выделяют пять типов компонентов, каждый из которых выполняет свои функции и может комбинироваться с другими:

– **сетевая IDS** – устройство, которое анализирует проходящие через него IP-пакеты и осуществляет поиск в них признаков атаки по заранее определенным правилам и сигнатурам. От традиционной IDS такие продукты отличаются тем, что они не только выискивают случаи ненормального и нестандартного использования сетевых протоколов, но и пытаются заблокировать все несоответствия.

– **коммутаторы «седьмого уровня»** – сетевые устройства, которые определяют маршруты IP-пакетов в зависимости от типа приложения и используются для разных целей: создание кластеров, балансировки нагрузки, раздельного хранения данных по типам, а также для защиты. Подозрительные пакеты такие устройства либо полностью уничтожают, либо перенаправляют на специальный сервер для дальнейшего анализа.

– **экранный приложений** – механизм, который контролирует системные вызо-

вы сетевых программ. Он отслеживает не сетевое взаимодействие, а поведение программ и библиотек, работающих с сетью.

– **гибридные коммутаторы** – технологии, которые объединят в себе экраны приложений и коммутаторы «седьмого уровня». В отличие от экранов приложений они имеют дело уже с IP-пакетами, в начале обучаясь штатным запросам, а все нештатные либо блокируя, либо направляя на специальный сервер для дальнейшего изучения.

– **ловушки** – продукты, эмулирующие работу других программ, провоцируют нападающего атаковать, а потом контратакуют его, стараясь одновременно выяснить его личность.

Превосходство IPS по сравнению с IDS выделяется особенно ярко на фоне растущих требований клиентов к созданию более эффективных средств предотвращения несанкционированных вторжений в их сети. Т. к. технологии становятся все сложнее, корпоративные клиенты чаще испытывают трудности при выявлении различий между «истинными» IPS и их упрощенными версиями, а также при интеграции IPS с различными элементами сетевых инфраструктур.

Ложные срабатывания – один из самых серьезных недостатков IDS – представляет собой весьма сложную проблему при

нехватке опыта обеспечения внутренней безопасности. Технологии IPS позволяют избежать получения фальсифицированных позитивных результатов благодаря различным механизмам. Среди них, в частности, анализ сигнатур, изменяющихся в ходе проверки сессии, идентификация сетевых протоколов и пакетов с целью проверки на предмет обнаружения в них внезапных изменений шаблонов трафика.

Сегодня технологии IPS реализуются на практике в устройствах и решениях, действующих автономно и способных самостоятельно принимать решения. Будущее IPS лежит в области не изолированных, а интегрированных решений, будь то сочетание с IDS, межсетевыми экранами или какими-то иными компонентами сетевой инфраструктуры.

Продукты IPS распространяются в основном через продажи IPS в составе других продуктов: межсетевых экранов или IDS. Так, компания NetWell продает устройства NetScreen в составе корпоративной сети. Затраты на устройства IPS/IDS составляют не более 10% общей стоимости проекта. Для предустановленных систем IPS цена одного устройства находится в диапазоне от 7 до 10 тыс. долл. Программное решение этой компании (CheckPoint Applications Intelligence) поставляется в составе межсетевого экрана и отдельно не продается.

УДК 004

И.Н. Шуляка,
*преподаватель кафедры бизнес-информатики
и информационных технологий*

СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

За рубежом внедрение автоматизированных информационных систем учрежденческого уровня достаточно давно

считается совершенно необходимой и естественной составляющей деятельности здравоохранения. В развитых странах

АИС ЛПУ разрабатываются, начиная с 1960-х гг., а с середины 1980-х гг. крупные ЛПУ на внедрение и эксплуатацию таких АИС тратят до трети своего бюджета, причем особое внимание уделяется решению управленческих задач.

В России в конце 1980-х–начале 1990-х гг. появились первые реальные разработки учрежденческих систем: в московских городских клинических больницах № 31 и им. С.П.Боткина, лечебно-оздоровительном объединении при Совете министров СССР, Центральном военно-медицинском госпитале им. Н.Н.Бурденко и др.

В настоящее время в крупных медицинских учреждениях России успешно внедряются несколько десятков различных АИС ЛПУ, разработанных с использованием разных технологических решений.

Рассмотрим прикладные решения фирмы «1С» для информатизации медицины и здравоохранения. Важным направлением развития партнерской сети фирмы «1С» является расширение и укрепление направления автоматизации учреждений здравоохранения. Современные реалии сферы здравоохранения выдвигают повышенные требования к оказанию медицинской помощи в амбулаторных и поликлинических условиях.

Фирма «1С» запустила сайт: <http://med.1c.ru/>, на котором представлена информация о программных решениях фирмы «1С» для медицины и здравоохранения.

Фирма «1С» и ее партнеры совместно разрабатывают современные решения для комплексной автоматизации деятельности медицинских организаций, учитывающие отраслевую специфику. Созданные для массового рынка автоматизации здравоохранения, данные программные продукты нацелены на решение типовых задач:

- Ведение электронных медицинских карт пациентов;

- Деятельность приемного отделения стационара;
- Электронная регистратура;
- Интеграция с офисной телефонией (СТП);
- Лабораторная диагностика;
- Радиологическая информационная система;
- Управление взаиморасчетами за оказанную медицинскую помощь;
- Ведение паспорта медицинской организации;
- Ведение регистра медицинского оборудования и медицинской техники;
- Ведение регистра медицинского и фармацевтического персонала;
- Ведение персонифицированного учета медицинской помощи;
- Ведение персонифицированного лекарственного обеспечения;
- Управления кадрами;
- Выдача рецептов;
- Учет временной нетрудоспособности;
- Управление аптечной деятельностью в стационаре;
- Управление питанием пациентов в стационаре;
- Деятельность стоматологии;
- Инструментальная диагностика;
- Оказание скорой и неотложной медицинской помощи;
- Патологоанатомическая деятельность;
- Клинико-экспертная работа;
- Дополнительное лекарственное обеспечение;
- Деятельность в сфере трансфузиологии;
- Деятельность в области трансплантологии.

Прикладное решение «1С:Медицина. Поликлиника» предназначено для автоматизации основных процессов медицинских организаций различных организационно-правовых форм, оказывающих

медицинскую помощь в амбулаторно-поликлинических условиях.

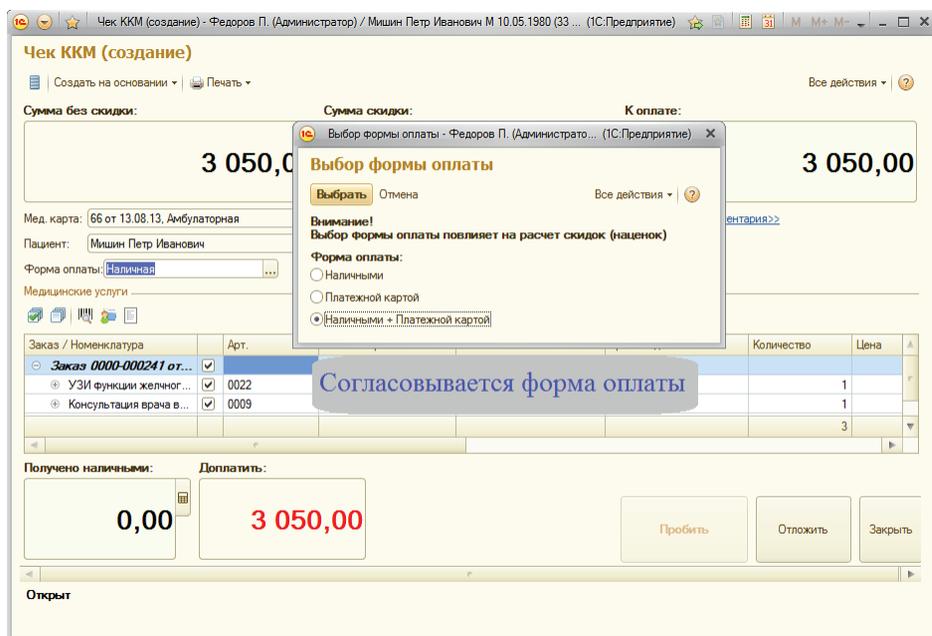
По итогам ежегодного конкурса «Лучшая медицинская информационная система 2011» программный продукт «1С:Медицина. Поликлиника» награжден дипломом как лучшая медицинская информационная система в разделе «Системы автоматизации взаиморасчетов за медицинскую помощь».

Процессы медицинской организации охватывают многие структурные подразделения, поэтому важно, чтобы автоматизированная система создавала единое информационное пространство медицинской организации.

Прикладное решение «1С:Медицина. Поликлиника» позволяет создать такое информационное пространство с разделением доступа к данным по ролевому принципу. Назначение пользователям ролей позволяет создавать различные автоматизированные места сотрудников. В качестве примера можно привести следующие автоматизированные места:

- Администратора на ресепшн медицинского центра;
- Медицинского регистратора;
- Сотрудника call центра;
- Кассира;
- Медицинского работника (врача, медсестры и т.д.);
- Маркетолога;
- Сотрудника отдела договоров;
- Руководителя call-центра и регистратуры;
- Руководителя медицинской организации.

«1С:Медицина. Поликлиника» позволяет автоматизировать основные процессы работы регистратуры: регистрацию пациентов, формирование заказов, планирование загрузки кабинетов, формирование счетов на оплату, выдачу листков нетрудоспособности. В программе ведется учет деятельности медицинского персонала по медицинским услугам. Медицинская организация может работать с единым перечнем медицинских услуг (простыми и сложными медицинскими услугами). Прейскуранты услуг сторон-



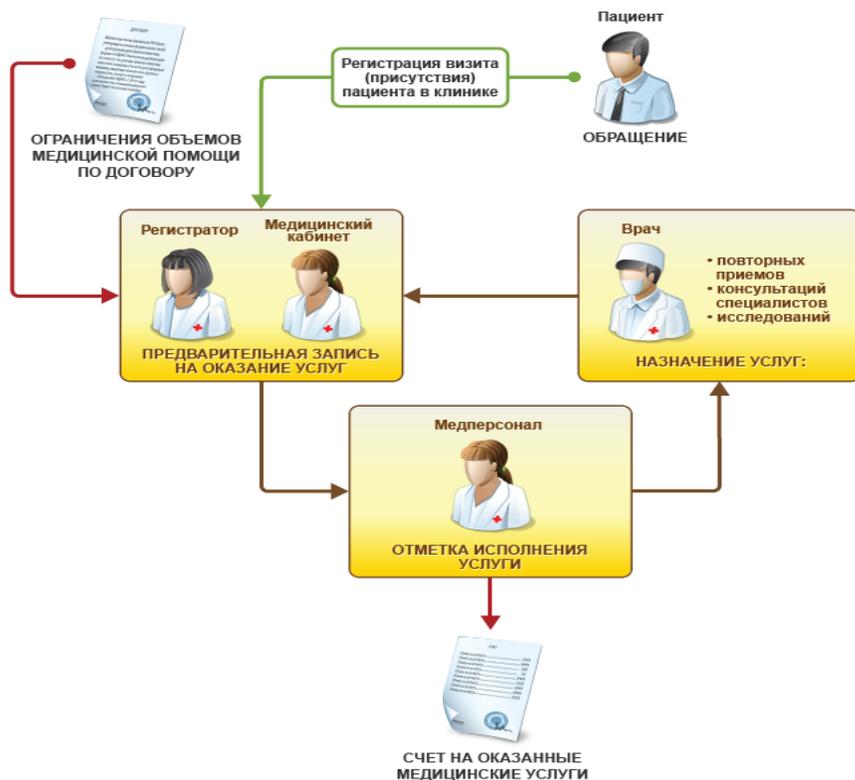
них организаций привязываются к медицинским услугам организации по различным критериям (кодам медицинских услуг, персональным данным пациентов, результатам выполнения услуг и прочие условия).

При формировании реестров оказанных услуг для сторонних организаций преобразование услуг организации в услуги контрагентов производится автоматически.

«1С:Медицина. Поликлиника» может использоваться для учета медицинских услуг и для оперативного планирования деятельности кабинетов медицинской организации, ведения электронных медицинских карт. Оперативное планирование осуществляется с помощью предварительной записи пациентов на выполнение медицинских услуг в медицинских кабинетах. Предварительную запись пациентов может осуществлять как регистратура (регистратурно-диспетчерский отдел), так и врачи при

выполнении назначений повторных приемов, консультаций, исследований, манипуляций. Для осуществления оперативного планирования врачу медицинскому персоналу и кабинетам задаются графики работы, нормы загрузки, перечень выполняемых услуг. Услугам, требующим предварительной записи, создаются спецификации (технологические карты), в которых задаются параметры их выполнения.

Решение позволяет использовать современные информационные технологии для оповещения пациентов о записях на прием к специалистам, что позволяет подтвердить запись к врачу, а также оповещать пациентов о необходимости подойти на запись по удобным каналам информирования: sms, email, телефону. Для более удобного получения оповещений пациентами отправка может настраиваться в определенное время недели/суток.



Регистрация факта выполнения медицинских услуг, которые назначила регистратура (регистратурно-диспетчерский отдел), производится в подсистеме «Контроль исполнения» врачом или средним медицинским персоналом. При регистрации факта выполнения услуги врач может производить назначение повторных приемов, консультаций, исследований, манипуляций, а также регистрировать данные, необходимые для сбора медицинской статистики.

Программа позволяет вести несколько медицинских карт для одного пациента - амбулаторную карту, стоматологическую карту, медицинскую карту больного венерическими заболеваниями и т.д. Количество медицинских карт, а также их типов, не ограничено. Доступ к медицинским картам осуществляется в соответствии с правами доступа. Это значит, что для каждого медицинского работника указывается, к какому типу карт он имеет доступ.

В программе имеются гибкие механизмы квотирования, которые позволяют устанавливать ограничения на объемы оказываемой медицинской помощи на основании внешних регламентирующих документов и собственных правил медицинской организации. В программе «1С:Медицина. Поликлиника» есть возможность вести учет по нескольким медицинским организациям в одной информационной базе.

Программа поддерживает многопользовательскую работу в локальной сети или через Интернет, в том числе и через веб-клиент. Конфигурация является полностью открытой, не содержит защищенных участков кода и не использует аппаратную защиту.

Розничная цена продукта – 28.000 руб.

В стандартный пакет поставки входят:

- Дистрибутив платформы «1С: Предприятие 8»;

- Дистрибутив конфигурации «Поликлиника» ред. 1.3;

- Диск ИТС МЕДИЦИНА текущего выпуска;

- Купон на подписку на ИТС МЕДИЦИНА сроком на три месяца;

- Регистрационная анкета программного продукта, лицензионное соглашение на право использования платформы и отраслевой конфигурации, почтовый конверт для отправки регистрационной анкеты;

- Конверт с пинкодами программной защиты;

- Комплект документации.

Эксплуатация АИС ЛПУ требует ощутимых капиталовложений, однако их использование окупается, так как оптимизирует работу учреждения. В настоящее время необходимость внедрения таких систем уже никем не оспаривается.

Крупные фирмы, разрабатывающие АИС ЛПУ, идут на поэтапное внедрение системы в зависимости от возможностей заказчика, осуществляют настройку системы на конкретное ЛПУ, в том или ином виде сопровождают систему.

Проблемы при внедрении АИС ЛПУ, конечно, возникают. Одной из общих проблем остается недостаточное развитие медико-технологической части систем, особенно в аспектах поддержки решений врача, и баланс между формализованными и неформализованными фрагментами медицинских карт пациентов. Частично это объясняется объективно сложными вопросами, возникающими при попытках интеграции систем.

Фирма «1С» является одним из лидеров в сфере разработки решений для автоматизации. Программы «1С» для поликлиник занимают одно из ведущих мест на рынке. В решениях «1С» для клиник реализован передовой опыт управления медицинским обслуживанием населения.

Секция
«БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ»

УДК 657

Т.П. Стасюк,
*кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита*

**ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПМР**

Кризисные условия хозяйствования, имеющие место сегодня в Приднестровской Молдавской Республике обуславливают острую необходимость предприятиям повышать эффективность финансового управления и изыскивать дополнительные возможности выживания на рынке за счет более эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также грамотного снижения всех видов затрат и расходов с целью максимизации прибыли. Информацию для повышения эффективности управления всеми видами ресурсов, оптимизации затрат, снижения рисков предприятий и следовательно максимизации прибыли представляет система управленческого учета.

В ПМР управленческий учет развит достаточно слабо. Данный факт объясняется рядом причин:

- отсутствием единой методологической базы, методических рекомендаций по организации и ведению управленческого учета в отдельных отраслях экономики;
- периодом его становления и развития в национальной практике;
- непониманием роли и значимости управленческого учета, а также его роли для развития предприятия;

- отсутствием внутренних локальных нормативных документов, регламентирующих постановку и функционирование системы управленческого учета на предприятии;

- нежеланием руководителей центров финансовой ответственности своевременно и в полном объеме предоставлять информацию о деятельности своих подразделений;

- отсутствием, либо несовершенством программного обеспечения в части ведения управленческого учета;

- нежеланием отдельных сотрудников перестраивать свою деятельность, формировать различные управленческие отчеты;

- дефицитом квалифицированных специалистов в области управленческого учета, способных разработать систему его постановки и грамотного ведения в организации.

Для устранения обозначенных проблем, препятствующих широкому внедрению управленческого учета в хозяйствующих субъектах ПМР нужен, как минимум, некий алгоритм построения системы управленческого учета, который каждое предприятие сможет брать за основу и уже с учетом своей специфики, отраслевой

принадлежности и ряда других факторов формировать собственную эффективно работающую систему управленческого учета. Более того необходимо учесть тот факт, что система управленческого учета интегрировано объединяет в себе элементы бухгалтерского финансового учета, оперативного учета и экономического анализа.

Проект предприятия по постановке системы управленческого учета должен включать ряд этапов.

1. Проведение разъяснительной и консультационной работы с персоналом предприятия (организации) о сущности и значимости системы управленческого учета и о тех эффектах, которые получит предприятие и конкретно каждый работник в результате внедрения таковой в структуру управления компании.

2. Принятие решения о постановке СУУП (системы управленческого учета предприятия) и издание Приказа (распоряжения) руководителя организации.

3. Определение стратегии предприятия, при этом должна быть сделана формулировка целей, приоритетных направлений развития организации, задачи, стоящие перед системой управленческого учета. Кроме того, следует оценить информационные потребности, отражающие особенности организации и ее стратегию.

4. Определение формы организации системы управленческого учета на предприятии: создание собственного отдела (службы), введение в штат одного сотрудника, работа в форме ко-сорсинга.

5. Подготовка квалифицированных кадров путем повышения уровня знаний в области управленческого учета.

6. Регламентация постановки и функционирования системы управленческого учета за счет разработки внутренних регламентирующих нормативных актов: Положения по управленческому учету и отчетности, в котором необходимо отразить назначение системы управленче-

ского учета, последовательность процедур, виды и форматы отчетов, функции и состав отдела, ответственность за нарушение положений регламента; Регламента управленческого учета, в котором на уровне практической реализации необходимо детально расписать все процессы управленческого учета: сроки, этапы, ответственных лиц и прочее; должностных инструкций на сотрудников системы управленческого учета, в которых будут закреплены функции, должностные обязанности, права, ответственность, взаимоотношения по должности, организация работы и оценка деятельности сотрудников. Кроме того, на этапах внедрения системы управленческого учета будут разрабатываться также и иные локальные нормативные документы, которые будут способствовать успешному функционированию данной системы.

7. Разработка финансовой структуры предприятия путем определения мест возникновения затрат и выделения центров финансовой ответственности. В частности на предприятии могут быть выделены следующие места возникновения затрат: снабжение, производство, сбыт, управление и администрирование, качество, финансы и другие. Таким образом, осуществляется выявление всех направлений, по которым возникают затраты. Возможно и более подробное деление мест возникновения затрат. Итогом должна стать подготовка Справочника мест возникновения затрат и Положения о структуре центров финансовой ответственности (ЦФО), которые обеспечат четкий механизм взаимодействия между ЦФО.

8. Построение системы управления затратами, классификация статей затрат в целях управленческого учета, классификация ассортимента продукции, построение системы контроля за затратами, разработка системы отчетности по затратам, оптимизации и минимизации затрат. В

результате необходимо утвердить Положения о составе и управлении затратами, о нормировании затрат, Проекты отчетов по затратам. Кроме того, на этом этапе создается единый (сводный) классификатор статей доходов и затрат. В его разработке принимают участие все службы финансово-экономического блока предприятия (а не только бухгалтерия), включая планово-экономическую службу, аналитический отдел и т.д.

9. Корректировка форм первичных документов и разработка рабочего плана счетов для целей управленческого учета. Подготовка качественной информации в рамках управленческого учета требует внесения дополнительных пунктов и показателей в первичные документы, которые требуются для составления аналитических отчетов. Так как прежде информация подготавливалась только для нужд бухгалтерского финансового учета, то требуется провести тщательный анализ (согласно выделенным местам возникновения затрат) необходимости внесения изменений (но это не значит, что требуется изменять все первичные формы, возможно требуется внесение незначительных корректировок). За данный этап ответственность должны нести директор по экономике, директор по финансам, главный бухгалтер. Разработка управленческого плана счетов является значимым этапом в процессе построения системы управленческого учета, т.к. он выступает фундаментом для управленческой учетной политики и одновременно регистром хранения данных. Важно отметить, что степень детализации и группировки счетов, определит возможность получения данных в управленческих отчетах. Важными факторами, влияющими на построение управленческого плана счетов предприятия, являются: взаимосвязь управленческого, финансового и налогового учета, специфика производства и способ ведения оперативного учета.

10. Описание порядка и методики проведения маржинального анализа безубыточности. Важно использовать наиболее эффективные методики, причем не просто их прописать в нормативных документах, но и провести обучение той части персонала, что будет ими пользоваться. Своевременный контроль безубыточности, особенно при планировании и прогнозировании, может существенно упростить принятие решений, своевременно выявить проблемные участки и провести корректировку промышленной, сбытовой или маркетинговой политики.

11. Решение специфических задач. На данном этапе проводится анализ конкретных проблем, присущих предприятиям конкретной отрасли, которые связаны с кадровой политикой, производством, сезонностью, особенностями сбыта и т.д. Работа в данном направлении должна вестись абсолютно всеми службами, так как именно их руководители наилучшим образом знают особенности своих служб, могут донести наиболее глобальные проблемы до руководства предприятия.

12. Разработка форм управленческой отчетности. На данном этапе необходимо разработать структуру и формы отчетности, сроки и исполнителей, порядок формирования и представления отчетности, разработать график документооборота в организации. Управленческая отчетность не может формироваться по единым стандартам, а поэтому процесс ее создания не регулируется законодательными и нормативными актами. Состав и содержание отчетных показателей, форма и сроки их представления устанавливаются предприятием самостоятельно и зависят от вида его экономической деятельности, организационно-правовой формы, стратегии и тактики управления, квалификации управленческого персонала и других специфических особенностей каждого хозяйству-

ющего субъекта [13, с. 5]. Специалисты службы (отдела) управленческого учета предприятия должны сами решить для себя в соответствии с внутрифирменными стандартами, какие формы управленческой отчетности должны формироваться. Результатом данного этапа должно быть утвержденное Положение о составе управленческой отчетности, График документооборота, в котором четко должны быть прописаны сроки и места предоставления управленческой документации и отчетов заинтересованным в них пользователям. Кроме того, необходимо разработать мотивацию сотрудников за своевременное соблюдение данного регламента и систему мер за несоблюдение сроков сдачи отчетности.

Управленческую отчетность можно разбить на три блока:

1. Управленческая отчетность о финансовом положении, результатах деятельности и изменении финансового положения предприятия.

2. Управленческая отчетность по ключевым показателям деятельности.

3. Управленческая отчетность об исполнении бюджетов предприятия.

В состав управленческой отчетности организации можно включить следующие формы:

- отчет о движении денежных средств, показывающий их поступление и использование в разрезе деятельности организации;

- отчет о продажах, указывающий, как продается каждый вид продукции, а также важность каждого клиента для организации;

- отчет о произведенной продукции, анализирующий производство каждого вида продукции и сравнивающий его с планом производства;

- отчет о закупках, подытоживает текущее состояние закупок и их денежный или товарный эквивалент;

- отчет о запасах сырья и готовой продукции, показывающий уровень запасов, их пригодность и минимально допустимый уровень, основанный на продажах и потребностях производства;

- отчет о дебиторской задолженности, указывающий какие суммы должны организации клиенты, когда возможны сроки поступления платежей, и если платеж просрочен, то на сколько времени;

- отчет о кредиторской задолженности, показывающий какие суммы организация должна своим поставщикам и когда должны производиться платежи [10, с. 176].

При разработке методики составления и обработки отчетности требуется взвешенный подход к определению сроков предоставления управленческой отчетности, количества представляемых данных, их формата. С целью однозначной трактовки различных объектов учета всеми участниками процессов планирования, организации, стимулирования и контроля могут использоваться классификаторы управленческого учета. Количество и виды используемых классификаторов организации определяют исходя из своих потребностей. Наиболее распространенными классификаторами управленческого учета, применяемыми на предприятиях являются: виды производимой продукции, оказываемых работ и услуг; виды доходов; центры финансовой ответственности; места возникновения затрат; виды (экономические элементы) затрат; статьи калькуляции; виды активов; виды обязательств; направления инвестиций; основные и вспомогательные бизнес-процессы; типы клиентов; категории персонала; нормы и отклонения от норм затрат; факторы и причины отклонений от норм. Внутри каждого классификатора вводится сквозная нумерация. При необходимости можно детализировать объекты учета и использовать многоуровневую структуру кода.

13. Построение системы внутреннего контроля в организации. На данном этапе следует разработать систему контроля и методику проведения проверки, выбрать исполнителей. Результатом данного этапа должно стать утвержденное Положение о системе внутреннего контроля.

14. Построение системы бюджетирования, то есть определение видов необходимых бюджетов, их формат и содержание, методику заполнения форм бюджетов, назначение ответственных исполнителей, разработка форм контроля за составлением и исполнением бюджетов. В результате должны быть утверждены Положение о бюджетировании, должностные инструкции исполнителей, комплект форм бюджетов [2, с.4].

15. Выбор системы автоматизации управленческого учета и отчетности, либо модификация действующей системы автоматизации бухгалтерского учета для целей управленческого. На данном этапе необходимо решить вопрос о совместном или раздельном ведении бухгалтерского и управленческого учета в рамках одной компьютерной программы, назначить исполнителей и наделить их соответствующими полномочиями по внедрению автоматизации управленческого учета. В рамках выбранной программы для автоматизации управленческого учета необходимо определить форматы первичных документов, установить принципы ввода-вывода (кто, когда, в какой последовательности, в какой срок отражает данные), интерфейс, права доступа и ограничений, лиц, ответственных за внесение информации в систему, и прочего. Результатом этого этапа должно быть утвержденное Положение о системе автоматизации управленческого учета.

16. Подведение предварительных итогов. На данном этапе происходит тестирование созданной системы управленческого учета, выявляются возникающие как логические, так и технические проблемы.

17. Корректировка системы управленческого учета. На данном этапе все отмеченные недоработки устраняются, происходит доведение системы до идеального уровня. При этом одновременно производится обучение персонала пользователей управленческого учета работе в системе, настройка сетевой версии и при необходимости версии, позволяющей работать с системой удаленно.

18. Работа с системой управленческого учета. Это последний этап внедрения, после которого система управленческого учета начинает функционировать в штатном режиме, но очевидно, что могут возникнуть проблемы в работе системы, будут найдены новые важные показатели и т.д. Тем не менее, созданная система управленческого учета будет базой, платформой для внедрения последующих изменений.

Таким образом, внедрение управленческого учета на предприятиях может быть проведено в 18 этапов с привлечением сторонней фирмы, занимающейся настройкой программного обеспечения. При проектировании системы должна быть учтена отраслевая специфика производства, что выразится в учете пользователей управленческой информации, учете специфики производства и формирования издержек, формирования себестоимости продукции.

Обобщив вышеизложенное можно сделать вывод о том, что внедрение системы управленческого учета на предприятиях ПМР позволит получать менеджерам различного уровня детальную аналитику по всем видам продукции (работ, услуг), проводить анализ себестоимости по каждому виду продукции и по товарным группам, предоставит возможность оценки безубыточности производства, отслеживать просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженность, осуществлять оценку кредитоспособности контрагентов

на основе кредитной истории и ранжирование клиентов по категориям риска, а также ряда других положительных эффектов. Без квалифицированного управления на основе специально подготовленной информации в условиях конкурентной борьбы не выжить. Выделение мест возникновения затрат будет способствовать более тщательному пониманию проблем и учету затрат, которые оказывают влияние в большей или меньшей степени на ключевые показатели деятельности предприятия. Очень удобным будет то, что система учета автоматизирована, а, следовательно, полученная информация будет иметь наиболее комфортный для пользователя вид (таблица, диаграмма, график и т.д.).

И наконец, система управленческого учета способствует проведению детального анализа экономических показателей структурных подразделений, реализации качественного управления подразделениями и сегментами бизнеса путем принятия своевременных и экономически обоснованных управленческих решений, что особо актуально в сегодняшних кризисных условиях хозяйствования, когда наблюдается массовое свертывание производств и убыточность многих предприятий, организаций и фирм республики.

Список

использованных источников

1. Баханькова, Е.Р. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Е.Р. Баханькова. – М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2011. – 255 с.
2. Бурцев В.В. Управленческий учет и производственное бюджетирование / В.В. Бурцев // Современный бухучет. – 2006. – № 7. – С. 3-10.
3. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / О.Б. Вахрушева. – М.: Дашков и К, 2012. – 252 с.
4. Воронова Е.Ю. Управленческий учет: учебник для бакалавров / Е.Ю. Воронова. – М.: Юрайт, 2013. – 551 с.
5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: монография. – 3-изд. – М.: ЮНИТИ, 2002.
6. Иванов В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
7. Ивашкевич В.Б. Управленческий учет. – М.: Юрист, 2006. – 618 с.
8. Калиновский С.А. Управленческий учет и анализ использования технологической оснастки. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 156 с.
9. Молчанов С.С. Управленческий учет за 14 дней. Экспресс-курс / С.С. Молчанов. – СПб.: Питер, 2013. – 480 с.
10. Назарова А.Н., ассистент Белгородский государственный университет, г. Белгород, Россия Разработка процесса постановки системы управленческого учета и управленческой отчетности в организации // Журнал «Актуальные проблемы экономики и права». 2013. № 1 С. 174-178
11. Стасюк Т.П. к.э.н., доцент. Система управленческого учета как информационная база для принятия управленческих решений. //Сборник материалов республиканской научно-практической конференции «Управление и маркетинг: перспективы развития в условиях экономики Приднестровья» – Тирасполь: Ликрис, 2013. С. 125-135
12. Стасюк Т.П. к.э.н., доцент. Учет затрат на производство в соответствии с концептуальными аспектами СБУ № 2 «Запасы» // Журнал «Экономика Приднестровья», № 6-7 2014г., С.33-39
13. Стасюк Т.П. к.э.н., доцент. Формирование системы бухгалтерской управленческой отчетности в части затрат на производство для повышения качества информационного обеспечения менеджмента на предприятиях ПМР. //Сборник материалов научной конференции ППС – Тирасполь: Ликрис, 2015. С. 4-14.

Т.В. Воронченко,
*профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита,
доктор экономических наук, профессор,
Почетный работник высшего профессионального
образования Российской Федерации*

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ

Введение. Современные тенденции функционирования хозяйствующих субъектов вынуждают разрабатывать эффективно действующие системы внутрикоммуникационного и межкоммуникационного взаимодействия с целью принятия эффективных управленческих решений. На микроуровне принятие таких решений базируется на применении информационно-аналитических систем обеспечения процесса управления деятельностью предпринимательских структур. От качественного уровня построения и эффективности применения указанных систем, во многом зависит финансовое благополучие и перспективность деятельности данных структур.

Формирование информационно-аналитических систем на современном этапе развития экономики России переходит на новый качественный уровень, что определяет, в числе первоочередных задач в рамках модернизации экономики России, необходимость создания и развития экономически эффективных и стратегически перспективных информационно-аналитических систем управления предпринимательскими структурами. Этим обусловлен интерес к представленной в статье тематике и актуальность проведения исследований в рассматриваемой области.

Основная часть. Информационно-аналитические системы и их ресурсы представляют собой современные инструменты, обеспечивающие эффективное принятие управленческих решений. Для предпринимательских структур информа-

ционно-аналитическая система является комплексной системой интеграции организационных, учетных, аналитических и методических ресурсов. В целях эффективного управления предпринимательскими структурами информационный ресурс выступает в качестве базового и требует активного формирования, использования и развития. По нашему мнению, информационно-аналитическая система должна формироваться как интегрированная система подготовки информации для прогнозирования, планирования, нормирования и бюджетирования расходов и доходов, издержек производства и обращения, их контроля и анализа для управления и решения проблем развития предпринимательских структур. Такая система необходима предпринимательским структурам, которые вышли на высокий уровень развития и руководство которых не может лично контролировать деятельность всех подразделений и начинает делегировать свои полномочия менеджерам среднего звена. В частности, руководителю необходимо получать оперативные данные о деятельности предпринимательской структуры, которые может предоставить только управленческий учет, так как именно он позволяет получить оперативную информацию о доходах и расходах, а также о затратах в их детализации по бизнес-процессам предпринимательской структуры, с выделением центров, ответственных за финансовые и производственные показатели.

В этой связи, возникает необходимость формирования в предпринимательских структурах единой информационно-аналитической системы, построенной как совокупности интегрированных подсистем финансового и управленческого учета, анализа, планирования и бюджетирования, контроля и мониторинга. Исходя из особенностей деятельности предпринимательских структур, предлагаем уточнить подход к определению информационно-аналитической системы, призванной обеспечить руководителей всех уровней управления сведениями о показателях деятельности всей организации и отдельных ее структурных подразделений, направлений деятельности, программ и проектов для принятия эффективных управленческих решений.

На основе такого определения можно сформулировать основную цель информационно-аналитической системы управления предпринимательскими структурами, заключающаяся в подготовке упорядоченной информации для принятия экономически обоснованных управленческих решений и выделить ее предмет, в качестве которого выступает финансово-хозяйственная деятельность предпринимательских структур в целом и их отдельных подразделений. В свою очередь, каждая составляющая финансово-хозяйственной деятельности предпринимательских структур включает в себя конкретные объекты информационно-аналитической системы управления.

С учетом вышеизложенного, представляем модель информационно-аналитической системы управления предпринимательскими структурами, включающую блоки отдельных модулей финансового и управленческого учета, анализа, планирования и бюджетирования, контроля и мониторинга в разрезе основных бизнес-процессов и центров ответственности, представляющих финансово-хозяйствен-

ную и управленческую деятельность предпринимательских структур (рисунок).

Блок финансового учета предусматривает модули традиционной системы регистрации информации о происходящих фактах хозяйственной деятельности, составления первичной и сводной документации по ним, систематизации информации в разных разрезах на бухгалтерских счетах, в соответствии с разработанной и утвержденной учетной политикой предпринимательской структуры, обобщения информации в формах финансовой отчетности и формирования показателей имущественного и финансового состояния предпринимательской структуры, характеризующих ее деловую активность и эффективность деятельности. Он выполняет функцию обеспечения всех уровней руководства предпринимательских структур информацией для регулярного управления, используя для этого данные бухгалтерской отчетности, имеющей также модульную структуру.

Блок управленческого учета занимает, по значимости, центральное место в схеме модели информационно-аналитической системы управления предпринимательскими структурами и напрямую коррелирует с происходящими в них бизнес-процессами и модулями блоков контроля и мониторинга, экономического анализа, планирования и бюджетирования, формирования информации для принятия управленческих решений, а также процесса принятия данных решений, контроля и мониторинга их исполнения.

Модуль учета и распределения затрат является ключевым в данном блоке, в связи с необходимостью реализации задачи повышения эффективности финансового менеджмента и реализации на практике принципов бюджетирования, ориентированного на результат, поскольку внедрение современных методов учета затрат является неотъемлемой частью современных



Рис. Модель информационно-аналитической системы управления предпринимательскими структурами (авторская разработка)

экономических реформ. Предлагаем разработать данный модуль управленческого учета на основе модели учета затрат и расчета рентабельности продукции, работ и услуг, реализация которой позволит оценивать финансовые потоки по каждому бизнес-процессу и центру ответственности, рассчитывать рентабельность каждого вида продукции, работ и услуг и принимать обоснованные управленческие решения по:

- установлению системы дифференцированного ценообразования;
- оптимизации затрат и снижению себестоимости;
- источникам финансирования видов продукции, работ и услуг;

- принятию или отклонению дополнительного заказа;

- приобретению или собственному производству комплектующих;

- расширению или сужению отдельных сегментов деятельности и др.

Одним из важнейших элементов системы управления предпринимательскими структурами выступает управление себестоимостью производимой ими продукции, выполненных работ и оказанных услуг. Так как, в силу разнообразия технологий, производств и видов продукции, работ и услуг, единой общепринятой методики расчета себестоимости не существует, в рамках данной модели, предлагаем

применить группировку методик по способам распределения затрат, при которых:

- учитывается количество применяемых баз распределения затрат между объектами калькулирования;

- затраты формируются по статьям и подразделяются на: не требующие распределения - прямо относящиеся к объектам калькулирования и требующие распределения, учитывающиеся в целом в расчете на разные бизнес-процессы, виды продукции, работ, услуг по центрам ответственности.

После закрепления затрат за центрами финансовой ответственности и их отнесения к прямым или косвенным, выделяются этапы их распределения по бизнес-процессам, видам продукции, работ и услуг. В результате осуществленных расчетов, формируются финансовые потоки по каждому бизнес-процессу и центру ответственности, и оценивается положительный или отрицательный финансовый результат. Эти данные позволяют установить норматив финансирования данных процессов с учетом их рентабельности. Использование предложенной методики позволяет оценить реальный вклад каждого центра ответственности в общий финансовый результат деятельности предпринимательской структуры.

Отдельным модулем в блоке управленческого учета выступает внутренняя управленческая отчетность, для которой не существует жестко установленных в законодательном и нормативном порядке правил. Они формируются самостоятельно руководителями и специалистами в рамках конкретных предпринимательских структур, с учетом специфики их деятельности, управленческой и финансовой структуры, потребностям и профессиональным интересам различных стейкхолдеров.

Блок управленческого учета предназначен, в том числе, для ситуационного управления, в том числе, для управления качеством, требующего специального ин-

формационно-аналитического обеспечения, базирующегося на внутренней управленческой отчетности.

В качестве модулей управленческого учета предлагаем выделить планирование и бюджетирование, контроль и мониторинг исполнения бюджета, а также экономический анализ финансовых показателей.

Планирование и бюджетирование, занимая особое место в блоке управленческого учета, в то же время, выступают в качестве самостоятельного блока в информационно-аналитической системе управления предпринимательскими структурами, играющего значимую роль в общей системе управления их экономической устойчивостью. Данный блок достаточно полно характеризуются основными функциями бюджета:

- планированием мероприятий, обеспечивающих достижение целей функционирования и развития (подготовкой программ, проектов);

- координированием разных видов деятельности по предпринимательской структуре и ее подразделениям и согласованием их интересов;

- стимулированием руководителей всех уровней к достижению целей своих структурных подразделений, путем осуществления контроля за текущей деятельностью, обеспечением плановой дисциплины;

- анализом отклонений между реальным результатом и данными планового бюджета, что позволяет, во-первых, идентифицировать проблемную область, во-вторых, выявить новые возможности и резервы, не предусмотренные в процессе разработки бюджета;

- обучением, поскольку составление бюджета способствует детальному изучению деятельности своих подразделений и взаимоотношению одних с другими, а также с централизованными службами и администрацией.

В отличие от формализованных форм бухгалтерской и налоговой отчетности, бюджетная отчетность не подчиняется каким-либо жестким стандартам. В связи с этим, форма представления бюджетной, как и управленческой отчетности, разрабатывается каждой предпринимательской структурой самостоятельно. На основании формирования бюджетов доходов и расходов, осуществляется комплексная балансировка притоков денежных средств от различных источников финансирования и их оттоков по всем направлениям деятельности. Результатом данной балансировки является величина общего чистого денежного потока за рассматриваемый период, рассчитываемая как сумма величин чистого денежного потока по направлениям деятельности, бизнес-процессам и центрам ответственности.

Следует отметить, что для осуществления планирования и бюджетирования необходимо анализировать текущее состояние, оценивать имеющиеся возможности и ограничения. Бюджет является необходимым инструментом этого процесса. Поэтому при всей сложности процесса бюджетирования его необходимо рассматривать как обязательное условие устойчивого экономического развития предпринимательских структур.

Блок экономического анализа - необходимый элемент информационно-аналитической системы предпринимательских структур, поскольку в современных условиях они должны уделять серьезное внимание вопросам разработки стратегии развития и формирования стратегических и финансовых планов. Таким образом, потребность в сборе, оценке, анализе и агрегировании информации, используемой для принятия экономически обоснованных стратегических решений, значительно возрастает.

Анализ деятельности предпринимательских структур осуществляется на основе отчетов о текущей деятельности. Цель

таких отчетов - подготовка оперативных данных для последующего принятия руководством стратегических решений по вопросам текущей и будущей операционной, инвестиционной и финансовой политики.

Финансовое состояние предпринимательских структур, направленность его изменения оцениваются на основе вычисления динамики абсолютных и относительных показателей на конец года по сравнению с аналогичными показателями на начало года и в сравнении с темпами роста доходов и расходов в разрезе различных видов деятельности, продукции, работ, услуг.

Анализ структуры и динамики показателей за несколько лет, выявление векторов их изменений, позволяют выявить тенденции в финансово-экономическом состоянии предпринимательских структур.

В рамках реализации блока контроля и мониторинга особое внимание следует обращать на:

- просроченную дебиторско-кредиторскую задолженность;
- состояние основных средств;
- излишние концентрации средств в нефинансовых активах;
- снижение ликвидности статей баланса;
- формирование отрицательного финансового результата;
- быстрый рост отдельных видов затрат;
- значительные отклонения фактических доходов и расходов от запланированных;
- результаты работы отдельных центров финансовой ответственности;
- отклонения в результатах выполнения инвестиционных проектов и в формировании источников их финансирования.

Блок формирования информации для принятия управленческих решений в рамках информационно-аналитической системы управления предпринимательскими

структурами призван способствовать решению задач:

- обеспечения органов управления оперативной информацией;
- обеспечения эффективной реализации стратегических программ;
- обеспечения руководства надежной и достоверной информацией;
- создания аналитической базы для сопоставления собственных результатов за разные отчетные периоды и сравнения с конкурентами;
- создания аналитической базы для сопоставления результативности реализации различных продуктов;
- обоснованного отнесения доходов и расходов на структурные подразделения;
- обоснованного отнесения доходов и расходов на конкретные продукты;
- оптимизации распределения ресурсов внутри предпринимательской структуры.

Реализация процедур блока принятия управленческих решений в рамках информационно-аналитической системы управления предпринимательскими структурами возможна только при условии наличия необходимой и достаточной базы данных для принятия обоснованных решений, направленных на повышение эффективности и качества их работы.

Заключение. Таким образом, предпринимательские структуры и их структурные подразделения нуждаются в формировании единой информационно-аналитической системы и ее применения в целях эффективного управления и принятия обоснованных решений.

Для достижения указанной цели, необходимо решение следующих задач:

- развитие современной инфраструктуры предпринимательства, и ее правовой, информационно-аналитической и методической составляющих;
- создание условий устойчивого функционирования и развития системы подготовки, переподготовки и закрепления

кадров для обеспечения эффективности работы предпринимательских структур.

Формирование современной информационно-аналитической системы управления предпринимательскими структурами, позволит:

- определить стратегию развития бизнеса, сформулировать цели и выработать пути их достижения;
- разработать систему сбора, консолидации и анализа финансовой и нефинансовой информации, в том числе, сигнализирующая о проблемах;
- повысить эффективность управления финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами предпринимательских структур;
- установить систему взаимоотношений между структурными подразделениями, организовать эффективную многоступенчатую систему внутреннего контроля в предпринимательских структурах;
- создать систему управления затратами в целях их оптимизации;
- внедрить системы бюджетирования и планирования, контроля и мониторинга исполнения бюджетов;
- принять обоснованные стратегические и оперативные решения.

Результатом внедрения описанной системы в предпринимательских структурах Приднестровской Молдавской Республики станет повышение уровня управленческого процесса и, как следствие, экономический рост в базовых отраслях экономики, в том числе, в социально значимых сферах, что, в свою очередь, приведет к кардинальному улучшению качества жизни населения страны и ее повышению ее авторитета на международном уровне.

Список

использованных источников

1. Воронченко Т.В. Управленческий анализ в системе менеджмента организации. Монография // М.: Российская Академия пред-

принимательства; АП «Наука и образование», 2011. – 201 с.

2. Бухтиярова Т.И., Лоскутова Н.И. Интегрированная управленческо-информационная модель управления затратами // Все для бухгалтера. 2011. № 2. с. 33–38.

3. Лоскутова Н.И., Бухтиярова Т.И. Алгоритм формирования информационных потоков управленческого анализа затрат в современных экономических условиях // Челябинск: Вестник ЧелГУ, 2010. № 14(195), вып. 27.

УДК 657.3

Н.Н. Дмитриева,
*старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита*

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В современных условиях предприятия ориентированы на повышение доходности хозяйственной деятельности, стремление к экономической безопасности, поэтому необходимо формирование эффективных систем управленческого учета и анализа, отвечающих экономическим и организационно-технологическим особенностям деятельности предприятия винодельческой промышленности. От аппарата управления винодельческих предприятий требуется принятие мер, направленных на повышение эффективности деятельности. Внедрение в практику винодельческих предприятий механизмов управленческого учета способствует формированию объективной оценки деятельности отдельных сегментов предприятия, а также позволяет эффективно осуществлять процесс управления организацией в целом посредством принятия и реализации обоснованных экономических решений. Для повышения качества учетно-аналитического обеспечения деятельности винодельческих предприятий необходимо знать теоретические и организационно-методические аспекты учета затрат и калькулирования себестоимости продукции виноделия. Своевременно

обеспечивать руководство предприятия необходимой информацией, нацелен бухгалтерский управленческий учет, основным объектом которого являются затраты организации. Для рассмотрения аспектов присущих ведению управленческого учета затрат и расходов в организациях винодельческого производства необходимо выделить особенности винодельческого производства и определить как эти особенности влияют на организацию системы управленческого учета затрат. На организацию системы управленческого учета влияют следующие отраслевые факторы:

- экономические: конъюнктура рынка винодельческой промышленности, необходимость оценки соответствия качества продукции стандартам;

- технологические: длительный производственный цикл, высокая доля материальных затрат, комплексное использование сырья, наличие незавершенного производства и полуфабрикатов.

Подразделения в винодельческой организации разделяют на две группы: производственные и управленческо-обслуживающие. К подразделениям производства относятся подразделения основ-

ного производства и вспомогательные подразделения. Основным цехом является подразделение, которое непосредственно выполняет цикл работ, связанных с производством готовой продукции и полуфабрикатов. Вспомогательные подразделения обеспечивают цехи тепловой и электрической энергией, производят ремонт оборудования и т.п. К управленческо-обслуживающим относятся склады, холодильники, хранилища, а так же подразделения внутрифирменного транспорта и связи.

Для винодельческих организаций характерным является выделение переделов(подразделения) по однородности выполняемых операций. Себесто-

имость винодельческого производства определяется исходя из суммы затрат на выработку продукции, включая стоимость сырья и материалов, используемых при ее производстве, за вычетом возвратных отходов по ценам возможного их использования. Возможность комплексного использования сырья приводит к большому количеству объектов калькулирования. В качестве калькуляционной единицы в виноделии применяется 1 декалитр (1 дал) – объемная мера жидкости, равная 10 литрам. Калькулированию и учету затрат подлежат следующие виды готовой продукции и полуфабрикатов винодельческой промышленности:

Вид продукции	Полуфабрикаты и готовая продукция	Калькуляционная единица
Вино	Необработанные виноматериалы	1 дал
	Обработанные виноматериалы	1 дал
	Вакуум-сусло	1 дал
	Выдержанные виноматериалы	1 дал
	Вино для розлива	1 дал
	Вино в бутылках, в бочках	Бутылка, бочка
Коньяк	Коньячные виноматериалы	1 дал
	Коньячный спирт	1 дал
	Выдержанный коньячный спирт	1 дал
	Обработанный коньяк	1 дал
	Коньяк в бутылках, бочках	Бутылка, бочка
Коньячные напитки	Обработанный коньячный спирт	1 дал
	Коньячный напиток для розлива	1 дал
	Коньячный напиток в бутылках	Бутылка, бочка
Шампанское	Обработанные виноматериалы	1 дал
	Тиражированное шампанское	1 дал
	Выдержанное шампанское	1 дал
	Шампанское в бутылках	бутылка
Виноградный спирт	Спирт-сырец виноградный	1 дал
	Спирт-ректификат виноградный	1 дал
Вино-кислая известь	Вино-кислая известь	кг
Виноградные семена	Виноградные семена	кг
Кормовая мука	Кормовая мука	кг
Виноградное масло	Виноградное масло	л

Таким образом, последовательность технологического процесса производства продукции виноградовинодельческой отрасли определяет полуфабрикатный вариант попередельного метода учета затрат и соответствующий порядок калькулирования себестоимости продукции. Попередельный метод представляет собой систему, в которой продукция проходит несколько стадий обработки, а все затраты распределяется между однородной продукцией. Готовую продукцию в виноделии получают при помощи переработки начального сырья на отдельных стадиях технологического процесса. В результате калькулируется себестоимость не только готовой конечной продукции, но и себестоимость полуфабрикатов собственного производства (необработанных виноматериалов, обработанных виноматериалов, вакуум-сусла, выдержанных виноматериалов). При производстве продукции в каждом переделе себестоимость складывается из произведенных им расходов самой себестоимости полуфабрикатов предыдущих переделов. Часто в организациях занимающихся винодельческим производством получаемые полуфабрикаты реализуют на сторону, например, такие полуфабрикаты как виноматериалы, которые были получены при переработки винограда, виноградное сусло. В калькуляциях себестоимости последующих переделов все фактические расходы предыдущих цехов отражают по статье «Полуфабрикаты собственного производства». Полуфабрикатный вариант учета расходов имеет свои недостатки и достоинства. Этот вариант учета является более трудоемким, так как необходимо вести учет по статье «Полуфабрикаты собственного производства». Его достоинством является наличие информации о себестоимости полуфабриката на выпуске из каждого цеха(передела). Данная информация необходима для установления цены при продаже полуфабрика-

та. Так же этот метод помогает учитывать остаток по незавершенному производству и контролирует движение полуфабрикатов собственного производства. Недостаток данного варианта – большой удельный вес отводится статье «Себестоимость полуфабрикатов собственного производства», в дальнейшем которую приходится раскладывать на отдельные составные части.

Наибольшее влияние на организацию учета затрат в организациях виноделия оказывает технология производства. При первичном виноделии выделяют следующие переделы: переработка винограда, плодов и ягод; хранение, технологическая обработка виноматериалов и уход за ними; выработка вакуум-сусла; выдержка виноматериалов. При вторичном виноделии – технологическая обработка виноматериалов; розлив вина.

Применение попередельного метода учета затрат требует детализированной системы аналитических счетов для организации и контроля учета затрат к счетам «Основное производство» и «Полуфабрикаты собственного производства». Соответственно разрабатывается многоуровневая структура счетов. Аналитические признаки детализируют информацию о затратах на продукцию по видам используемого сырья (собственное или приобретенное), позволяют получать информацию о затратах на полуфабрикаты по датам закладки, в разрезе ассортиментной группы, по местам возникновения затрат (цеха). Многоуровневая структура счетов позволяет получать и анализировать информацию о формировании стоимости полуфабрикатов на каждой стадии технологического процесса, служит целям быстрого получения информации для принятия управленческих решений. Статьи затрат виноделия по принципу формирования себестоимости для целей управленческого учета должны быть сформированы так, чтобы можно было рассчитать тех-

нологическую себестоимость, сокращенную производственную себестоимость, производственную и полную себестоимость, а также отклонения фактических затрат от плановых на единицу продукции. Поскольку не все изделия и полуфабрикаты проходят через технологические стадии производства, т.е. места затрат, соответствующая группировка расходов позволяет отнести на их себестоимость затраты тех мест, где производилась обработка. Тем самым, существенно повышается точность калькулирования отдельных видов продукции.

Система управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, построенная на основе выявленных взаимосвязей между элементами системы управленческого учета и особенностями

винодельческих производств, обеспечивает высокий уровень качества учетно-аналитического обеспечения на всех стадиях технологического процесса - от переработки сырья до выхода готовой продукции и ее продажи.

Список

использованных источников

1. Пошелюк Л.А. Сущность управленческого учета и анализа и их место в учетно-аналитической системе сельскохозяйственных предприятий [Электронный ресурс].//Аудит и финансовый анализ.-2012.-№1.-Режим доступа:www.auditfin.com.
2. Рева В.И. Учет и отчетность в виноделии.-Симферополь: «Таврида», 2003.-320 с.
3. Управленческий учет./Под ред. Шеремета А.Д.- М.:ИД ФБК ПРЕСС.-2010.-512 с.

УДК 005

Е.Л. Жигарева,
*старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Обеспечение стабильной работы в условиях рыночной экономики для промышленного предприятия имеет большое значение. Этому способствует реализация широкого перечня мероприятий по приведению предприятия в соответствие со стратегией его развития, что требует решения таких крупных проблем как улучшение управления, повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, роста производительности труда, улучшение финансово-экономических результатов, автоматизации информационного обеспечения. Все

это влечет за собой необходимость принятия принципиально новых и оптимальных управленческих решений [1].

Многие проблемы в этой области, как показывает практика, способен помочь решить предприятиям управленческий учет, который представляет собой новый, нетрадиционный вид учета, предназначенный отвечать интересам собственника. При этом нет определенных методик ведения управленческого учета на предприятии, позволяющих четко и эффективно управлять им. На отечественных предприятиях управленческий учет рассматривается

преимущественно с позиции управления и регулирования затрат.

Следует отметить, что для принятия эффективных управленческих решений недостаточно управления только абсолютными величинами. Особенно в условиях постоянно растущей конкуренции компания просто не может себе позволить ошибаться, используя не Достоверные данные. Когда ускоряется динамика внешней и внутренней среды и исторические данные бухгалтерской отчетности все больше начинают «отставать» от реальной работы компании, когда компании становятся все более сложными механизмами (в частности продуктового портфеля, диверсификации по отраслям, рынкам и его сегментам, организационных структур, многообразия и усложнения технологических и бизнес-процессов), их деятельность уже невозможно отразить общепринятыми едиными стандартами учета [2]. Важную роль здесь должны играть аналитические исследования, полнота и сложность которых заключается в комплексной оценке всей деятельности предприятия, начиная с первой статьи затрат и заканчивая финансовой устойчивостью предприятия в будущем. Следовательно, возникает необходимость ведения управленческого анализа, который объединяет в себе совокупность ретроспективного, текущего и перспективного анализа.

Схема успешного функционирования управленческого учета и анализа на отечественных предприятиях в настоящее время еще не разработана. Постоянное изучение положительного и отрицательного опыта предприятий на примере уже существующих методик должно позволить избежать ошибок и принятия иррациональных управленческих решений.

Организация управленческого анализа (рис. 1) связана с изучением первичной информации о ресурсах и результативных

показателях первого порядка (продукции и затратах). Однако, управляя только ими, можно влиять на формирование итогов второго порядка - финансовых результатов, а объекты управленческого анализа должны быть гораздо шире, чем только анализ затрат, а следовательно, необходимо сформулировать систему целей управленческого анализа:

- определить место предприятия на рынке данного товара;
- оценить организационно-технические возможности предприятия;
- выявить конкурентоспособность продукции, емкость рынка;
- проанализировать ресурсные возможности увеличения объема производства и продаж за счет лучшего использования средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов;
- оценить возможные результаты производства и реализации продукции и пути ускорения процессов производства и реализации;
- принять решения по ассортименту и качеству продукции, запуску в производство новых образцов продукции;
- выработать стратегию управления затратами на производство по отклонениям, по центрам затрат, ответственности;
- определить политику ценообразования;
- проанализировать взаимосвязь объема продаж, затрат и прибыли с целью управления безубыточностью производства [2].

Однозначный вывод об основных этапах технологии управленческого анализа на основании анализа экономической литературы сделать нельзя. Так, некоторые специалисты с различной степенью детализации выделяют следующие этапы проведения управленческого анализа на промышленном предприятии:

1. Определение цели, субъектов и объектов анализа.

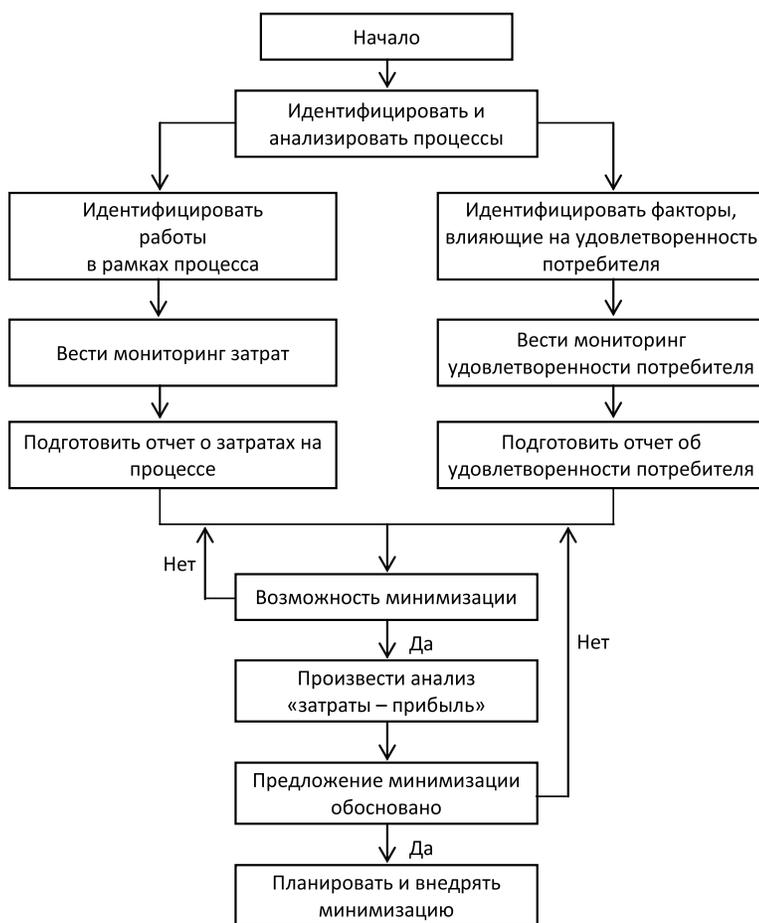


Рис. 1. Методика управленческого анализа на промышленном предприятии

2. Сбор информации, предварительная проверка ее достоверности и качества.

3. Применение конкретной методики анализа, определение системы показателей и выполнение расчетов.

4. Выбор оптимальных вариантов действий.

5. Обобщение результатов и их экономическая интерпретация, направленная на формирование управленческих решений.

Следует сказать, что предлагаемые этапы управленческого анализа охватывают лишь его часть, в них не находят отражения анализ рынка сбыта, выбор стратегии менеджмента.

Совокупность выбранных аналитическим приемов и способов, применяемых в определенной последовательности при изучении хозяйственной деятельности предприятия, составляет методику управленческого анализа. Непосредственно проведение управленческого анализа на предприятиях осуществляется специалистами в соответствии с их уровнем знания аналитической работы. По этой причине выводы и рекомендации по результатам проведенного анализа носят субъективный характер и в большой степени зависят от квалификации аналитиков. При этом использование способов и приемов

экономического анализа, не отражающих глубины финансового состояния предприятия, дублирующих друг друга, часто сказывается на результативности и эффективности проведенного анализа. Все это усложняет процесс проведения управленческого анализа.

Используется и зарубежный опыт организации управленческого анализа, который зачастую не адаптирован для отечественных предприятий, что также отвлекает процесс принятия управленческих решений, полезных только в том случае, когда они своевременно передаются пользователям.

Сложность проведения анализа заключается в том, что управленческие решения всех уровней тесно взаимосвязаны и вместе с тем имеют иерархическую структуру.

Следует отметить, что в любой экономической системе все тесно взаимосвязано и сложно выделить непересекающиеся блоки для анализа. В данном случае выделение уровней принятия управленческих решений является важным методическим шагом, позволяющим структурировать задачи анализа, четко определив круг задач, подлежащих решению на каждом уровне управления.

Все вышеуказанное предопределяет необходимость постоянного совершенствования управленческого анализа на предприятиях.

Одно из таких направлений - создание и применение организационно-экономической модели, как условного образа объекта (системы) управления, охарактеризованной В.А. Черновым, как «комплекс элементов, взаимосвязанных определенным образом и отражающих функционирование и развитие данного объекта (системы)» [4].

Для построения такой модели необходимо разработать концептуальную схему подхода.

На основании исследования существующих методик организации управленческого анализа на предприятиях и предложенных рядом российских специалистов, учитывая преимущества и их недостатки, можно предложить следующую концептуальную схему подхода к совершенствованию организации управленческого анализа (рис. 2), с целью рекомендации оптимизационных управленческих решений на предприятии, учитывая специфику его функционирования в конкурентной среде.

1. Проведение ситуационного анализа.

Здесь должна быть дана оценка состояния предприятия, проведен анализ существующего положения дел, с использованием информации управленческого учета и сегментарной отчетности; затем поставлены цели анализа с учетом факторов воздействия внешней среды.

2. Анализ рынка сбыта продукции.

На основании поставленных целей должно быть определено сегментирование рынка, проанализированы и выбраны целевые сегменты и произведено позиционирование товара на рынке.

3. Выбор оптимальных вариантов действий.

На этом этапе должны быть проанализированы все варианты и выбран один, в котором сочетание качественных и количественных переменных в наибольшей степени будет отвечать требованиям менеджмента предприятия, также обобщены результаты и их экономическая интерпретация, направленная на формирование управленческих решений. Принято управленческое решение.

По мнению И. Герчиковой, управленческое решение - это результат конкретной управленческой деятельности менеджера. Выработка и принятие решений - это творческий процесс в деятельности руководителей любого уровня исполнителей [5].

4. Стратегический анализ.

После принятия управленческого решения должны быть определены приоритетные направления развития бизнеса предприятия, на основании проведенного стратегического анализа на среднесрочную перспективу и выбрана стратегия. Решение выбора должно быть обосновано на основании аналитических исследований.

5. Построение тактического планирования.

Заключительный подход управленческого анализа на предприятии - постановка тактического планирования, которая должна состоять из систем бюджетного планирования деятельности структурных подразделений предприятия и системы

сводного бюджетного планирования деятельности предприятия.

Предлагая схему подхода к совершенствованию организации управленческого анализа, необходимо выбрать систему критериев оценки на основе полученных результатов управленческого анализа, позволяющих учесть наиболее существенные факторы для профессиональной разработки модели. Так, например, при проведении ситуационного анализа необходимо дать оценку поставленным целям, субъектам и объектам анализа. Анализируя рынки сбыта, необходимо оценить позиционирование товара на рынке. Результат маркетингового анализа - оценка принятия управленческих решений, стратегическо-

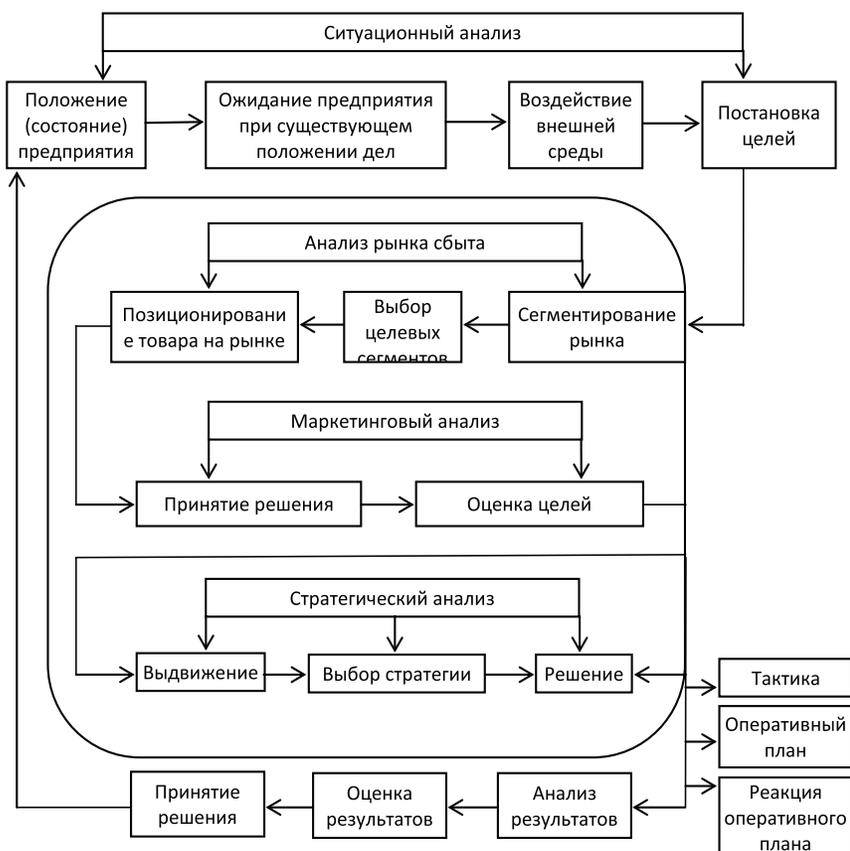


Рис. 2. Схема совершенствования управленческого анализа

го анализа - оценка выбранной стратегии. Тактическое планирование предполагает оценку анализа реакции результатов оперативного планирования.

Предложенная схема подхода к совершенствованию организации управленческого анализа на предприятии с периодичностью, установленной предприятием, может повторяться с учетом корректировок.

При построении сложной схемы подхода к совершенствованию управленческого анализа, охватывающего все уровни управления, требование оперативности диктует необходимость автоматизации аналитических процедур, поскольку ручная обработка данных не позволяет обеспечить своевременность получения информации.

Кроме производственных вопросов необходимо уделять особое внимание тому, что происходит с производимой (или планируемой к выпуску) продукцией в системе ее созидания, т.е. на предпроизводственной (снабженческой), производственной и постпроизводственной (сбытовой) стадиях. Без учета этих факторов невозможно нормально работать, особенно в условиях жесткой конкуренции со стороны других производителей и импортеров.

Направления совершенствования процесса управленческого анализа для эффективности использования и обработки информации настоятельно требует разделения общей схемы на два основных аспекта - методический и организационный, которые должны работать параллельно и в то же время тесно взаимодействовать между собой.

Предложенная схема совершенствования управленческого анализа и системы критериев оценки на основе получен-

ных результатов анализа, позволяющих учесть наиболее существенные факторы, дает возможность предприятию с учетом отраслевых особенностей профессионально разработать организационно-экономическую модель управленческого анализа для практического применения. Разработанная модель поможет руководителям своевременно принять управленческое решение как «результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели системы менеджмента» [6].

Список

использованных источников

1. Пыткин А.Н. Управленческий учет: теория и практика организации на промышленном предприятии: монография / А. Н. Пыткин, Н. М. Блаженкова, И. Е. Власова. Пермь: Ин-т экономики УрО РАН, 2005. 220 с.
2. Гаррисон Р. Управленческий учет: пер. с англ. / Р. Гаррисон, Э. Норин, П. Брюэр; 12-е изд.; под ред. М.А. Карлика. СПб.: Питер, 2010. 592 с.
3. Попов Л.В. Основные концепции управленческого анализа затрат на промышленном предприятии / Л.В. Попов, Т.А. Головина // Управлен. учет. 2005. № 1.
4. Чернов В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. М.: Финансы и статистика, 2001. - 320с.
5. Герчикова И.Н. Менеджмент / И.Н. Герчикова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. 480 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: учебник / Р.А. Фатхутдинов. М.: ИНФРА-М, 314 с.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Экономика Приднестровья уже более 25 лет живет и работает в условиях рыночных отношений. Надо сказать, что эти рыночные условия довольно жесткие и характеризуются высокой степенью конкурентной борьбы за рынки сбыта. Для Приднестровья вопрос экономической безопасности малых предприятий особо актуален. Экономика государства работает в условиях непризнанности и постоянной экономической блокады, нуждается в особой защите и продвижении её интересов.

Основой экономики любого государства являются предприятия. Предприятие, находясь в ситуации неопределенности, непредсказуемости, изменения, как внутренних условий хозяйствования, так и внешних (политических, макроэкономических, экологических, правовых и др.), принимает рискованные решения в условиях жесткой конкуренции, добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих или прогнозируемых опасностей и угроз, обеспечивает достижение целей бизнеса. В ПМР, по данным статистики преобладают предприятия малого бизнеса с частной формой собственности их всего 7318, что составляет 70,7%, против 461 предприятия, 4,3% государственной формы собственности. Все эти малые предприятия, в той или иной мере, принимают меры по обеспечению своей экономической безопасности. Статистические данные говорят, что база и необходимость обеспечения безопасности малого бизнеса имеется. Практика показывает, что малые и средние предприятия, в той или иной мере, занимаются обеспечением своей безопасности.

Экономическая безопасность любого предприятия представляется как отсутствие различного рода опасностей и угроз, что в современном мире не реально. В целом это система, которая обеспечивает возможность предупреждения и нейтрализации различных угроз, защищает экономические интересы предприятия и не допускает ущерб в размерах, выше критического предела. Каждое предприятие, работая в рыночных условиях, в том или ином виде имеет такую систему, которая обеспечивает решение выше перечисленных задач. Только при наличии определенной системы экономической безопасности можно обеспечить безубыточную работу предприятия, сохранение его имущества, недопущение разглашения коммерческой тайны, пресечение фактов насильственных преступлений, сохранение интеллектуальной собственности и т.д. Из экономической безопасности – предприятия вытекает не только защищенность национальных интересов, но и готовность, и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики.

В качестве эффективного метода обеспечения экономической безопасности малых и средних предприятий может выступать бизнес-разведка - это деятельность по сбору и обработке информации для принятия более взвешенных управленческих решений. К ее видам относится конкурентная разведка, направленная на повышение конкурентоспособности предприятия, в той или иной степени каждый предприниматель такой работой занимается.

Для организации эффективной экономической безопасности предприятию (компания) необходима специализированная служба, деятельность которой направлена на разработку и осуществление профилактических мероприятий по защите бизнеса, сбор и хранение информации о партнерах и сотрудниках организации, защиту информационно-безопасности, осуществление охраны территории и имущества организации и прочие сопутствующие задачи. Правовая основа деятельности такой службы строится исходя из соответствующих положений Конституции ПМР, законов «О безопасности», «О коммерческой тайне» другими законами и нормативными актами, в том числе нормами уголовного и уголовно-процессуального кодексов, законом о милиции и об охранной деятельности и так далее.

Среди возможных угроз экономической безопасности предприятия можно выделить два основных вида угроз: внутренние (действия/бездействие сотрудников, которые могут подорвать работу организации, утечка информации, проблемы с партнерами и т.д.) и внешние (криминальная деятельность конкурентов и частных лиц, несостоятельные партнеры, различные правонарушения со стороны «власть имущих» должностных лиц). При правильной оценке возможностей возникновения угроз можно применить эффективные методы профилактики и борьбы с такими проблемами, выстроив общую систему экономической безопасности на предприятии. Среди функциональных составляющих экономической безопасности следует выделить: финансовую, интеллектуальную и кадровую, политико-правовую, экологическую и силовую.

Для каждого предприятия существует свой уровень защиты. Так частные предприниматели и малые предприятия рассматривают экономическую безопасность только лишь с точки зрения обеспечения

внутренней безопасности. Незначительный уровень прибыли не позволяет им иметь собственную службу безопасности, а едва хватает на обеспечение охраны (охранник или охранный фирма). Предприятия, которые достигли уровня средних, имеют в своем составе 15 и более наемных работников, в том числе и в управленческом звене, поэтому обеспечение безопасности требует выполнения определенных действий по кадровому отбору, проверке персонала, защите информации, созданию звена ответственного за техническую защиту информации и в наиболее успешных компаниях – информационно-аналитических групп. На уровне средних предприятий в системе управления предприятием выделяется один или несколько человек, которые начинают выполнять функции службы безопасности (кадровые проверки, защита информации, проведения расследований, решение проблем с должниками, юридическое сопровождение деятельности). Как правило, на эти должности назначаются бывшие сотрудники МВД, прокуратуры, других силовых ведомств. Малые и средние предприятия не имеют собственной системы безопасности, и функции экономической безопасности сводятся к выполнению функций охраны, минимального юридического обеспечения хозяйственных вопросов. Расширение деятельности предприятия и его доходов со временем ведет к необходимости обеспечения внешней безопасности и приводит к возникновению подразделений бизнес - разведки и ее разновидности конкурентной разведки.

Обеспечение безопасности малого или среднего предприятия в отличие от крупного предприятия имеет свои особенности. Как правило, бизнес малого и среднего предприятия для руководителя обозрим, и нет особой необходимости в сложных экономических анализах. Данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности

в достаточной мере информируют руководителя малого предприятия о состоянии дел. С точки зрения выживания на рынке и существования в условиях жесткой, иногда не совсем честной конкуренции следует обратить пристальное внимание на вопросы безопасности, которые входят в компетенцию конкурентной разведки для малого бизнеса. Решать эти вопросы приходится владельцам либо руководителям малых предприятий, и они могут решать их самостоятельно. Учредитель или руководитель малого предприятия, обладая минимальными знаниями по конкурентной разведке, изложенными ниже, способен обеспечить экономическую безопасность своего предприятия на приемлемом уровне.

Конкурентная разведка для малого предпринимательства играет более важную роль, чем для крупного бизнеса. Ошибка крупной компании на местном рынке проявляется в виде финансовых потерь, а для малого предприятия ведет к непоправимым потерям или банкротству. На местном рынке обычно конкурируют несколько фирм с аналогичными товарами и услугами, и свободных ниш нет. Малое предприятие не имеет финансовой возможности приглашать квалифицированных, дорогостоящих специалистов по вопросам безопасности, поэтому вынуждено само заниматься этими вопросами.

Для малых предприятий важны не стандартные исследовательские проекты, а сбор информации, где немаловажное значение имеют слухи, предположения, сплетни и разного рода спекуляции. Такого рода информация может предшествовать происходящим или предстоящим событиям на рынке. Это информация о слияниях и поглощениях, экспансии конкурентов, увольнении или найме в руководящем звене конкурентов, развитии новых технологий, изменениях в правовом поле.

Практика показывает, что менеджеры малых и средних предприятий, пытаясь

заняться экономической безопасностью, ограничиваются просмотром новостей в прессе и совсем не обращают внимания на изучение конкурентов по таким вопросам как:

- объявления конкурентов о вакансиях;
- их рекламные материалы;
- контактная информация тех, кто может быть полезен как носитель информации;
- движение людей по карьерной лестнице;
- публикации о проведении тендеров;
- презентации новых конкурентных продуктов;

- новинки технологии.

Для сбора такой полезной информации подходит вся местная пресса. Интерес представляют такие мероприятия как: конференции, выставки, презентации и т.д. Участие в таких мероприятиях предполагает определенную подготовку. Необходимо заранее собрать данные о возможных посетителях и участниках, которые наиболее интересны, внимательно изучить планы и схемы павильонов, где имеются экспозиции конкурентов. При посещении подобных мероприятий следует тщательно собирать все, даже самые мелкие, на первый взгляд, факты и сведения. Например, персональные данные (включая имена супругов, детей, даты рождения, увлечения и хобби). Не забывать фиксировать их принадлежность к каким-либо влиятельным организациям (ассоциациям и пр.). По завершении мероприятия необходимо для себя составить подробный отчет, в котором надо обязательно отразить следующую информацию: что было увидено, услышано и сделано; новые возможности для бизнеса; потенциальные угрозы; имена и контактные данные возможно полезных лиц.

Применение методов конкурентной разведки позволяет получить данные о действиях и перспективных направлениях развития конкурентов. Конкуренты делят

с вами сферу влияния, приносящую прибыль. Они очень заинтересованы в том, чтобы захватить этот рынок и убрать конкурентов с дороги. Для достижения этой цели конкурент будет делать все, не разбирая средств. Чем серьезнее сфера деятельности и предполагаемый доход, тем опаснее могут быть действия конкурентов. Поэтому у предпринимателей и учредителей малых предприятий возникает необходимость защитить свой бизнес. Знать о планах и замыслах конкурентов – не роскошь, а насущная необходимость сегодняшнего дня. Получается так, что конкурентная разведка – это именно то, что нужно применять для защиты своего бизнеса.

Конкурентная разведка для малого бизнеса может способствовать решению следующих важных задач:

- Повысить эффективность ведения бизнеса, главным образом за счет принятия выверенных управленческих решений, как на стратегическом, так и на тактическом уровне.

- Выполнить функцию системы «раннего предупреждения», привлекая внимание управленцев на максимально возможном раннем этапе к угрозам, которые потенциально могут причинить ущерб бизнесу предприятия.

- Выявить благоприятные для бизнеса возможности, которые желательно не пропустить, и которые компания без информации конкурентной разведки могла бы и не заметить.

- Помочь руководителю предприятия своевременно выявлять попытки конкурентов получить доступ к конфиденциальной информации фирмы.

- Осуществить своевременное управление рисками, что позволяет фирме эффективно реагировать на быстрые изменения и вызовы окружающей среды.

Конкурентную разведку целесообразно привлекать для решения таких важней-

ших задач в сфере предпринимательской деятельности, как:

- поиск путей развития, позволяющих предприятию получить существенные преимущества над своими конкурентами;

- разработка принципиально новых подходов к ведению бизнеса, открывающих компании пути к захвату лидерства на рынке;

- своевременное раскрытие планов конкурентов, касающихся достижения конкурентного преимущества, захвата лидерства или совершения других потенциально опасных для фирмы действий.

Приведенные выше функции конкурентной разведки жизненно важны для существования на рынке малых и средних предприятий именно они формируют в фирме чувство защищенности и, что фирма не станет внезапно жертвой обстоятельств, либо чьих-то враждебных действий.

Конкурентная разведка может играть важную роль в жизни малого предприятия при решении таких направлений деятельности как: опережение конкурентов в тендерах, оценка потенциальных рисков и благоприятных возможностей при инвестициях в продукты или развитие услуг, опережение (упреждение) маркетинговых ходов конкурентов за счет продуманных упреждающих действий, выработанных на основе данных конкурентной разведки.

Теория по вопросам экономической безопасности предприятий выделяет следующие шаги разведывательного цикла обработки информации:

Первый этап: определение компанией цели, которую она хочет достичь, проводя конкурентную разведку.

Второй этап: процесс сбора информации, в соответствии с поставленной задачей. Методы сбора информации могут быть самыми разными.

Третий этап: сортировка, обработка и оценка собранной информации.

Четвертый этап: анализ собранной информации и создание на ее основе данных, пригодных для выработки управленческого решения.

Пятый этап: доставка конечного продукта тому, для кого он производился.

Практика показывает, что если конкурентная разведка применяется в соответствии с описанным рекомендациями, то и результат получается полезным для предприятия.

Возникает вопрос, что может конкурентная разведка в условиях малых и средних предприятий, когда ограничены финансовые и кадровые возможности. Следует понимать, что конкурентная разведка работает только с открытыми источниками. Это не значит, что только с публикациями в СМИ и интернетом. На самом деле, открытые источники – это те, которые не закрыты. Например, информация в голове у какого-то человека. Если его найти и спросить – можно получить ответы на вопросы, от которых зависит понимание ситуации. Как найти нужного человека среди десятков миллионов людей? Как получить от него информацию, не нарушив закон? Всеми этими вопросами также занимается конкурентная разведка. Информационные источники для конкурентной разведки подразделяются на 4 группы:

1. Документы открытого доступа (книги, СМИ, фирменные и рекламные издания и т.п.). В современных условиях особое внимание обращается на электронные источники. Особый интерес для конкурентной разведки представляют онлайн-базы данных.

2. Сведения, которыми располагают сотрудники малого предприятия, общающиеся с клиентами. По некоторым оценкам, объем данных, которыми располагают такие сотрудники, может достигать до 60% объема, который может удовлетворить конкурентную разведку.

3. Сведения, поступающие от внешних партнеров, например, работающих в научных центрах, представительствах, компаниях-поставщиках, органах управления и т.п.

4. Информация, поступающая из специализированных фирм, оказывающих профессиональные услуги в сфере конкурентной разведки своим клиентам.

Повседневная практика работы показывает, что предприятия внимательно следят за действиями друг друга, это особенно просматривается в тех отраслях, где конкуренция велика и можно легко «выпасть» из завоеванной ниши рынка. На основе информации, полученной методами конкурентной разведки, руководство предприятия может принять, решение об изменении стратегии маркетинга, приобретении дополнительного оборудования или закрытии предприятий, которые вскоре могут оказаться убыточными.

Во всем мире крупные компании проводят сбор и анализ деловой информации о конкурентах и рынке на регулярной основе. В Приднестровье некоторые наиболее продвинутые компании также поняли, что обладание информацией о конкурентах дает серьезное преимущество. Аналитические подразделения, выполняющие функции конкурентной разведки, имеют коммерческие банки, ряд крупных фирм. Внимательно следят за действиями друг друга предприятия легкой промышленности, фармацевтические компании, производители мяса птицы, реализации продуктов питания, строительства и др., т.е. предприятия тех отраслей, где конкуренция высока.

Основное назначение конкурентной разведки это поддержка принятия управленческих решений. Сформированная определенным образом система конкурентной разведки может помочь малому предприятию решать и многие другие задачи. А именно:

Прогноз изменений на рынке, возможных действий конкурентов, изучение успехов и неудач конкурентов, новых технологий, продукции и процессов все это сфера конкурентной разведки. Предприятия, которые отслеживают изменения на рынке, могут предвидеть негативные воздействия рынка на бизнес и своевременно принимать меры по уменьшению таких влияний. С другой стороны известно немало банкротств предприятий, которые не следили за такими изменениями на рынке.

Мониторинг изменений в политической, законодательной и регулирующей областях, влияющих на бизнес, имеет существенное значение для обеспечения безопасности малого предприятия, т.к. его деятельность практически не диверсифицирована. Конкурентная разведка может не только помочь принять решение о новой деятельности, но и позволит получить важнейшую исходную информацию для развития предприятия. Конкурентная разведка представляет новые идеи и концепции. Она заставляет сфокусировать свой взгляд на внешнем мире и определить место своей компании в конкурентной среде. Анализ причин провалов предпринимательской деятельности в большинстве случаев приводит к выводу о неумении, а порой и просто нежелании предприятий анализировать информацию об окружающей их среде, часто достаточно враждебной.

В условиях появления новых рисков, связанных с быстрыми изменениями внешней среды, наступает время нового менеджмента, главной его чертой становится гибкость управления, быстрота реакции на внешние факторы. Недооценка потенциала конкурентной разведки, а также неумение правильно его использовать – одни из типичных причин неудач предприятий малого бизнеса. Следовательно, их руководителям необходимо иметь общее представление о функциях, оптимальных структурах, методах и возможностях

конкурентной разведки в сфере предпринимательства.

Как правило, анализ информации необходим в таких случаях, как:

- открытие нового направления бизнеса;
- изменение поведения конкурента или партнера на рынке;
- появление нового партнера, конкурента;
- возникновение в бизнесе проблем внешнего характера (срывы поставок, компрометирующая акция в прессе, проблемы с контролирующими органами власти).

Тем не менее, принимая решение о целесообразности выполнения тех или иных разведывательных действий, руководителю организации надо:

- точно знать, какой информации не хватает для принятия конкретных, важных для предприятия управленческих решений;
- убедиться, что недостающую информацию можно собрать, а также нужно в общих чертах представлять, каким именно образом это сделать;
- оценить, перевесят ли преимущества, которые получит бизнес от использования информации, затраты на ее сбор;
- изыскать ресурсы для покрытия необходимых затрат;
- быть готовым к восприятию информации, разрушающей прежние представления и ожидания и/или доказывающей ошибочность решений, принятых ранее.

Выявление некоторых приемов конкурентной разведки не представляет сложности. Распространенный прием конкурентной разведки: заявить о несуществующей вакансии. «Очень часто к такому методу прибегают крупные предприятия. Они якобы подыскивают себе специалиста, проводят интервью, предлагают зарплату чуть выше, чем на прежнем месте, а льготы чуть больше. Под предлогом – «Расскажите о ваших достижениях на прежнем месте» со-

бирается информация о том, как работает компания-конкурент». Особенность такого приема в том, что объявление «висит» уже несколько месяцев, а результата никакого.

Прямые конкуренты малого предприятия это компании, которые близки к нему по работе на рынке, а не крупные компании лидеры рынка:

- по размеру бизнеса (объему выпускаемых товаров или количеству обслуживаемых клиентов);

- по доле рынка, которую вы занимаете (у них такой же процент рынка или такая позиция, которой вы хотели бы достичь в следующем году);

- по каналам продаж (например, работа с розницей);

- по степени отстройки регулярного менеджмента и бизнес-процессов.

- «Непрямого» конкурента тоже надо видеть, предвидеть.

Получение первичной информации при изучении конкурентов направлено, как правило, на установление связанных с компанией физических и юридических лиц (учредители, директор, управляющая компания). Наиболее интересны для конкурентной разведки разделы:

- Сведения об учредителях (физических лицах, приднестровских юридических лицах, иностранных юридических лицах) - здесь содержатся данные о владельцах предприятия.

- Сведения о физических лицах, имеющих право действовать без доверенности, обычно это генеральный директор (первое лицо), хотя случается, что этим правом делятся и вторые лица компании (главный бухгалтер, финансовый директор и т.п.).

Такая информация как дата создания предприятия покажет, как давно функционирует фирма, состав видов деятельности даст пищу для размышлений о том, насколько конкретна специализация компании, или владельцы ещё не знают, на чём зарабатывать основной доход. Наличие ли-

цензий будет также весомым показателем. Но для дальнейшей «разработки» фирмы необходимо будет собрать информацию по аффилированным лицам.

Систематизация полученной информации предполагает, что после сбора сведений по первично установленным связям с другими предприятиями необходимо обобщить полученную информацию. Возможно, уже на её основе можно будет сделать выводы достаточные для принятия необходимого решения. Либо уже будет возможность выделить направление дальнейшей разработки разведывательных мероприятий, а также отсеять информацию, не относящуюся к предмету исследования.

Например, получив список компаний, созданных теми же учредителями, можно сделать вывод о наличии холдинга или промышленной группы. А уточнив их виды деятельности и возраст с момента регистрации, - воссоздать историю организации и развития бизнеса.

Другой случай - один и тот же человек с периодичностью 2-3 года создаёт фирмы с похожими названиями и одинаковой специализацией. Возможно, он «бросает» фирмы из-за накопившихся претензий со стороны контрагентов или излишне усиленной «оптимизации налогообложения», повлекшей такую запутанность бухгалтерии, что проще бросить юридическое лицо и открыть новое, чем разгребать клубок накопившихся проблем. Конечно, такие факты не являются однозначно негативными критериями в оценке фирмы, но лучше их знать, а при необходимости - уточнять детали с помощью других источников информации.

Для проведения качественной конкурентной разведки необходимо использовать такие ресурсы, как базы данных бухгалтерской отчётности, ежеквартальные отчёты эмитента ценных бумаг (для акционерных обществ), телефонные и адресные базы данных по физическим лицам - для установления родственных

связей и дополнительной проработки родственников по реестрам юридических лиц. Проведение таких действий позволит обеспечить приемлемый уровень экономической безопасности малого предприятия и сохранить свое место на рынке.

Список

использованных источников

1. Вечканов Г.С. «Экономическая безопасность» учебник для ВУЗов// 384 с. Издательский дом «Питер» 2007 г.

2. Доронин А.И. «Бизнес разведка» 2-е издание, монография //Москва издательство Ось-89 2003 г.

3. Зеленин Н.В. «Некоторые пути развития экономики ПМР в условиях непризнанности». (Статья). Материалы республиканской научно-практической конференции «Роль государства в развитии экономики на современном этапе» Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко, Тирасполь 15 мая 2014 г. стр.31-35.

4. Зеленин Н.В. «Конкурентная разведка как элемент системы экономической безопасности предприятия» (Статья)//Материалы IV Международной научно-практической конференции «Тенденции экономического развития в современных условиях» посвященной 25-летию экономического факультета ПГУ им Т.Г. Шевченко. Тирасполь: Ликрис 2015 - 308 С. 17 декабря 2015 г.

5. Кузин А.В. Нежданов И.Ю. и др. «Дезинформация и активные мероприятия в бизнесе» учебное пособие // издательство Яналиф 2009 г.

6. Лукаш Ю.А. «Бизнес-разведка как составляющая обеспечения безопасности и развития бизнеса» учебное пособие, // 128 с. Издательство Флинта 2012 г.

7. Нежданов И.Ю. «Аналитическая разведка для бизнеса» учебное пособие // Москва издательство Ось-89 2008 г.

8. Ющук Е.Л., Мальцева А.А. «Конкурентная разведка» учебное пособие// 210 с. Издательство УрГЭУ Екатеринбург 2015 г.

УДК 311

Н.Н. Морозюк,
*старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита*

СТАТИСТИКА УРОЖАЯ И УРОЖАЙНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, МЕТОДЫ И ПРОБЛЕМЫ

Статистика сельского хозяйства является отраслью экономической статистики. Объектом ее изучения служит сельскохозяйственное производство, которое осуществляется в различных сельскохозяйственных предприятиях. Растениеводство является основной отраслью сельского хозяйства. Она дает продукты питания населению, корма скоту, продукцию для перерабатывающих предприятий АПК.

– **Урожай и урожайность** – важнейшие результативные показатели растениевод-

ства и сельскохозяйственного производства в целом. Уровень урожайности отражает воздействие экономических и природных условий, в которых осуществляется сельскохозяйственное производство и качество организационно-хозяйственной деятельности каждого предприятия.

– Задачи статистики урожая и урожайности заключаются в том, чтобы:

– охарактеризовать уровни урожая и урожайности по категориям и типическим группам хозяйств, зонам, районам,

административным подразделениям и по стране в целом; изучить различия этих уровней в динамике, по территории и по сравнению с планом (проектом);

– изучить факторы различий в уровнях урожая и урожайности, выявить степень их влияния на урожайность, проанализировать неиспользованные резервы увеличения производства продукции.

– Статистика урожая и урожайности имеет большое значение, поскольку эти данные дают возможность судить о ресурсах сельскохозяйственной продукции в стране, экспорта и импорта зерна, овощей, фруктов. Эти данные также необходимы:

– для планирования производства продукции растениеводства;

– для организации закупок сельскохозяйственной продукции;

– для распределения и перераспределения производства в стране;

– для планирования работы предприятий АПК.

– Установление точных размеров валового сбора и урожайности различных сельскохозяйственных культур возможно только после завершения уборки и оприходования всей полученной продукции. Однако для составления бизнес-плана сельскохозяйственного предприятия сведения об урожае необходимы намного раньше, еще до полного созревания сельскохозяйственных культур и начала их уборки. Поэтому статистика урожая и урожайности занимается также определением ожидаемых размеров урожая и урожайности соответствующих культур в период их вегетации.

– Урожай является итогом сложного процесса возделывания культур, поэтому для его характеристики используют ряд показателей.

Видовой урожай характеризует ожидаемый объем продукции при конкретном состоянии растений в различные фазы вегетации. Он определяется визуально или с использованием регрессионных уровней

связи урожая с показателями состояния растений, почв и метеоусловий.

– **Урожай на корню** перед началом своевременной уборки характеризует выращенный, но еще не убранный урожай. Его можно определить путем выборочного сбора и учета урожая с пробных площадок, метровок и т.п. с перерасчетом сбора на площадь, на основе выборочного определения числа растений и массы продукции с одного растения, произведение которых дает урожай, или визуально.

– **Фактический сбор** урожая определяют непосредственным взвешиванием или измерением в ходе уборки. Фактический сбор отличается от урожая на корню перед началом своевременной уборки на величину потерь при уборке, которые определяют обычно выборочным методом, учитывая все каналы потерь. В настоящее время статистика ведет учет потерь сельскохозяйственной продукции не только при уборке и доработке продукции в сельском хозяйстве, но и в других отраслях АПК – при заготовках, хранении, переработке, реализации.

Урожайность дифференцируют соответственно по видам урожая: видовая, на корню перед началом уборки, фактический сбор в первоначально оприходованной массе, после доработки, в пересчете на стандартные показатели качества и чистый сбор. При расчете урожайности следует иметь в виду, что фактический сбор исчисляют на уборочную и фактически убранную площадь. Основным в анализе и планировании является показатель урожайности с 1 га уборочной продуктивной площади. Он равен произведению урожайности с 1 га убранной площади и коэффициента убранной площади. В овощеводстве урожайность с 1 кв. м инвентарной площади закрытого грунта равна урожайности с 1 кв. м оборотной площади, умноженной на коэффициент оборота площадей. По группе однородных культур

(зерновых, овощных, плодовых) определяется средняя урожайность, или так называемая урожайность с «пестрого» гектара.

Для характеристики изменения показателей урожая и урожайности в первую очередь используется индексный метод, определяется основная тенденция развития (тренд). Следует отметить, что на практике прослеживается тенденция сокращения числа показателей урожая и урожайности и упрощение статистического анализа показателей.

В настоящее время на сельскохозяйственных предприятиях расчет показателей сведен к минимуму, что объясняется сложностью расчета и отсутствием методик.

В целях совершенствования статистического учета и анализа показателей урожая и урожайности на предприятиях АПК необходимо следующее:

1. Разработка земельного кадастра.
2. Полный учет в динамике исходных показателей для качественного анализа урожая и урожайности.
3. Разработка соответствующих инструкций для сельскохозяйственных предприятий.
4. Подготовка специалистов в сфере АПК.

Список

использованных источников

1. Афанасьев В.Н., Маркова А.И. Статистика сельского хозяйства. – М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Гришин А.Ф. Статистика. – М.: Финансы и статистика, 2012.
3. Экономическая статистика: Учебник / Под ред. Ю.Н. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2009.
4. Материалы Интернет.

УДК 657 (478)

Н.В. Пасичник,
*старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита*

УПРАВЛЕНИЕ ПРЯМЫМИ ЗАТРАТАМИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Ряд вопросов, решаемых в системе управленческого учета, чрезвычайно обширен. И все они так или иначе связаны с необходимостью исчисления величины затрат при формировании себестоимости продукции и управления ими. Управление затратами производится с целью максимального увеличения прибыли в коммерческих предприятиях и в целях сохранности и целевого использования бюджетных средств – в бюджетных организациях. Стоимостную оценку ресурсов, потребленных организацией в процессе производства и реализации товаров, продукции, производства работ и оказания услуг на предприятии относят к затратам. Особенно важным является ут-

верждение того, что затраты, приводящие в будущем к получению экономических выгод (выручки, дохода), считаются активами предприятия и признаются расходами в период получения от них экономической выгоды. Затраты, не приводящие к получению экономических выгод, признаются расходами организации в период осуществления данных затрат. Уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов или возникшие обязательства предприятия относят к расходам. При сопоставлении величины доходов с соответствующей суммой расходов определяется финансовый результат отчетного периода – прибыль или убыток. Исходя из изложенного, критерий

«полезности или необходимости» затрат является определяющим при немедленном списании в составе расходов, оказывающих непосредственное влияние на финансовый результат, или же при их отражении в составе активов предприятия. Поэтому данный критерий необходимо положить в основу управления затратами, поскольку оказывает влияние на формирование прибыли.

Бесспорно, управление затратами следует рассматривать в контексте управления предприятием вообще – управление затратами также предполагает их планирование, учет, анализ и регулирование. Тем не менее, можно определить основные условия создания эффективной системы управления затратами: четкое распределение зон ответственности и полномочий среди менеджеров, которое известно как установление центров ответственности; подготовка через определенные промежутки времени отчетов о показателях функционирования центра ответственности, в которых бы сопоставлялись фактические и сметные данные по отдельным статьям затрат и расходов, в том числе контролируемых и неконтролируемых менеджером; обеспечение последующего анализа отклонений, выявление их причин; участие менеджеров в составлении смет и разработке нормативов; осуществление конкретных корректирующих и предупреждающих действий для недопущения негативных отклонений в будущем. Система управления прямыми затратами должна восприниматься как система, помогающая менеджерам сделать их работу более эффективной и ни в коем случае не должна использоваться как механизм наказания. Одним из очевидных направлений в управлении затратами, организовать которое достаточно просто, является выявление, отражение в отчетах и устранение неэффективных затрат. Цель учета затрат, осуществляемого в настоящее время на предприятиях, в соответствии с нормативными и правовыми

актами, регламентирующими способы списания, состав и распределения затрат, - это формирование себестоимости продукции, производственных запасов, величины финансового результата для требований внешней финансовой отчетности. Но все же, используя в качестве основы законодательно закрепленный перечень затрат, есть необходимость акцентировать внимание управленческого персонала на затратах организации с точки зрения эффективного использования ресурсов.

Процесс управления затратами можно представить в виде прямой связи общих функций управления затратами в последовательности: планирование, организация и контроль, так и обратной связи этих. По результатам контроля вносятся изменения в организацию и планирование затрат на предприятии. На стадии калькулирования и планирования затрат прежде всего определяются с объемами производства продукции. После рассчитываются нормы расхода сырья, материалов, энергоносителей по каждой единице продукции и устанавливаются расценки по видам работ. Все это позволяет рассчитать переменные затраты на производство продукции, т.е. те, которые будут изменяться пропорционально объемам производства. Далее определяют неизбежные (постоянные) затраты. Будет предприятие производить продукцию или нет, все равно придется освещать и отапливать здания, охранять склады, выплачивать зарплату управленческому персоналу, начислять амортизацию на основные средства, выплачивать налоги и т.д. Величина этих затрат зависит от производственной мощности предприятия, которая была сформирована ранее. В краткосрочном периоде руководство не в состоянии изменить производственную мощность предприятия и оно как бы является «заложником» неизбежных затрат, которые нужно покрывать маржинальным доходом. Маржинальный доход в свою

очередь зависит от структуры объемов производства и продаж продукции.

Ключевая проблема процесса управления затратами – это наличие хорошей маржи, т.е. значительного удельного веса чистой прибыли в выручке предприятия. Для обеспечения высокой маржи необходимо выявить в процессе деятельности предприятия центры затрат и центры прибыли и организовать систему взаиморасчетов между ними. Для этого можно утвердить внутренние (трансфертные) цены на полуфабрикаты собственного производства и услуги, которые подразделения предприятия оказывают друг другу. Центрами прибыли могут быть сборочные цехи предприятия, в которых легко сравнивать затраты с выручкой. Для принятия решений менеджеры предприятия должны организовать сбор информации по объектам учета затрат. Объектом учета затрат может быть отдельный процесс, продукт или подразделение предприятия. Необходимо установить периодичность предоставления учетной информации, форму бланков на которой она печатается, маршрут прохождения документации. Если на предприятии имеется локальная компьютерная сеть, то необходимо утвердить перечень лиц, которые будут иметь доступ к базе данных и тех операторов, которые имеют право вносить изменения в базу данных. На предприятии также должна быть установлена последовательность списания затрат с одного объекта учета на другой. Например, если объект учета – вид продукции, то вначале затраты переносятся со вспомогательных цехов на основные цехи предприятия; далее затраты обобщаются в основном цехе и распределяются по видам продукции этого цеха.

На следующей стадии процесса управления затратами необходимо осуществлять финансовый контроль деятельности центров ответственности. Существует два основных подхода к контролю затрат: а) учитываются и анализируются причины

отклонений фактических затрат от запланированных ранее на основании норм расхода ресурсов; б) изучается тенденция изменения фактических затрат во времени. Каждая методика контроля имеет свои достоинства и недостатки. Положительная черта анализа отклонений заключается в том, что известен стандарт затрат, который определен на основании норм расхода ресурсов. Следовательно, у работников имеются показатели и критерии эффективной работы. Однако, нормы и нормативы устанавливаются менеджерами и экономистами предприятия и поэтому нормы могут быть субъективными, не способными во всех случаях стимулировать рост производительности труда.

Безусловно, на предприятии любые затраты – производительные или непроизводительные – в конечном итоге повлияют на финансовый результат. Разница в том, что одни виды затрат способны обеспечивать приток экономических выгод в будущем, а другие – нет. Когда информация о затратах приводится неупорядоченно, она теряет значимость для управленческого персонала. Поэтому для управления прямыми затратами необходимо обеспечить раздельное представление о них с точки зрения их полезности для предприятия. Имея информацию, сгруппированную по вышеуказанному признаку, менеджер получает возможность воздействовать на неэффективные затраты для их устранения или минимизации. Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что группировка затрат, предлагаемая для определения себестоимости продукции в системе бухгалтерского (финансового) учета, не всегда отвечает задачам управленческого учета как информационной базы для принятия управленческих решений. При построении системы управленческого учета в организации следует перегруппировать статьи таким образом, чтобы они позволяли сконцентрировать внимание управленческого персонала на неэффективных затратах.

Список

использованных источников

1. Управленческий учет / Э.А. Атkinson, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, С.М. Янг; пер. с англ. А.Д. Рахубовского. – М.: Вильямс, 2005.
2. Акчурина Е.В. Управленческий учет: учебное пособие / Е.В. Акчурина, Л.П. Соллодко, А.В. Казин. – М.: Изд-во «Проспект», 2004.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри; пер. с англ. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, 2003.
4. Трубочкина М.И. Управление затратами на предприятии / М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. Е. Строгановой. – М.: Питер, 2005.

УДК 657.6

С.П. Продюс,
*старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита*

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ АУДИТА В ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В настоящее время аудиторская деятельность в Приднестровской Молдавской Республике продолжает оставаться на стадии становления. В сложных экономических условиях на первый план выходят вопросы обеспечения стабильности хозяйственной деятельности экономического субъекта. Проведение же независимой вневедомственной проверки финансовой отчетности выглядит, как минимум, необязательным, а то и ненужным занятием, на которое зря будут потрачены финансовые, трудовые ресурсы и, в принципе, время.

В результате объективно снижается достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов, существенно различаются методы и приёмы, используемые бухгалтерами при ведении бухгалтерского учета, что ведет к несопоставимости представляемых данных. С учетом пожеланий руководства экономического субъекта в части отражения в отчетности его финансового положения возможно наличие операций, несоответствующих действующим нормативным актам.

Действительно, проведение ещё одной проверки, которая к тому же должна

быть оплачена самим проверяемым экономическим субъектом и не избавляет от других обязательных проверок, выглядит не самым рациональным решением. Заинтересован ли в этом руководитель самого экономического субъекта? Вполне логично, что он может получить всю нужную ему информацию о состоянии дел на предприятии у собственных работников.

Чтобы разобраться в вопросе о значимости и необходимости аудита как сферы деятельности, возможно, стоит ознакомиться с историей и предпосылками возникновения такой деятельности. Считается, что аудит, в современном понимании, возник в середине XIX века в Шотландии. Уже в 1862 году был принят закон об обязательном аудите в Великобритании, в 1867 году – во Франции. Предпосылками же его возникновения стало разделение интересов собственников (акционеров, инвесторов) и руководителей предприятия (управляющих). Именно первым необходимо было подтверждение надежности собственных вложений, эффективности их использования, и именно акционеры хотели доверить специально приглашенным специалистам

(аудиторам) проведение проверки представленной администрацией отчетности, её достоверности и полноты отражения в ней действительного финансового положения предприятия. Таким образом, основными потребителями итогов аудита являются не руководители аудируемого экономического субъекта, а его собственники, контрагенты, кредиторы, желающие удостовериться в правдивости и объективности отчетности экономического субъекта.

Очевидно, что спрос на аудиторские услуги существенно увеличится, если акционеры, банки, поставщики потребуют у предприятия кроме финансовой отчетности аудиторское заключение о её достоверности.

Кроме того, одним из толчков к развитию аудиторской деятельности являлось увеличение числа банкротств предприятий, экономические кризисы, введение обязательности аудиторских проверок. Возможно, текущая мировая экономическая ситуация также поспособствует усилению внимания к аудиту в Приднестровской Молдавской Республике. Тем более что на сегодняшний день государственное регулирование в данной сфере деятельности выглядит не самым пристальным и передовым. Понятие аудиторской деятельности прописано ещё в первоначальной версии Закона Приднестровской Молдавской Республики от 28 ноября 1995 года «Об аудиторской деятельности в Приднестровской Молдавской Республике». Согласно статье 10 вышеуказанного Закона «организация государственного регулирования аудиторской деятельности в Приднестровской Молдавской Республике осуществляется Комиссией по аудиторской деятельности при Правительстве Приднестровской Молдавской Республики». При этом в Законе не отражено, что функции государственной политики в сфере аудиторской деятельности возложены на Министерство экономического развития Приднестровской Молдавской Республики: согласно Положению

о государственном реестре аудиторов и аудиторских организаций, утвержденному Постановлением Правительства Приднестровской Молдавской Республики от 4 апреля 2013 г. № 61, «государственный реестр аудиторов и аудиторских организаций ведется исполнительным органом государственной власти, осуществляющим функции государственной политики в сфере аудиторской деятельности» и публикуется на его Интернет-ресурсе. Последняя публикация реестра на сайте Министерства экономического развития Приднестровской Молдавской Республики датирована 18 октября 2013 года.

Конечно, хотелось бы, чтобы толчком к развитию аудиторской деятельности в Приднестровской Молдавской Республике стали не массовые банкротства предприятий и введение обязательного аудита. И в этом плане, возможно, одной из мер по недопущению разрастания кризисных явлений стало бы усиление внимания к аудиту, его важности и необходимости со стороны государства.

Список

использованных источников

1. Закон Приднестровской Молдавской Республики от 28 ноября 1995 года «Об аудиторской деятельности в Приднестровской Молдавской Республике».
2. Постановление Правительства Приднестровской Молдавской Республики от 4 апреля 2013 года № 61 «Об утверждении Положения о государственном реестре аудиторов и аудиторских организаций».
3. Введение в специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»: Учеб.-справ. пособие / Кол. авт.-сост.; Отв. ред. В.П. Фомин, А.З. Москалева. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2004.
4. Аудит: учеб. пособие / В.А. Ерофеева, В.А. Пискунов, Т.А. Битюкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010. – 638 с. – (Основы наук).

В.Н. Черныш,
старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита
Т.П. Стасюк,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Закон ПМР от 17.08.2004 года №467-3- III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» с изменениями, внесенными законами ПМР от 10.03.2005 г. № 544-ЗИ-III; от 23.03.2009 г. № 683-ЗИ-IV (далее - Закон ПМР № 467-3- III) определяет единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета, устанавливает требования, предъявляемые к составлению и предоставлению финансовой отчетности, регулирует взаимоотношения по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности в ПМР.

При этом следует отметить, что бухгалтерский учет – это упорядоченная система непрерывного и сплошного документального отражения информации о состоянии и движении имущества, обязательств и капитала организации методом ее двойной записи в денежном выражении на счетах бухгалтерского учета хозяйственной деятельности организации в соответствии с действующим законодательством ПМР.

В соответствии со статьей 14 Закона № 467-3- III для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности организации обязаны проводить инвентаризацию **имущества и обязательств**. Инвентаризации подлежат все виды имущества и обязательства, как находящиеся на балансе организации, так и не принадлежащие организации, но чис-

лящиеся в учете за балансом, а также имущество, не учтенное по каким-либо причинам. Порядок проведения инвентаризации (количество инвентаризаций в отчетном году, сроки их проведения, перечень имущества и обязательств, проверяемых при каждой из них, и т.д.) определяется руководителем организации и утверждается учетной политикой, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

В статье 2 Закона № 467-3- III используются следующие основные понятия:

- **активы** – принимаемые организацией к бухгалтерскому учету недвижимые и движимые вещи (включая деньги и ценные бумаги), находящиеся в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении организации, в том числе вещные права организации в отношении других лиц, а также исключительные права – результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, имеющие стоимостную оценку, от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем;

- **инвентаризация** – периодическая проверка и документальное подтверждение фактического наличия и состояния материальных ценностей, иного имущества, расчетов, обязательств и прав организации, ведения складского хозяйства, реальности данных учета и денежное подтверждение стоимости активов и обязательств;

- **обязательства** – отражаемая в бухгалтерском учете задолженность организации (должника), которая является следствием определенного действия или бездействия по отношению к другому лицу (кредитору) и связана с требованием передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги, совершить иные действия в пользу этого лица, возникающая в силу действия договора или иной правовой нормы, а также обычаев делового оборота.

Изучив, вышеуказанные пункты Закона № 467-З- III можно сделать следующий **вывод:**

1. Согласно статье 14 настоящего Закона инвентаризации подлежит **имущество и обязательства**. Возникает вопрос у бюджетных организаций и других организаций независимо от организационно-правовой формы, подлежат ли инвентаризации денежные средства и прочие финансовые активы, в том числе дебиторская задолженность?

2. При этом следует отметить, что в настоящем Законе отсутствует понятие **имущества**, а имеется понятие **активов**.

3. В целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия обязаны проводить инвентаризацию **активов и обязательств**, во время которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка.

В соответствии с Инструкцией по проведению инвентаризации имущества и финансовых обязательств в бюджетных организациях, учреждениях включая воинские учреждения и организации от 22 сентября 2008 года № 181/477 (далее – Инструкция № 181/477) проводится инвентаризация имущества и финансовых обязательств в бюджетных организациях, включая воинские организации.

В соответствии с пунктом 2 данной Инструкции № 181/477 под **имуществом** организации понимаются основные сред-

ства, капитальные вложения, оборудование к установке, нематериальные активы, финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы, денежные средства и прочие финансовые активы, в том числе дебиторская задолженность, а под обязательствами – кредиторская задолженность (в т.ч. кредиты банков и займы) и резервы.

Таким образом, понятие **имущество** дано только в подзаконном нормативном акте. Однако данное понятие не соответствует в полном объеме смыслу, встречающемуся в тексте Закона № 467-З- III.

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что Закон № 467-З-III не устанавливает понятие имущество организации, при этом, само понятие в тексте Закона встречается (статья 2, статья 3, статья 9 и статья 14). В результате создается ситуация неоднозначного толкования и применения норм данного Закона.

В целях гармонизации законодательства Приднестровской Молдавской Республики с законодательством Российской Федерацией считаем необходимым отметить следующее.

В статье 5 Федерального закона от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее Закон № 402-ФЗ) объектами бухгалтерского учета экономического субъекта являются:

- 1) факты хозяйственной жизни;
- 2) активы;
- 3) обязательства;
- 4) источники финансирования его деятельности;
- 5) доходы;
- 6) расходы;
- 7) иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

При этом статья 11 Закона № 402-ФЗ регламентирует проведение инвентаризации **активов и обязательств**. Ввиду вышеизложенного и правильности отра-

жения данных в бухгалтерской и финансовой отчетности рекомендуется отделу по развитию методологии бухгалтерского учета при Министерстве экономического развития ПМР подготовить законодательную инициативу о внесении изменений и дополнений в Закон ПМР от 17.08.2004 года №467-3- III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» с учетом вышеуказанных предложений.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Приднестровской Молдавской Республики (текущая редакция по состоянию на 24 февраля 2005г.).

2. Закон ПМР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 17.08.2004 г. № 467-3-III с изменениями, внесенными законами ПМР от 10.03.2005 г. № 544-ЗИ-III; от 23.03.2009 г. № 683-ЗИ-IV.

3. Закона Приднестровской Молдавской Республики «О бюджетной системе в При-

днестровской Молдавской Республике» от 24.02.1997 года №35-3.

4. Приказ Министерства финансов Приднестровской Молдавской Республики от 7 октября 2008 года № 193 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету в организациях, состоящих на бюджете» (рег. № 4636 от 4 декабря 2008 года) (САЗ 08-48) с изменениями.

5. Приказ Министерства экономики ПМР от 28 декабря 2005 г. № 761 «Об утверждении «Альбома унифицированных форм первичной учётной документации» и «Перечня регистров бухгалтерского учёта».

6. Приказ Министерства экономики от 16.06.2006 г №383 «Об утверждении инструкции по проведению инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации».

7. Приказ Министерства финансов ПМР и Министерства экономики ПМР от 22 сентября 2008 года №181/477 «Об утверждении инструкции по проведению инвентаризации имущества и финансовых обязательств в бюджетных организациях включая воинские организации».

УДК 657 (478)

*Д.В. Формусатий,
старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита*

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СООТВЕТСТВИИ С ПРИНЦИПАМИ МСФО

Принципиальной разницей в концепции ведения бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности признается регулирование бухгалтерского учета на основе принципов. Перечень хозяйственных ситуаций огромен, и не всегда возможно в нормативных документах описать действия бухгалтера в каждом конкретном случае.

Установление общих принципов позволяет сформировать единство учетной методологии, не пренебрегая при этом

конкретными особенностями деятельности экономических субъектов.

Последнее воплощается через такие важнейшие инструменты бухгалтерского учета в условиях рыночной экономики, как учетная политика и профессиональное суждение. Из простого счетовода учетный работник в настоящее время превратился в бухгалтера-аналитика, что потребовало принципиально других подходов к выбранной профессии. В последнее время не является секретом, что адаптация МСФО

в Приднестровье происходит в двух направлениях:

1) путем постепенного обновления действующей нормативной базы, в первую очередь, стандартов по бухгалтерскому учету

2) путем составления экономическими субъектами финансовой отчетности непосредственно по МСФО.

В числе первостепенных задач, которые ставятся перед такими организациями, наряду с дополнительной подготовкой и постоянным развитием грамотных специалистов-аналитиков, определением методики ведения бухгалтерского учета в соответствии с МСФО и другими, стоит также разработка и гарантирование преемственности учетной политики.

Известно, что учетная политика – это часть экономической политики организации, заключающаяся в самостоятельном выборе ею одного из нескольких возможных способов и методов ведения учета и составления отчетности.

С апреля 2009 года по настоящее время в приднестровском учете действует обновленный стандарт бухгалтерского учета № 8 «Учетная политика, изменения в расчетных бухгалтерских оценках и ошибки», согласно которому были изложены принципы формирования учетной политики в соответствии с МСФО, особенности ее применения и раскрытия в отчетности, а также говорится о необходимости ее последовательного применения. В стандарте «под учетной политикой организации понимаются конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, применяемые организацией для ведения бухгалтерского учета, подготовки и представления финансовой отчетности». Таким образом, организации должны формировать и применять учетную политику таким образом, чтобы финансовая отчетность соответствовала требованиям всех стандартов и интерпретаций.

Полное раскрытие учетной политики дает возможность пользователям объективно оценивать финансовое положение организации и принимать продуманные экономические решения.

Учетная политика, формируемая приднестровскими организациями в настоящее время, должна включать, как минимум, финансовый и налоговый, а при необходимости и управленческий аспект. Другими словами, сегодня становится необходимым говорить о формировании учетной политики для целей не только финансового и налогового, но и управленческого учетов.

Несомненным является то, что учетная политика в целях управленческого учета должна быть сформирована в соответствии с основными принципами МСФО, которые рекомендуются к применению в управленческом учете.

К таковым относятся:

1. *Принцип начисления* – является основополагающим принципом при формировании управленческого учета, который означает, что факты хозяйственной деятельности отражаются в учете в том отчетном периоде, когда они имели место. Все доходы и расходы отражаются по мере их возникновения. Результаты хозяйственных операций признаются по мере их совершения, независимо от выплаты или поступления денежных средств.

2. *Принцип непрерывности* означает, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, и у нее отсутствуют стремление и необходимость принятия решений о ликвидации или существенном сокращении деятельности. Кроме того, это говорит о том, что все обязательства будут погашаться в установленном порядке.

3. *Принцип соответствия доходов и расходов* определяет выбор периода для признания расходов. В отчетном периоде признаются только те расходы, которые

привели к доходам в этом периоде. Расход, который предполагает получение дохода в течение нескольких отчетных периодов, признается в отчете о совокупном доходе путем обоснованного распределения между периодами. К сожалению, частой ошибкой является признание расходов в момент их возникновения, также эта ошибка проявляется в случае применения кассового метода.

Учетная политика для целей управленческого учета предполагает большое разнообразие в подходах, так как данный вид учета никак не регламентируется, и бухгалтеру предоставляется возможность выбора среди неограниченного количества элементов учета. В части оформления и раскрытия такой учетной политики также не существует и не может существовать никаких предписаний.

При рассмотрении определения «учетная политика» для целей управленческого учета существуют разные точки зрения. Так, М.А. Вахрушина считает, что учетную политику для целей управленческого учета можно определить как совокупность способов ведения управленческого учета, обеспечивающих его непрерывность и преемственность и способствующих реализации возможностей его элементов (бюджетирования, собственно учета и отчетности, внутреннего контроля и управленческого анализа) в интересах внутрифирменного управления хозяйствующим субъектом [2].

М.С. Кузьмина утверждает, что управленческая учетная политика – совокупность регламентированных внутрифирменных процедур информационного обмена, направленных на принятие управленческих решений для достижения целей организации [3].

В свою очередь, по мнению Н.С. Гуляева и О.В. Стеблецовой, учетная политика для целей управленческого учета должна определять: объекты управленческого учета, квалификационную характе-

ристику объектов управленческого учета, момент признания, денежную оценку, полноту формирования производственной себестоимости, определение финансового результата от продажи продукции по центрам ответственности и др. [4].

Таким образом, управленческую учетную политику можно определить как правила сбора, обработки и представления информации о финансово-хозяйственном состоянии организации, предназначенной для принятия управленческих решений ее руководством.

При формировании учетной политики для целей управленческого учета, имеющей специфические особенности для каждой организации, целесообразно исходить из специфики принимаемых в ней управленческих решений.

Под *управленческим решением* правильно понимать выбор экономически обоснованного варианта, который осуществляется руководителем в пределах своих должностных полномочий и служит основой для реализации конкретных действий организации для максимального достижения поставленной цели.

Одним из главных этапов формирования учетной политики для целей управленческого учета является выделение таких элементов управленческого учета, которые были бы реализованы с помощью управленческой учетной политики. В перечень таких элементов системы управленческого учета можно отнести:

- планирование;
- непосредственный учет;
- управленческую отчетность;
- управленческий анализ и контроль.

При *планировании* обеспечивается достижение важных стратегических целей, путем разделения целевых показателей до уровня плановых заданий на все уровни управления компании. Планово-бюджетная система, которая выстроена грамотно, дает возможность управленческому аппа-

рату предприятия разделить ограниченные ресурсы между разновидностями работы, видами продукции и услуг максимальным образом, в том числе, например, найти показатели для системы мотивации персонала. Для правильного планирования основными требованиями к составлению планов производства и гибких бюджетов предприятий остаются реальность, оперативность, прозрачность, реализуемость и комплектность.

Непосредственный учет в системе управленческого учета помогает руководству предприятия более глубоко охватить производственные процессы, позволяет верно охватить протекающие на предприятии хозяйственные процессы и дать им не только полную оценку, но и предпринять ряд тактических и стратегических решений по управлению предприятием.

Управленческая отчетность может дополнять бухгалтерскую или финансовую в части формирования данных, исключительно важных для оптимизации бизнес-модели и увеличения рентабельности предприятия. Составление управленческой отчетности позволяет конкретно обосновать эффективность принимаемых руководством предприятия управленческих решений. Кроме того ценность управленческой отчетности как раз не в том, что здесь содержатся внушительные цифры, а как раз наоборот – в реальной возможности обнаружить в бизнес-модели предприятия недоработки, стоящие на пути к его успешному росту.

Последним, однако, очень важным элементом системы управленческого учета является *управленческий анализ и контроль*, при котором главным является нахождение устойчивых закономерностей и направлений, оказывающих существенное влияние на работу предприятия, а также контроль за их соблюдением. Для этого необходимо внимательно и детально изучить не только текущее, но и перспективное состояние факторов внешней и внутренней среды на

деятельность и ресурсы предприятия, соотнести их между собой, что позволит выработать необходимую стратегию развития дальнейшей работы. Методика формирования учетной политики для целей управленческого учета включает ее разработку с точки зрения методического, технического и организационного аспектов.

Методический аспект управленческой учетной политики должен раскрывать следующее:

1) сферы, в которых управленческим учетом используются иные подходы, чем в финансовом и налоговом видах учета (например, при оценке ТМЗ, отпущенных в производство);

2) выбор перечня статей калькуляции;

3) способы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг);

4) системы учета затрат;

5) методику исчисления трансфертных цен;

6) методику формирования цен и разработку систем скидок;

7) базы распределения косвенных производственных затрат;

8) порядок осуществления учетных записей по счетам управленческого учета;

9) способы планирования затрат и контроля за использованием средств;

10) освещение и раскрытие контролируемых и неконтролируемых статей отчетности, центров ответственности;

11) учет и разработку нефинансовых показателей деятельности структурных подразделений организации и другое.

Организационный аспект учетной политики в целях управленческого учета должен включать в себя вопросы, связанные с построением службы управленческого учета, ее взаимодействия с другими подразделениями и иные организационные вопросы формирования среды для подготовки информации в целях принятия внутрифирменных управленческих решений и контроля за их выполнением.

К таковым относятся:

1) определение схемы организационной структуры с ее функциями и направлениями деятельности;

2) разработка перечня мест возникновения затрат и центров ответственности по затратам, доходам, прибыли и инвестициям;

3) разработка положений, устанавливающих общие правила бюджетирования, освещение структуры генерального бюджета предприятия;

4) разработка структуры аппарата управленческого учета, графика его работы, должностных инструкций и возможностей для повышения квалификации сотрудников отдела.

В рамках *технического аспекта* необходимо исследовать совокупность средств и способов, используемых организацией при ведении управленческого учета (например: рабочий план счетов для целей управленческого учета; форму и организацию управленческого учета; систему внутрипроизводственного учета, отчетности и контроля).

Технический аспект должен раскрыть:

1) порядок представления и формы внутренней многоуровневой отчетности;

2) рабочий план счетов управленческого учета;

3) систему учетных регистров, формы первичных документов для осуществления управленческого учета и порядок их документооборота;

4) приведенную форму связи управленческого учета с финансовым;

5) валюту учета и единиц измерения;

6) автоматизацию процесса сбора данных, которые имеются в информационных системах с учетом требований управленческого учета;

7) технологию обработки учетной информации и дополнения недостающих данных;

8) алгоритмы централизованных расчетных процедур;

9) распределение функций между пользователями автоматизированной системы управленческого учета;

10) вопросы обеспечения сохранности и конфиденциальности управленческой информации.

Несомненным является тот факт, что учетную политику в целях управленческого учета в организации следует выстраивать, исходя из технологических особенностей деятельности организаций и тех ключевых показателей, которые необходимы внутренним пользователям бухгалтерской информации для принятия решений. Данный подход предусматривает грамотную обеспеченность учитываемой и анализируемой информации, а также гибкость и экономность всей системы управленческого учета организации.

Подводя промежуточные итоги, можно сказать, что методологические решения, выделение способов оценки и трактовки хозяйственных процессов в управленческом учете также важны, как и формирование внешней финансовой учетной политики. Главным является и то, что при формировании учетной политики в целях управленческого учета практически нет ограничений, связанных с нормативными предписаниями, за исключением тех, которые необходимы для удовлетворения информационных потребностей пользователей внутренней управленческой бухгалтерской отчетности предприятия. Поэтому учетная политика для управленческих целей должна содержать как данные об активах и пассивах, доходах и расходах предприятия, так и информацию в области его платежеспособности и рентабельности для оценки хозяйственных ситуаций «изнутри».

Таким образом, учетную политику для целей управленческого учета можно рассматривать как эффективный инструмент управления, профессиональной оценки экономических выгод, обоснования про-

фессионального суждения бухгалтера в соответствии хозяйственной ситуации.

Список

использованных источников

1. Стандарт бухгалтерского учета № 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетных оценках и ошибки». Утвержден Приказом Министерства финансов ПМР от Запреля 2009 г. № 111.

2. Вахрушина М.А. Учетная политика для целей управленческого учета / М.А. Вахрушина / Бухгалтерский учет. – 2007. – № 23. – С. 66-68.

3. Кузьмина М.С. Формирование управленческой учетной политики / М.С. Кузьмина // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 4. – С. 73-75.

4. Гуляев Н.С. Объекты учетной политики управленческого учета / Н.С. Гуляев, О.В. Стеблецова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 12. – С. 41-44.

5. Гомбоева А.Н. Теоретические вопросы по формированию учетной политики для целей управленческого учета // Экономика и управление. – 2011. - № 3 (24). – С.101-106.

УДК 338.467

А.А. Цуркан,
*старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета и аудита*

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ УСЛУГ

В условиях усиления информационной и интеллектуальной составляющей всех социально-экономических процессов управленческие решения в организации должны приниматься с учетом большого количества условий с максимальной эффективностью и оперативностью. Данное обстоятельство и обуславливает активное развитие сегмента профессиональных услуг, который на сегодняшний день занимает лидирующие позиции по темпам прироста среди других видов услуг.

Особый интерес среди профессиональных услуг вызывают консалтинговые услуги. [1]

Сфера консалтинга является специализированным сегментом сферы услуг. С точки зрения маркетинга, консалтинговые услуги относятся к типу услуг «b-2-b», то есть менеджеры и собственники приобретают услуги не для собственного потребления, а для удовлетворения потребности организации в повышении эффективности

её деятельности. Поэтому импульсом, для развития консалтинга служит потребность в информации и специфических управленческих технологиях для принятия профессиональных решений в условиях высоко-рисковой предпринимательской среды.

По своей природе консалтинг относится к информационным услугам. Однако современная трансформация видов услуг и форм обслуживания клиентов, расширение рынка постепенно привели к тому, что содержание термина «консалтинговая услуга» расширилось и выходит далеко за рамки простого информирования. Консультирование превратилось в глобальную индустрию, предлагающую потребителям широкий ассортимент услуг, различных как по внешнему проявлению, так и по внутреннему содержанию.

Несмотря на широкое распространение консалтинговых услуг и большое количество их видов, одна из основных сложностей заключается в отсутствии се-

мантического единства и унифицированной терминологии в консалтинге, недостаточной теоретической и методологической разработанности основ его функционирования. В научной литературе отсутствует стандартизированный подход к определению дефиниции «консалтинг», установлению границ данного рынка и единая категорийная база.

Существует большое количество видов консалтинговых услуг: аудит, юридические и бухгалтерские услуги, IT-консалтинг, аутсорсинг, HR-консалтинг, реклама и PR, консалтинг в области управления проектами, информационный, экологический, муниципальный, социально – управленческий, логистический консалтинг, инжиниринговый консалтинг, коучинг.

Кроме того, в рамках консалтинга выделяют: хедхантинг, аутстаффинг, фандрайзинг – спонсоринг, консалтинг для государственной власти, консалтинг в сфере страхования, консультирование по вопросам антикризисного управления, процессное консультирование, франчайзинговое консультирование, даунсайзинг.

Остановимся более подробно на некоторых, новых видах услуг, которые могут быть востребованы на Приднестровском рынке услуг.

Хэдхантинг (от англ. *headhunting* – охота за головами, где *head* – голова и *hunting* – охота) – это одно из направлений поиска и подбора персонала ключевых и редких, как по специальности, так и по уровню профессионализма специалистов. Главные бухгалтеры, юристы, руководители предприятий и специалисты узких профилей наиболее часто становятся объектом внимания хедхантеров.

Хедхантинг – это содействие в решении проблемы управленческого кризиса той или иной степени сложности. Опытные консультанты-хедхантеры вместе с клиентами, которыми чаще всего являются собственники компании, разработа-

тывают новые управленческие структуры, а затем находят на рынке специалиста, способного реализовать задуманное. При этом, используются различные методы поиска, основу которых для консультанта составляют наработанные годами профессиональные связи и знание индустрии, глубокое понимание происходящего в данном секторе экономики, «движение» персонала ведущих игроков на рынке, «ведение» наиболее перспективных кандидатов.

Хедхантинг – это по существу премиум-услуга, некий «хенд мейд», требующий индивидуального подхода, при котором консультант выступает в качестве личного врача. [4]

Основной метод подбора – это активный поиск кандидатов в фирмах профиля заказчика, среди тех, кто уже доказал, что успешен в бизнесе. В первую очередь, хедхантер анализирует рынок и составляет лонг-лист – список организаций, в которых может быть найден подходящий кандидат. Когда круг потенциальных кандидатов определен, избранным делается предложение о дальнейшем росте – смене места работы. Работа ведется от полутора до шести месяцев: «прочесывается» весь потенциальный рынок кандидатов. В результате остается одна-две кандидатуры, точно отвечающие запросам клиента.

При звонке хедхантер представляет потенциальному кандидату себя и свою компанию, обозначает цели своего звонка. В ходе дальнейшей беседы постарается заинтересовать кандидата настолько, чтобы тот согласился на интервью. Интервью может состояться в агентстве или же на нейтральной территории, если специалист опасается «светиться», нанося визит в хедхантинговую компанию. По окончании поиска и отбора клиенту представляются данные о кандидатах. Это – основная информация о каждом кандидате в кратком виде. Сведения о кандидате носят строго конфиденциальный характер. Окончатель-

ное решение относительно представленных кандидатов остается, естественно, за клиентом.

Подобрав подходящих кандидатов, ловец голов представляет их заказчику и организует встречи с теми, кто произвел наилучшее впечатление. Тщательно проводятся собеседования, на которых всесторонне исследуется личность кандидата, его деловые возможности и мотивация, проверяются рекомендации. Выявляется мотивация кандидата на работу у заказчика. Вероятность удачного подбора при такой технологии очень высока.

Услуги подобного рода всегда были дороги, как для клиента, так и для исполнителя, вместе с тем высокая цена определяет и высокие требования. В данном случае заказчик всегда вправе требовать эксклюзивность и качество получаемой дорогой услуги.

Аутстаффинг (англ. *out* – «вне» + англ. *staff* – «штат») – это способ управления персоналом, предполагающий оказание услуг в форме предоставления в распоряжение заказчика определенного количества работников, не вступающих с ним в какие-либо правовые отношения (гражданско-правовые, трудовые) напрямую, но оказывающих от имени исполнителя определенные услуги (работы) по месту нахождения заказчика.

Иногда путают понятия «аутсорсинг» и «аутстаффинг». Аутсорсинг – это передача ранее самостоятельно реализуемых компанией функций внешней компании-исполнителю, специализирующейся на реализации таких функций (например, услуги колл-центров, компаний, занимающихся уборкой зданий, юридических и бухгалтерских компаний, компаний по приготовлению и доставке обедов в офис и т. д.). Аутстаффинг предполагает передачу не функций, а конкретных работающих в компании сотрудников. При этом эти сотрудники оформляются в штат сторон-

ней организации, а фактически работают на прежнем месте и выполняют прежние функции.

К основным плюсам относятся снижение нагрузки на кадровую службу, сокращение расходов на содержание персонала, налоговая оптимизация, минимизация рисков и делегирование ответственности.

Некоторые компании переводят на аутстаффинг весь штат, кроме генерального директора и главного бухгалтера. В этом случае нет необходимости вести кадровую документацию, заполнять таблицы учета рабочего времени, книги учета трудовых книжек и многие документы и процедуры, связанные с кадровым делопроизводством. Трудовая инспекция, миграционная служба и иные проверяющие органы не смогут оштрафовать компанию за нарушения, связанные с кадровыми, миграционными и налоговыми вопросами по персоналу. К дополнительным преимуществам также относят отсутствие временных и финансовых затрат на подбор персонала – эту функцию обеспечивает компания-провайдер услуг аутстаффинга. [4]

Ведение кадрового делопроизводства – сложный и трудоемкий процесс, требующий высокой компетенции и квалификации кадровых служб, что связано с высокими затратами и рисками. В случае выявленных нарушений со стороны трудовой инспекции или миграционной службы (если в штате есть иностранные граждане) ответственность несет не только кадровый работник, но и руководство предприятия. Даже при незначительных нарушениях на юридическое лицо могут быть наложены значительные штрафы; штрафы также накладываются на руководителей и должностных лиц организации. При использовании аутстаффинга организация и её руководство полностью освобождены от ответственности не только перед проверяющими органами, но и в случаях трудовых споров.

При формально небольшой численности и относительно низких издержках на персонал улучшаются финансовые показатели в расчёте на одного сотрудника (прибыль, объём продаж и т.п.). Это может использоваться как инструмент увеличения инвестиционной стоимости компании.

Даунсайзинг (от англ. downsizing - уменьшение размеров компаний, сокращение аппарата) - уменьшение размера организации для улучшения её функционирования и снижение затратной части бюджета, *главным образом, за счет сокращения кадров*. Также существует определение, согласно которому «даунсайзинг» определяется как комплекс мероприятий (стратегия), связанных с оптимизацией размеров организации за счет проведения более эффективной кадровой политики, преобразования структуры фирмы, изменения ключевых целей и рабочих процессов.

Изначально сокращение задумывалось как инструмент борьбы с бюрократией, разросшейся в крупных организациях. Если вначале при проведении даунсайзинга увольняли прежде всего малоквалифицированных работников, то позднее объектом увольнений стали в основном квалифицированные рабочие, менеджеры низового и среднего звеньев. Идею подхватили организации, стремившиеся повысить прибыль за счет сокращения персонала. Во многих подобных случаях доходы корпораций значительно возрастали, в то время как условия для многих работающих семей к лучшему не изменялись или продолжали ухудшаться. [4]

Усиление кризисных явлений в отечественной экономике внесло значительные корректировки в тенденции развития рынка консалтинговых услуг, поскольку все отрасли, предпринимательские структуры которых являлись основными клиентами консалтинговых фирм, в наибольшей степени пострадали от экономической рецессии.

Вместе с тем, необходимо отметить и тот факт, что влияние общего спада экономики на действующий рынок консалтинговых услуг двоякое. Так, с одной стороны все предприятия, независимо от формы собственности и отраслевой принадлежности, вынуждены были сократить свои расходы, в том числе и отказаться от консалтинговых услуг. Но с другой стороны – не прекращать поиски любых возможностей для оптимизации использования финансовых, трудовых и материальных ресурсов, выявить внутренние резервы и эффективно их использовать с целью увеличения доходности бизнеса.

Перечисленные консалтинговые услуги, относятся к разряду новых услуг, которые могут найти свое применение на внутреннем рынке, и получить достаточно широкое распространение. Особенно актуальными становятся новые услуги в период спада производства, когда каждое предприятие стремится оптимизировать свои расходы.

Консалтинг из профессиональных услуг, сосредоточенных преимущественно на организации и процессах, в ней протекающих, постепенно трансформируется в услуги, направленные на развитие личности в рамках организации. Индивидуализация консалтинга приводит к увеличению числа услуг, направленных на личность работников – коучинг – технологий, профессиональных и антистрессовых тренингов, ориентированных на повышение личностной эффективности топ-менеджеров и персонала. Развитие данного направления консалтинга связано с возрастанием роли персонала в повышении эффективности функционирования организации и увеличением влияния психологического фактора на результаты работы человека. [2] Обобщая вышесказанное, можно однозначно сказать что отечественный, приднестровский рынок консалтинговых услуг будет и дальше развиваться, меняя постепенно структуру, от-

крывая новые направления в деятельности, так как присутствует постоянный спрос на данные услуги. Постоянно растущая конкуренция на рынке, требует от руководителей непрерывного повышения профессионального подхода к решению управленческих, организационных, а в некоторых случаях и кадровых задач. Консультанты, обладающие достаточными познаниями в области управления, постоянно совершенствуя их, могут помочь руководителям предприятий в разработке стратегических планов развития предприятия, с учетом новейших и современных подходов в области управленческих технологий, а также возьмут на себя решение разнообразных проблем.

Все это даст новый толчок развитию бизнеса в конкретно взятой компании.

Список

использованных источников

1. Ананьева Т.Н. Информационный консалтинг. Уч. пособие – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 206 с.
2. Блинов А.О. Управленческое консультирование: Учебник для магистров – М.: Дашков и К, 2013 – 213 с.
3. Блюмин А.М. Информационный консалтинг. Теория и практика консультирования – М.: Дашков и К, 2013 – 363 с.
4. Роздолльская И.В., Ледовская М.Е. Инновационная направленность кадрового консультирования в условиях реального экономического пространства: альтернативные способы формирования и поиск новых возможностей экономического развития. Монография – М.: Дашков и К, 2014 – 275 с.

УДК 336.647/648

И.В. Вагман,
доцент кафедры финансов и кредита

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЮ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА

В условиях кризиса многие предприятия сталкиваются с возрастающим количеством рисков, самым худшим из которых является банкротство или несостоятельность.

Данное явление можно рассматривать с различных точек зрения. С точки зрения законодательства банкротство (несостоятельность) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. [1] Такая неспособность должна иметь место в течение трех месяцев со дня, когда обязательства должны быть выполнены должником.

С позиций финансового менеджмента банкротство характеризует реализацию катастрофических рисков предприятия в процессе его финансовой деятельности, вследствие которой оно неспособно удовлетворить в установленные сроки, предъявленные со стороны кредиторов требования и выполнить обязательства перед бюджетом.

Таким образом, две данные позиции тесно связаны между собой: с одной стороны банкротство – это юридически при-

знанный факт, так как признать банкротом может только арбитражный суд, но в основе несостоятельности всегда лежат финансовые причины.

Предпосылки банкротства многообразны - это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера.

К внешним факторам относятся обычно те, которые можно выявить с помощью PEST-анализа:

1. Экономические: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования может быть неправильная фискальная политика государства. Высокий уровень налогообложения может оказаться непосильным для предприятия.

2. Политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимоно-

пальной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства.

3. Усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса.

4. Демографические: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру потребностей и платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.

Среди основных внутренних факторов можно выделить следующие:

1. Недостаток собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики.

2. Низкий уровень техники, технологии и организации производства.

3. Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие высокий уровень себестоимости, убытки, «проедание» собственного капитала.

4. Создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его банкротства.

5. Неплатежеспособная клиентура предприятия, которая вынуждает само предприятие залезать в долги, порождая цепное банкротство.

6. Отсутствие должного сбыта из-за низкого уровня или отсутствия маркетинговых мероприятий по изучению рынков сбыта, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспо-

собности продукции, выработке ценовой политики.

7. Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

8. Быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, которые могут превысить чистые текущие активы (собственный оборотный капитал). В результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе банкротства.

При таком количестве факторов первостепенное значение приобретает их своевременный анализ и предупреждение банкротства предприятия. Финансовому менеджеру необходимо в первую очередь обращать внимание на такие аспекты как финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия. Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо четко представлять ее сущность, которая, заключается в обеспечении стабильной платежеспособности за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает предприятие независимым от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается независимость от кредиторов и тем самым снижается возможный риск банкротства. Следует обратить внимание, что понятие финансовой устойчивости отражает состояние предприятия в долгосрочной перспективе, а платежеспособность отражает способность предприятия отвечать по всем своим долгам в данный момент времени и исключительно за счет имущества в денежной форме (часть текущих активов).

При нехватке денежных ресурсов у предприятия, оно прибегает к внешним заимствованиям, что может особенно в кризисных ситуациях еще больше увеличить риск неплатежеспособности. Следовательно, наличие имущества в денежной форме, достаточного для расчета по долговым обязательствам, обеспечивает снижение риска и, соответственно, является условием финансовой устойчивости.

Принято выделять четыре основные типа финансовой устойчивости, основные характеристики которых представлены в таблице 1.

По типу и изменению финансовой устойчивости можно судить о надежности предприятия с точки зрения платежеспособности. Высокая финансовая зависимость способна привести к потере платежеспособности предприятия, поэтому оценка финансовой устойчивости – важная составляющая финансового анализа.

Устойчивость финансового состояния предприятия также характеризуется системой финансовых коэффициентов, которые установлены Методическими рекомендациями по оценке финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов Приднестровской Молдавской Республики, утвержденными Приказом Министерства

экономики ПМР от 2 декабря 2010 года № 669 (САЗ 11-4):

- коэффициент автономии (степень финансовой независимости) (K_a) характеризует независимость организации от внешних источников;

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{сзс}$), его значение показывает, сколько заемных средств привлекла организация на один рубль вложенных в активы собственных средств;

- коэффициент мобильности оборотных средств ($K_{мос}$), определяемый отношением стоимости абсолютно готовых к платежу оборотных средств к общей стоимости оборотных средств организации;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{осс}$), при помощи которого определяется наличие у организации собственных средств для обеспечения его финансовой устойчивости и осуществления нормального производственного процесса;

- коэффициент прогноза банкротства (K_p) характеризует удельный вес чистых оборотных средств в сумме актива баланса организации. Если организация испытывает финансовые затруднения, то значение данного коэффициента снижается. [2]

Таблица 1

Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов
Нормальная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности
Неустойчивое финансовое состояние	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
Кризисное (критическое) финансовое состояние	-----	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Методика расчета вышеуказанных коэффициентов представлена в таблице 2.

Другой важнейшей группой показателей являются показатели платежеспособности, которые характеризуют возможность предприятия отвечать по всем своим долгам в данный момент времени.

С целью определения платежеспособности в краткосрочном периоде рассчитывают следующие показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{абс.ликв}$) показывает, какую часть своих обязательств организация может погасить немедленно денежными средствами и высоколиквидными ценными бумагами;

- коэффициент критической (промежуточной) ликвидности ($K_{пром.ликв}$) отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами;

- коэффициент текущей ликвидности, или общий коэффициент покрытия ($K_{тек.ликв}$) показывает, насколько способна организация погасить свои обязательства, если обратить в наличность все имеющиеся на данный момент оборотные средства.

Методика расчета вышеуказанных коэффициентов представлена в таблице 3.

Для оценки наличия у организации реальной возможности восстановления

Таблица 2

Методика расчета показателей финансовой устойчивости предприятий

Показатель	Методика расчета	Нормативное значение показателя
K_a	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	> 0,50
$K_{сзс}$	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	≤1,00
$K_{мос}$	$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Оборотные средства}}$	---
$K_{осс}$	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные средства}}$	>0,10
$K_о$	$\frac{\text{Оборотные средства} - \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$	---

Таблица 3

Методика расчета показателей платежеспособности предприятий

Показатель	Методика расчета	Нормативное значение показателя
$K_{абс.ликв}$	$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	≥0,25-0,30
$K_{пром.ликв}$	$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{ДЗ} *}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	≥0,70-0,80
$K_{тек.ликв}$	$\frac{\text{Оборотные средства} - \text{Расходы будущих периодов}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	≥2,00

*ДЗ – дебиторская задолженность.

или утраты платежеспособности в течение определенного периода рассчитывается коэффициент восстановления или утраты платежеспособности, который определяется отношением расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению.

Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается исходя из периода, равного 6 месяцам, в случае, если значение коэффициента текущей ликвидности или обеспеченности собственными средствами ниже нормативного уровня. Если значения обоих коэффициентов ниже нормативного уровня, то необходимо рассчитать коэффициент утраты платежеспособности, исходя из периода, равного 3 месяцам по следующей формуле [2]:

$$K_{\text{восст.}} = \frac{K_{\text{ф}} + P_{\text{в}}(Y)/T \times (K_{\text{ф}} - K_{\text{н}})}{K_{\text{норм.}}}$$

где: $K_{\text{ф}}$ - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода;

$P_{\text{в}}(Y)$ - период восстановления (утраты) платежеспособности в месяцах (восстановления - 6 месяцев, утраты - 3 месяца);

T - отчетный период в месяцах;

$K_{\text{н}}$ - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

$K_{\text{норм}}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (=2).

Данный коэффициент особо важен при прогнозировании банкротства, так как может дать ответ на вопрос: не потеряет ли предприятие свою платежеспособность в ближайший период времени или сможет ли восстановить потерянную платежеспособность в ближайшие шесть месяцев. По результатам расчетов может быть принято одно из следующих решений:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным;

- о наличии реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;

- о наличии реальной возможности утраты платежеспособности предприятием, вследствие чего оно в ближайшее время не сможет выполнить обязательства перед собственными кредиторами. [3, с.167]

Вместе с тем, следует иметь ввиду, что анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия - это лишь часть анализа финансового состояния предприятия. Для создания полной картины нужно провести расчет показателей деловой активности, рентабельности, использовать методики мультипликативного дискриминантного анализа, а также методы экономического прогнозирования. Финансовая устойчивость характеризует финансовое положение предприятия с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала. Показатели финансовой устойчивости вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность фирмы. Если потеряна финансовая устойчивость, то вероятность банкротства высока, предприятие финансово несостоятельно.

Список

использованных источников

1. Закон ПМР «О несостоятельности (банкротстве)» (в редакции по состоянию на 14.05.14) // <http://www.vspmr.org/legislation/laws/zakonodateljniie-akti-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-v-sfere-grajdanskogo-jilischnogo-semeynogo-prava/zakon-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-o-nesostoyateljnosti-bankrotstve.html>

2. Методические рекомендации по оценке финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов Приднестровской Молдавской Республики, утвержденные Приказом Министерства экономики ПМР от 2 декабря 2010 года № 669 (САЗ 11-4).

3. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий): Учебник. М.: КНОРУС, 2010. – 608 с.

МЕНТАЛЬНОСТЬ КАК ОДНА ИЗ ПРИЧИН ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Множество работ, посвященных изучению причин теневой деятельности, связаны с ментальностью народов, проживающих на определенной территории.

Учение о ментальности в настоящее время чрезвычайно популярно. Это понятие находит широкое применение в объяснении многих проблем, в первую очередь, в науках, так или иначе связанных с изучением общества. Фундаментальный труд, послуживший основой анализа ментальности как причины теневой экономики, принадлежит Р.А. Додонову. В своей книге «Теория ментальности: учение о детерминантах мыслительных автоматизмов» автор раскрывает сущность ментальности, различные подходы к трактовке термина, выявляет основные факторы, влияющие на этот подсознательный пласт человека. Даже в античные времена философы отмечали реактивность и ситуативность мышления, с того времени известно о повороте к ментальным основам, задолго до появления самого термина. Сам автор дает определение ментальности как специфическому мировосприятию, отражающему в снятом виде длительный процесс совместного существования людей в единых природно-географических и социокультурных условиях [1, с. 7].

Разделение понятий менталитет и ментальность, по мнению Додонова, в условиях многообразия подходов и мнений едва ли правомерно. Этой точки зрения будем придерживаться при изложении материала. Особого внимания для определения причин теневой деятельности заслуживает этническая ментальность, относящаяся к народу целого государства или крупных

слоев населения, проявляющаяся на индивидуальном уровне через стереотипы поведения человека (например, его поведение при организации бизнеса) и через нормы его реакции на внешние раздражители (реакции на правила, законы, налоги).

Природа ментальности видится в «невидимой сфере, за пределы которой принадлежащие ей люди не в состоянии выйти» [1, с.74]. Она настолько скрыта от наблюдателя, что создается впечатление о ее несуществовании. Этническая ментальность находит свое отражение в национальном характере посредством ментальных стереотипов, обуславливающих наличие оптимальных алгоритмов мышления и поведения этнофора в различных ситуациях, влияя на этнические установки и определяя черты национального характера, при этом процесс психического отражения реальности не сводится к простой сумме индивидуальных психик [1, с. 86]. Этноментальность не является средством одного лишь поколения, она передается посредством частички огромного информационного потенциала, содержащегося в молекулах ДНК, вызывая приспособленность людей к окружающей их обстановке и микромутации, обладающие силой, граничащей с пределами физического выживания человека [1, с. 95-96, 97]. Этим объясняется неодинаковое мышление разных этносов. Весь их жизненный опыт в определенных природных и социальных условиях закреплён в генофонде, обеспечивая неоднородность подходов в решении жизненных задач [1, с. 98]. Таким образом, этноментальность – это «некий хаотический

субстрат, из которого затем черпают свое содержание религия и искусство, философия и мораль, а также – право и политика и даже, хотя и в меньшей степени, наука» [1, с. 193]. Посредством ментальных стереотипов, противоречат ли они рыночным реформам или нет, Додонов разъясняет крах реформ в Иране и других исламских странах, и успех на востоке – в Японии и Корее, где не были разрушены духовные ценности и коллективные установки, формировавшиеся веками [1, с. 232, 248].

Сильное влияние на менталитет оказывает господствующая в обществе идеология. Со временем человек приспосабливается к окружающим условиям, а в его ментальности отражается способность поступать, принимать решения, мыслить так, чтобы действовать наиболее рационально и с наименьшими потерями. Резкая смена идеологии провоцирует стресс для этноментальности: появляется огромный массив новой информации, которая не перерабатывается и не осмысливается, а социальный интеллект занят не соответствующим принятию новых решений отрицательными архетипами. В итоге социум глупеет. Также как отрицательно, так и положительно на менталитет оказывают влияние войны, революции или другие кризисные для общества явления.

Суть теневой экономики заключается в том, что она существует вне закона, экономическая деятельность ведется с нарушением установленных государством правил и норм поведения. В результате резкой смены советской идеологии у населения не могли сформироваться мгновенно необходимые ментальные стереотипы, характерные для представителей бизнеса Запада. Корчагин Ю.А. в своей монографии не раз указывал, что в СССР отсутствовал класс предпринимателей, а потому не могла сформироваться предпринимательская этика, необходимая для рыночных условий [3]. Вольчик В.В. и Затова Т.А.

утверждают, что, существуя и действуя в рамках реального хозяйственного порядка, человек никогда не принимает решений вне контекста сложившихся норм, правил и институтов [2, с. 66]. Этим то и можно объяснить, что в постсоветские времена бизнес чаще начинает появляться в тени, так как в соответствии с советской идеологией, отложившейся на подсознательном уровне и превратившейся в ментальные стереотипы, с одной стороны, заниматься коммерческой деятельностью аморально, и любые операции по получению «нетрудовых» доходов должны производиться в неподнадзорном государстве виде, а с другой – сформировалось очевидное недоверительное отношение к государству. Именно недоверие к государству, как закоренившийся ни одним десятилетием на подсознательном уровне стереотип, выступает в роли одного из главных факторов развития неформальной и теневой экономики на постсоветском пространстве. Например, Титов В.Н. на основе проведенных социологических опросов делает такой вывод: значительную роль в развитии неформальной деятельности играют социально-культурные и социально-психические факторы, субъекты этой деятельности не осуществляют выбор ведения хозяйственной деятельности в условиях легальной или неформальной экономики на основе калькуляции выгод и издержек хозяйственной деятельности. Также он определяет, что имеется практически всеобщее недоверие к государству как институциональному представителю легальной экономики [7, с. 76-77]. Показательно в отношении отчуждения общества от государства исследование Ю. Левады, разоблачающее эмпирическим путем «разгосударствление» постсоветского человека [4, с. 512]. Автор указывает на то, что в обществе просматривается негативное отношение ко всему государственному, службе в армии и уплате налогов. Так, на-

пример, вынос чего-либо с предприятия в соответствии с проведенным социологическим опросом осуждался населением в 2,5 раза больше, чем неуплата налогов. Также в своей статье вывод о девальвации общественных интересов по отношению к государству делает И. Попова [6, с. 48].

Уровень теневой экономики выше в странах, где не так давно произошла смена идеологии, меняются национальные и культурные особенности, ломающие привычный образ жизни и сказывающиеся на этнической ментальности народов. В подтверждение наличия связи между рассмотренными ментальными особенностями и уровнем теневой экономики, посмотрим на данные о теневой экономике профессора Ф.Шнайдера в Европе. Наибольший удельный вес теневой экономики по отношению к ВВП в Европе (более 20%) наблюдается в Болгарии, Эстонии, Венгрии, Польше, Словении, Румынии, то есть в странах, некогда относившихся к социалистическому лагерю или относившихся к республикам бывшего Советского Союза. Также свыше 20% уровень теневой экономики в Греции, Мальте и Турции. Национальной особенностью греков считают их праздный образ жизни, Мальта являлась английской колонией, где до 1979 года главой государства считалась английская королева, а на Турцию, где большинство населения исповедуют ислам, процессы глобализации и европейский образ жизни стали распространяться не более 20 лет назад.

Как видим, ментальность отражает характер поведения социума в рамках правовой среды. Если стереотипы поведения человека соответствуют законам и нормам, принятым в государстве, вероятность того, что он их будет нарушать, резко снижается. В противоположной ситуации, заключает в своей книге Додонов Р.А., может произойти деструктивный взрыв, причиной которого будет несоответствие

реформ содержанию национального менталитета. Наличие целого свода законов, сформированного по принципам лучших законодательных актов передовых стран, с учетом их согласованности между собой, несущих в себе минимум обременения для бизнес среды, наверное, не избавят никакую страну от теневой экономики, если в них не будут учитываться ментальные особенности общества. Норт Д. пишет о том, что люди в своих действиях при принятии решений руководствуются не выбором наилучшего варианта на основе абстрактного логического мышления, а мыслительными образами, основанными на распознавании паттернов, релевантным для случаев экономического и социального выборов [5, с. 47]. Такая субъективность поведения человека усложняет разработку и внедрение объективных и адекватных экономических и правовых условий для общества.

Список

использованных источников

1. Додонов Р.А. Теория ментальности: учение о детерминантах мыслительных автоматизмов. – Запоожье: р/а «Тандем-У», 1991 – 264 с. (стр.7)
2. Вольчик В.В., Затова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // Terra Economicus. 2010 г. №4. Том 8.– С. 62-67.
3. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? : Монография. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – С. 252.
4. Левада Ю. От мнений к пониманию. Социологические очерки 1993–2000 годов. М.: Московская школа политических исследований, 2000. – 576 с.
5. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений [Текст] / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.

6. Попова И. Моральное оправдание и нормативная составляющая теневых практик: к постановке проблемы // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 1. С. 30-50.

7. Титов В.Н. Социально-психологические аспекты функционирования неформаль-

ной экономики // Общественные науки и современность, М., 2002. №3. – С. 66-77.

8. Культурные и национальные особенности греческой нации // сетевой журнал «Культуролог» <http://www.kultu-rolog.ru/blogs/kulturnyie-i-naczialnyie-osobennosti-grechskoj-naczii/>

УДК 368.02

Н.С. Гросул,

преподаватель кафедры финансов и кредита

СТРАХОВЫЕ РЕЗЕРВЫ И ПОРЯДОК ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В отличие от промышленных и торговых предприятий страховые компании для определения реального финансового результата от страховой деятельности формируют не только специфическую систему экономических показателей, содержащих данные о совокупности доходов и расходов страховщика, но и создают страховые резервы. Наличие специфических финансовых резервов, имеющих сугубо целевое назначение, является главной особенностью, определяющей отраслевую специфику страховой компании.

В соответствии с природой страхования размер страховых резервов не может быть постоянной величиной, поскольку объем ответственности страховщика по действующим договорам постоянно меняется, что обусловлено непрерывностью процесса страхования. При этом вероятный и рискованный характер движения денежных средств определяет возможность несопадения объема сформированных резервов и потребностью в страховой выплате. Поэтому согласно требованиям законодательства и принятой технике формирования страховых резервов каждый вид обязательств страховой компании, должен покрываться соответствующим страховым резервом, который закрепляется в

приказе об учетной политике страховой компании.

Свою основную функцию – выполнение обязательств по страховым выплатам – страховая организация реализует за счет специальных страховых резервов. Страховой резерв страховой организации – это фонд, образуемый ею за счет полученных страховых взносов и предназначенный для выполнения принятых на себя страховых обязательств в порядке и на условиях, предусмотренных действующим законодательством и заключенным договором страхования.

Страховые резервы страховых организаций подразделяются на:

- резервы по страхованию жизни;
- технические резервы;
- резерв предупредительных мероприятий.

К первой группе относятся договоры по страхованию жизни – накопительным видам страхования. Это договоры личного страхования, заключаемые на срок не менее одного года и, как правило, предусматривающие покрытие двух основных видов рисков: риска смерти и риска дожития. Тарифные ставки и резервы рассчитываются при помощи актуарных методов с использованием таблицы смертности и нормы дохода по инвестированию вре-

менно свободных средств, формирующих резерв взносов на страхование жизни. В структуру страхового взноса (в структуру его нетто-премии) для этих видов договоров кроме рискованного взноса обязательно включается накопительный взнос. По условиям данного договора страхования этот взнос накапливается, растет за счет его капитализации. К моменту окончания срока действия договора появляется возможность получить сумму, уже увеличенную по сравнению с ее размером на момент заключения договора. Накопленная в резерве взносов по накопительному виду страхования по отдельному договору сумма зависит, во-первых, от размера самого накопительного взноса, который, в свою очередь, связан со страховой суммой, выплачиваемой по риску дожития, во-вторых, от нормы дохода, т.е. от темпа капитализации, в-третьих, от срока и условий действия договора страхования. Для страхователя рост накопления в ре-

зерве взносов идет по правилу сложного процента, если иное не оговаривается в договоре.

Ко второй группе относятся договоры **по рискованым видам страхования** - видам страхования иным, чем страхование жизни, эти договоры заключаются на срок не более одного года, предусматривают только покрытие риска. Величина **технических резервов** отражает неисполненные обязательства по договорам страхования по состоянию на дату составления отчета. Метод их расчета основан на исполнении главного принципа ведения бухгалтерского учета и определения финансовых результатов: отнесения доходов (страховых премий) к периоду, за который они заработаны, и учета убытков (страховых выплат) в отчетном периоде, в котором они возникли. Чем точнее методы, используемые при оценке таких обязательств, тем в большей степени технические резервы позволяют стра-



Рис. Состав страховых резервов страховой организации

ховщику обеспечить предстоящие страховые выплаты.

Согласно правилам страховые организации должны формировать технические резервы: резерв незаработанной премии (РНП) и два резерва убытков: резерв заявленных, но неурегулированных убытков (РЗУ), и резерв произошедших, но незаявленных убытков (РПНУ).

Резерв незаработанных премии страховая организация формирует для предстоящих выплат, т.е. для выполнения неисполненных или исполненных не до конца обязательств по договору страхования, если за оставшийся не истекший срок действия договора страховой случай все же наступит. На изменение величины обязательств страховщика перед страхователем в зависимости от истекшей части срока действия договора влияет возможность наступления страхового случая в тот или иной момент срока действия договора. РНП определяется по каждому договору страхования в зависимости от взноса и срока страхования. Резерв незаработанной премии (РНП) предназначен для накопления средств под убытки, которые еще не произошли, а резервы убытков образуют средства под убытки, которые уже произошли, но еще не оплачены.

Резервы убытков страховая организация формирует для аккумуляции средств на предстоящие страховые выплаты, когда страховая организация знает, что страховой случай уже произошел и страховые выплаты обязательно будут. В зависимости от того, насколько юридически обоснована заявка о наступившем страховом случае.

Под заявленным, но не урегулированным убытком подразумевается денежное выражение ущерба (вреда), нанесенного имущественным интересам застрахованного лица в результате наступления страхового случая, о факте наступления которого заявлено страховщику (страховой

организации) в порядке, предусмотренном законом или договором страхования. Методика расчета резерва заявленных, но не урегулированных убытков на конец отчетного периода предусматривает наличие данных о состоянии этого резерва на начало отчетного периода и требует учитывать следующие факторы: сумму заявленных убытков за отчетный период, сумму убытков, оплаченных в течение отчетного периода, и расходы по урегулированию убытка. Достаточность оценки РЗУ определяется квалифицированностью специалистов, оценивающих размер ожидаемой выплаты по заявленным страховым случаям. Резерв заявленных, но неурегулированных убытков (РЗУ) формируется в размере суммы оценок ожидаемых выплат по всем заявленным страховым случаям и досрочно прекращенным договорам, увеличенным на величину расходов на урегулирование убытка 3%.

Для выполнения обязательств по страховым выплатам, включая расходы на урегулирование, в ситуациях, когда о наступлении страхового случая в течение отчетного периода известно и, возможно, уже известно о размере ущерба, но правильно оформленной заявки на отчетную дату об убытке нет, страховщик формирует резерв произошедших, но не заявленных убытков. За основу для его расчета берут суммарную базовую премию, поступившую в течение года, предшествующую дате расчета резерва по всем договорам страхования. Под базовой премией по отдельному договору подразумевается страховой взнос, уменьшенный на размер комиссионного вознаграждения и средств, предусмотренных на проведение предупредительных мероприятий. РПНУ формируется в размере 10% от базовой премии, поступившей за двенадцать месяцев, предшествующих отчетной дате. Учитывая порядок определения резервов, очевидно, что недостаток или избыток

их может возникнуть только за счет неадекватности размера резерва убытков. Достаточность же РПНУ, величина которого зависит от страховых взносов и не зависит от истории прохождения убытков, должна оцениваться страховщиками дополнительно. При существующем порядке определения размера РПНУ достаточность резерва зависит от состава страхового портфеля, адекватности страховых тарифов. Установление одинакового процента формирования РПНУ по всем видам страхования позволяет формировать достаточный РПНУ в целом по страховому портфелю даже при наличии недостаточности резерва по отдельным видам страхования.

Резерв предупредительных мероприятий формируется страховой организацией для осуществления предупредительных мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления страховых случаев или снижение размера возможного ущерба. Образование этого резерва для страховой организации добровольное. Резерв формируется за счет структурного элемента страхового взноса – части страхового взноса (нагрузки), которая предназначена для проведения предупредительных мероприятий по данному виду страхования. Средства резерва предупредительных мероприятий формируются и используются страховщиками на основании положения, разработанного ими и согласованного с органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. Резерв предупредительных мероприятий создается лишь в том случае, когда по правилам страхования в структуре страхового взноса этот элемент предусмотрен. Как правило, его доля в структуре брутто-премии не превышает 5%.

Кроме обязательных страховых резервов страховщик имеет право создавать **дополнительные страховые резервы**, порядок формирования и использования

которых должен быть согласован с органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. Дополнительные страховые резервы страховая организация создает в целях соблюдения принципа финансовой эквивалентности, в соответствии с которым денежные потоки от страхователей к страховщику (в размере рискованного взноса) должны быть эквивалентны денежным потокам от страховщика к страхователям. Соблюдение данного принципа требует, чтобы страховщик всегда имел средства, достаточные для выполнения всех принятых им на себя обязательств. Именно с этой целью – целью удержания части заработанных премий для выполнения будущих возможных обязательств – страховая организация может создавать дополнительные страховые резервы. К числу наиболее распространенных дополнительных страховых резервов относятся резерв катастроф и резерв колебаний убыточности.

Резерв катастроф формируется лишь в том случае, когда правилами страхования данной страховой организации предусмотрено возмещение ущерба при крупных авариях, катастрофах, действии обстоятельств непреодолимой силы и т.д. Цель формирования резерва – концентрация денежных средств для покрытия чрезвычайного ущерба, ставшего следствием крупномасштабной аварии или действия обстоятельств непреодолимой силы. Использовать средства этого резерва можно, только если специальными решениями органов власти произошедшее событие признано катастрофой. Порядок, условия формирования и использования этого резерва определяются самим страховщиком и согласовываются с органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью.

Резерв колебания убыточности представляет собой дополнительный финансовый источник для страховых выплат в

том случае, когда значение убыточности в отчетном периоде превышает ее расчетный размер, который учитывается при определении страховых тарифов. Под убыточностью нужно понимать относительный показатель, исчисляемый как отношение всех страховых выплат либо к общей страховой сумме (убыточность страховой суммы), либо к суммарному размеру страховых премий. Однако это не свидетельствует о том, что их можно рассматривать как доход страховой организации, поскольку в силу случайной природы выплат на следующий год убыточность может быть не только равна расчетной, но даже может превысить ее. Именно поэтому часть денежных средств (часть заработанных премий), отвечающая превышению расчетных выплат над фактическими, по итогам анализируемого года может уйти в резерв колебаний убыточности. За счет накоплений по итогам этого года появится возможность покрыть дополнительные выплаты в любом следующем году, когда реальная убыточность превысит расчетную. Порядок, условия формирования и использования этого резерва определяются самим страховщиком и согласовываются с органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью.

Таким образом, суть страхования заключается в формировании страховых резервов, предназначенных для выплат страховых возмещений, то есть для выполнения страховыми организациями (страховщиками) взятых на себя обязательств перед своими клиентами (страхователями). Правильное формирование страховых резервов, наряду с другими не менее важными функциями страховых организаций, такими как инвестирование страховых резервов, являются основой финансовой устойчивости страховщиков. С одной стороны, недостаточность

резервирования приводит к невозможности осуществления обязательств только за счет страховых резервов и требует привлечения собственного капитала страховой организации, что негативно отражается на платежеспособности и финансовой устойчивости страховщика. С другой стороны, завышение величины страховых резервов, создаваемых с неопределенными перспективами, также может привести к ухудшению финансового положения страховой организации. От того, насколько правильно рассчитаны страховые резервы, зависит финансовая устойчивость страховой организации, ее платежеспособность, возможность выполнить обязательства перед страхователями по страховым выплатам. Резервирование денежных средств для обеспечения предстоящих страховых выплат в достаточном объеме – важная задача страховых организаций.

Список

использованных источников

1. Закон Приднестровской Молдавской Республики «Об организации страхового дела». (Текущая редакция по состоянию на 15 января 2015 года)
2. Приказ Министерства финансов Приднестровской Молдавской Республики от 17 февраля 2012 года № 28 «Об утверждении форм отчетности предоставляемых страховыми организациями в порядке надзора».
3. Приказ министерства финансов ПМРОТ 26 марта 2012 года N 215 «Об утверждении правил формирования технических резервов по видам страхования иным чем страхование жизни».
4. Плахова Т.А «Учет страховых операций» /Учебное пособие М: Финансовый университет 2010, 136с.
5. Ю.Н. Миронкина, Н.В. Звездина, М.А. Скорик, Л.В. Иванова «Актuarные расчеты»/ Учебное пособие 2015.- 518с.

ЛИКВИДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современные условия функционирования экономической системы мезо, макро и микроуровня можно обозначить как кризис. Это выражается в снижении значений прогноза и факта валового внутреннего продукта, снижении востребованности продукции на рынках, снижении выручки от реализации и т.д.

В условиях экономического и финансового кризиса в деятельности предприятий увеличивается вероятность реализации основных двух рисков, таких как риск снижения ликвидности и риск снижения финансовой устойчивости. Приоритетным вопросом становится уровень ликвидности хозяйствующих субъектов. Именно в условиях кризиса она меняется в негативную сторону, что подтверждает практика. Следствием этого является приближение предприятий к банкротству. Менеджмент предприятия в таких сложных кризисных условиях включает систему антикризисного управления, направленную на предотвращение реализации указанных важных рисков.

Ликвидность предприятия понимается, как способность своевременно погашать краткосрочные обязательства оборотными активами предприятия. Для определения такой способности предприятию предлагается использовать определенную законодательную базу, то есть приказ министерства экономики ПМР от 2.12.10 года № 669 «Об утверждении инструкции «По оценке финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов Приднестровской Молдавской Республики». Указанный приказ включает не только объяснение сущности ликвидности, платежеспособности,

финансовой устойчивости, рентабельности, но также методику определения вышеперечисленных показателей.

Каждый хозяйствующий субъект в обязательном порядке проводит финансовый анализ с целью выяснения способности погашать обязательства, уровня финансовой устойчивости и рентабельности предприятия. Непосредственно ликвидности предприятия предлагается использовать и рассчитывать три основные показатели. Эти показатели определены в этом законодательном документе и называются как коэффициент текущей ликвидности, промежуточной ликвидности и абсолютной ликвидности. При этом также указаны нормативные значения этих трех показателей. Сравнивая полученные результаты с установленными результатами, формируются выводы об уровне ликвидности предприятия.

Существует несколько основных факторов, которые влияют на ликвидность. Среди них:

1. Размер дебиторской задолженности. Чем меньше этот показатель, тем больше ликвидность. Добиться этого можно за счет договора-цессии, то есть уступку требований или передачу права на собственность. Иногда приходится ужесточать контроль и договорные требования.

2. Прибыль. Чем выше прибыль компании – тем больше ликвидность. Идеального метода для максимизации прибыли нет, так как каждая отдельная ситуация зависит от конъюнктуры рынка и множества факторов, таких как деятельность конкурентов, их ценовая политики, доходы покупателей и т.д.

3. Структура капитала предприятия. Капитал сформирован за счет собственных или заемных средств (долгосрочных/краткосрочных)? Повышение части собственных средств в структуре капитала, уменьшение краткосрочных обязательств приводит к росту ликвидности.

4. Материальные активы. Предприятию следует наращивать собственные оборотные средства и снижать уровень материальных активов, особенно запасов.

5. Кроме этого, на ликвидность могут влиять факторы внешней среды, а именно спад производства по всей стране, моральное старение технологий, банкротство должников и т.д. В таких случаях негативный эффект от данных факторов можно снизить путем эмиссии акций для привлечения средств.

Заключая все вышеописанное, следует выделить главное, что ликвидность предприятия является одним из важнейших направлений его менеджмента; ликвидность предприятия определяется на основе нормативного документа, который включает все необходимые элементы для осуществления этого процесса; значения ликвидности показывают хорошие значения в условиях экономического роста или стабильности, а в условиях кризисных явлений наоборот снижаются; с целью оптимизации и предупреждения такого снижения уровня погашения обязательств предприятия, необходима разработка антикризисной системы и конкретных мероприятий, направленных на стабилизацию и повышение ликвидности предприятия.

УДК 336.77 (478)

Е.И. Человская,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИДНЕСТРОВСКОГО РЕГИОНА

Основу финансового потенциала региона составляют общественные, корпоративные и частные финансы домашних хозяйств. При этом роль посредника между ними и объектами финансовых отношений играют финансово-кредитные учреждения, расположенные на территории страны, которые своей деятельностью создают и определяют кредитную составляющую ее финансового потенциала.

Кредитный потенциал в структуре финансового потенциала приднестровского региона играет очень важную роль. Это определяется непосредственным влиянием кредитной системы региона на развитие и деятельность реального сектора экономики, на инвестиции в основной капитал, что, в свою очередь, оказывает не-

посредственное влияние на занятость населения и его доходы.

Также роль кредитного потенциала определяется влиянием банковского капитала и качества банковских активов на темпы роста инвестиционных банковских ссуд, необходимостью всех составляющих региона в кредитовании и кредитах развития. Другими словами, кредитная составляющая финансового потенциала приднестровского региона является ключевым звеном в его структуре, непосредственно влияет и является привлеченной во все его структурные элементы, является связывающей со всеми элементами его финансовой системы (см. рис. 1).

Под *кредитным потенциалом* следует понимать совокупность аккумулирован-

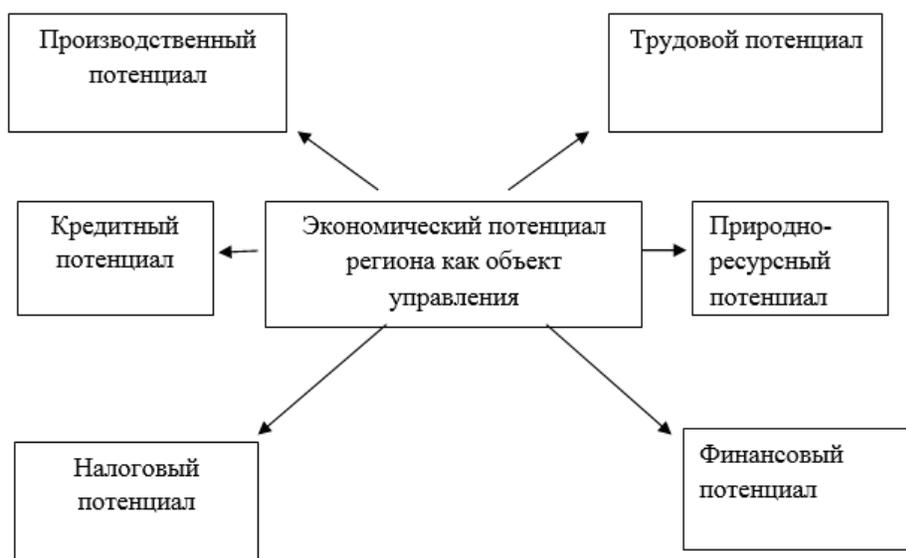


Рис. 1. Структура экономического потенциала страны¹

ных в стране реальных и потенциальных финансовых ресурсов юридических и физических лиц. Данные ресурсы являются или могут быть привлечены финансово-кредитными учреждениями для осуществления активных операций с целью получения прибыли, их рационального перераспределения в территориальном и отраслевом разрезе и удовлетворения потребностей экономики страны и населения в инвестиционных ресурсах и кредите².

Кредитные ресурсы, аккумулированные финансово-кредитными учреждениями – это часть собственного капитала финансово-кредитных учреждений и привлеченные ресурсы в денежной форме, которые могут быть направлены на активные кредитные операции. Следует отметить, что в момент использования кредитных ресурсов они перестают быть ресурсом для финансово-кредитных учреждений, а становятся вложенными кредитными ре-

сурсами, что и является одной из его составляющих.

Кредитные ресурсы, имеющиеся на данный момент времени, являются денежными ресурсами, которые есть в распоряжении финансово-кредитных учреждений и могут быть в конкретный момент времени использованными для выдачи кредитов (мгновенные кредитные ресурсы). К ним относятся остатки на счетах, текущие поступления, высоколиквидные активы, то есть такие активы, которые находятся в наличной форме или могут быть быстро реализованы на рынке (наличные средства, дорожные чеки, банковские металлы, средства на счетах в других банках, государственные ценные бумаги).

В международной практике в состав высоколиквидных активов могут включаться банковские акцепты, векселя и ценные бумаги первоклассных эмитентов, остатки наличных денег в кассе. Очерчен-

¹ Нохашкеев С.С. Кредитный потенциал региона [Текст] / С. С. Нохашкеев // Молодой ученый. – 2013. – №11. – С. 428-430.

² Давыдовская Г.И. Кредитный потенциал региона в структуре финансового потенциала // Экономика и социум. – 2013. – №4(9). – С. 419.

ные ресурсы являются составляющими реальной ресурсной составляющей кредитного потенциала³.

Отдельным блоком в структуре кредитного потенциала, учитывая реалии нынешнего времени и негативные процессы, которые происходят в экономике республики, следует выделить потенциально возможную ресурсную составляющую. К ней следует отнести:

- незадействованные в воспроизводительном процессе ресурсы субъектов ведения хозяйства;
- частные сбережения населения (сбережения, которые хранятся дома);
- финансовые ресурсы физических и юридических лиц региона, населения, полученные в результате теневой экономической деятельности;
- финансовые ресурсы трудовых мигрантов.

Указанные источники могут считаться потенциальными, не привлеченными,

но имеющимися в регионе. Другими словами, они являются неиспользованными ресурсами, которые могут считаться резервами кредитного потенциала и при определенных условиях могут перейти в разряд привлеченных, реальных ресурсов.

Для оценки возможностей банковской системы осуществлять кредитование экономики используем следующие показатели:

1. Отношение активов коммерческих банков к ВВП.
2. Отношение выданных кредитов к ВВП.
3. Доля кредитов в совокупных активах коммерческих банков.

Рассчитаем данные показатели для приднестровского региона, результаты отобразим в табл. 1.

Определение кредитного потенциала производится по каждому из трех выше указанных показателей в соответствии с табл. 2.

Таблица 1

Расчет показателей оценки кредитного потенциала ПМР*

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Активы банков, млн. руб.	4 920,3	5 140,5	5 209,5	6 425,2	6 137,2
Выданные кредиты, млн. руб.	2 845,1	2 822,0	2 711,1	3 572,4	3 895,6
ВВП, млн. руб.	9 388,1	10 393,3	11 735,5	11 691,04	12 396,3
Отношение активов банков к ВВП, %	52,41	49,46	44,39	54,96	49,51
Отношение выданных кредитов к ВВП, %	30,31	27,15	23,10	30,56	31,43
Доля кредитов в совокупных активах банков, %	57,82	54,90	52,04	55,60	63,48

* По официальным данным Приднестровского республиканского банка <http://www.cbpmr.net/>

Таблица 2

Показатели уровня кредитного потенциала

Показатель	Уровень кредитного потенциала				
	высокий	выше среднего	средний	низкий	критический
Отношение активов банков к ВВП, %	> 40	30-40	20-30	10-20	<10
Отношение выданных кредитов к ВВП, %	>50	40-50	30-40	20-30	<20
Доля кредитов в совокупных активах коммерческих банков, %	>70	60-70	50-60	40-50	<40

³ Давыдовская Г.И. Кредитный потенциал региона в структуре финансового потенциала // Экономика и социум. – 2013. – №4(9). – С. 420.

По данным, представленным в таблице 2, видно, что совокупный кредитный потенциал характеризуется значениями трех процентных показателей, по каждому из которых имеется шкала оценивания кредитного потенциала. Использование данной шкалы основывается на принципах системного анализа и объективности полученного результата.

Итак, по данным таблицы 1 и таблицы 2 видно, что:

1. Отношение активов коммерческих банков ПМР к ВВП находится на высоком уровне, однако наблюдается тенденция снижения данного показателя к концу 2014 года, что является негативной тенденцией.

2. Отношение выданных кредитов банков к ВВП находится на низком уровне.

3. Доля кредитов в совокупных активах коммерческих банков ПМР составляет 50-60%, что соответствует среднему уровню кредитного потенциала.

Проведя исследование основных показателей, определяющих уровень кредитного потенциала республики, можно отметить, что банками ПМР активно проводится политика по увеличению ресурсной базы, для чего банки предлагают своим клиентам привлекательные условия размещения временно свободных денежных средств в депозиты. Однако кредитная политика банков ПМР характеризуется достаточной степенью агрессивности и повышенным кредитным риском.

Отсюда следует, что необходимо оптимизировать формирование и использование кредитного потенциала республики, эффективно управлять им, модифицировать банковские продукты и технологии, увеличивать капитализацию банков, создавать условия для их роста в перспективе за счет расширения всех элементов ресурсного наполнения. Также одной из основных задач формирования кредитного потенциала является определение наиболее

важных ресурсов, благодаря которым банки могут предлагать продукты и услуги, которые более востребованы у определенного круга потребителей.

Оптимизация кредитного потенциала непосредственно связана с поиском наиболее эффективного соотношения составляющих его ресурсов. Процессы оптимизации по направлению формирования и использования кредитного потенциала являются взаимозависимыми, поэтому в оптимизационной модели не следует разделять процессы формирования и использования ресурсов банка, а рассматривать их исключительно во взаимосвязи. Непосредственно оптимизация кредитного потенциала банка, по мнению автора, должна проходить поэтапно. Концептуально схему формирования и использования кредитного потенциала можно представить в виде замкнутого контура (см. рис. 2).

Процесс формирования и расходования кредитных ресурсов имеет циклическую и изменчивую основу, что отражено на рисунке 2. На них оказывают влияние огромное количество факторов, определяющих в совокупности направления развития региона. Поэтому кредитный потенциал подвержен постоянным изменениям как с позиций формирования, так и с позиций использования, связанных с приоритетностью вложения в сложившейся на текущий момент экономической ситуацией в регионе⁴.

В целях *оптимизации кредитного потенциала* коммерческим банкам ПМР необходимо:

– уделять больше внимания качеству кредитных портфелей, стать более консервативными и снизить долю рискованных операций;

⁴ Зенченко С.В. Теоретико-методические основы оценки кредитного потенциала региона // KANT. – 2011. – №1. – С. 106.

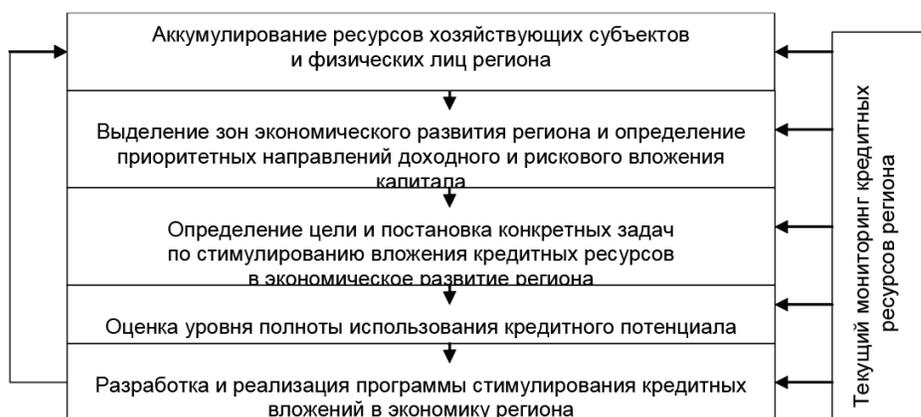


Рис. 2. Схема формирования и оценки кредитного потенциала

– проводить работу с проблемной задолженностью (создать в банках собственные структуры по управлению «плохими» долгами);

– скорректировать и расширить продуктовые линейки по всем направлениям своей деятельности;

– в текущих экономических условиях начать активно работать над оптимизацией бизнес-процессов и повышением эффективности своей деятельности (внедрять альтернативные каналы продаж (например, электронные каналы), а также сокращать издержки от своей деятельности).

Таким образом, кредитный потенциал приднестровского региона является важнейшим элементом его экономического потенциала. Кредитный потенциал представляет собой возможный объем кредитных ресурсов, который банковский сектор может направить на развитие экономической системы ПМР.

Реализация перечисленных выше мер, по мнению автора, будет способствовать в долгосрочной перспективе повышению эффективности кредитных вложений, сни-

жению уровня рисков кредитования, качественному улучшению условий кредитования и поможет стать прочной основой устойчивого развития кредитной системы ПМР.

Список

использованных источников

1. Давыдовская Г.И. Кредитный потенциал региона в структуре финансового потенциала // Экономика и социум. – 2013. – №4(9). – С. 415-420.
2. Зенченко С.В. Теоретико-методические основы оценки кредитного потенциала региона // KANT. – 2011. – №1. – С. 104-107.
3. Нохашкеев С.С. Кредитный потенциал региона [Текст] / С. С. Нохашкеев // Молодой ученый. – 2013. – №11. – С. 428-430.
4. Рыкова И.Н., Фисенко Н.В. Оценка финансовой эффективности использования кредитного потенциала в банковском секторе // Финансы и кредит. – 2006. – № 33. – С. 2-7.
5. Сабитова Н.О. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки / Н. М. Сабитова // Финансы. – 2003. – С. 63-65.
6. <http://www.cbpmr.net/>

Секция

«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»

УДК 331.5

Н.Н. Смоленский,
*кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и менеджмента*

РЕЖИМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ: ДИНАМИКА ПОСТСОВЕТСКОГО ПЕРИОДА

В анализе демографической ситуации важное место занимает такой показатель как режим воспроизводства населения.

Режим воспроизводства населения – это показатель, характеризующий разность между числом рождений в данной территории в определенный период и числом смертей в данной территории в этот же период.

В зависимости от значения данного показателя бывают следующие режимы воспроизводства населения:

1. Расширенный режим воспроизводства населения – это превышение числа рождений над числом смертей на 1000 человек в течение календарного года.

2. Простой режим воспроизводства населения – это примерное равенство числа рождений и числа смертей в течение календарного года.

3. Суженный режим воспроизводства населения – это превышение числа смертей над числом рождений в течение календарного года.

Приведенные далее статистические данные, взятые из издания Министерства экономического развития Приднестровской Молдавской Республики «Стати-

стический ежегодник Приднестровской Молдавской Республики» за разные годы, демонстрируют следующие тенденции, характеризующие режим воспроизводства населения в Приднестровье в постсоветский период.

Анализ режима воспроизводства населения в Приднестровье в постсоветский период целесообразно осуществить с учетом следующих условий:

- во-первых, для удобства восприятия информации постсоветский период разбит на пять пятилетних периодов;

- во-вторых, выводы о режиме воспроизводства сделаны на основе классического абсолютного показателя, о котором упомянуто в предыдущих частях работы;

- в-третьих, для удобства оценки перспектив динамики режима воспроизводства населения используется относительный показатель, представляющий собой отношение числа родившихся в данной территории в анализируемый период к числу умерших в данной территории в этот же период.

Итак, данные первого пятилетия (1990–1994 годы) представлены в следующей таблице.

**Естественное движение населения
в Приднестровской Молдавской Республике
в 1990 – 1994 года (человек)**

Показатели	1990	1991	1992	1993	1994
Число родившихся	12043	10969	8697	8285	8349
Число умерших	6079	8019	7477	7344	8358
Естественный прирост (убыль)	+ 5964	+2950	+1220	+941	-9
Коэффициент естественного прироста (убыли)	1,98	1,37	1,16	1,13	1,00

Приведенные данные свидетельствуют, что в период с 1990 года по 1993 год для Приднестровья было характерно **расширенное воспроизводство населения** (превышение числа рождений над числом смертей на 1000 человек). Правда, при этом естественный прирост ежегодно сокращался с 5964 человек в 1990 году до 941 человека в 1993 году, что привело в дальнейшем к очень быстрой смене режимов воспроизводства населения. Убедительно данную тенденцию характеризует относительный показатель – коэффициент естественного прироста (убыли), который в эти годы сократился с 1,98 единицы в 1990 году до 1,13 единицы в 1993 году.

Приведенная тенденция привела к тому, что уже в последний год этого пятилетия в Приднестровье **расширенное воспроизводство населения** сменилось **простым воспроизводством населения** (примерное равенство числа рождений и числа смертей), которое характеризовало демографическую ситуацию лишь в течение одного 1994 года.

Но уже в 1995 году **простое воспроизводство населения** сменилось **суженным воспроизводством населения** (превышение числа смертей над числом рождений). При этом естественная убыль населения (в условиях суженного воспроизводства населения показатель «прибыль» сменяется показателем «убыль») из года в год увеличивалась с -1120 человек

в 1995 году до -2532 человек. Очевидно, что относительный показатель – коэффициент естественного прироста (убыли) – и в этот период убедительно характеризует данную тенденцию, снижаясь с 0,86 единицы в 1995 году до 0,67 единицы в 1999 году.

Следующее пятилетие, в период с 2000 года по 2004 год, также характеризуется **суженным воспроизводством населения**. Именно на этот период приходятся самые негативные показатели, которые в 2003 году составили -3752 человека в абсолютных показателях и 0,54 единицы в относительных показателях. В тоже время следует отметить, что уже следующий, 2004 год, начал новую тенденцию, когда можно было наблюдать некоторое улучшение указанных показателей. Так, абсолютный показатель составил -3191 человека (+561 человек к 2003 году), а относительный показатель соответственно 0,60 единицы (+0,06 единицы к 2003 году).

Эта же тенденция была характерна и для периода с 2005 года по 2009 год, когда в рамках **суженного воспроизводства населения** была продолжена тенденция некоторого улучшения применяемых показателей. В абсолютном исчислении они изменились от -3522 человек в 2005 году до - 2265 человек в 2009 году, а в относительном исчислении от 0,57 единицы в 2005 году до 0,70 единицы в 2009 году.

Для пятилетия с 2010 года по 2014 год в рамках **суженного воспроизводства на-**

Таблица 02

**Естественное движение населения
в Приднестровской Молдавской Республике
в 1995 – 1999 года (человек)**

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999
Число родившихся	7117	6079	5757	5423	5057
Число умерших	8237	8151	8252	7769	7589
Естественный прирост (убыль)	-1120	-2072	-2495	-2346	-2532
Коэффициент естественного прироста (убыли)	0,86	0,75	0,70	0,70	0,67

Таблица 03

**Естественное движение населения
в Приднестровской Молдавской Республике
в 2000 – 2004 года (человек)**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004
Число родившихся	5010	4505	4630	4440	4840
Число умерших	7770	7759	8118	8192	8031
Естественный прирост (убыль)	-2760	-3254	-3487	-3752	-3191
Коэффициент естественного прироста (убыли)	0,65	0,58	0,57	0,54	0,60

Таблица 04

**Естественное движение населения
в Приднестровской Молдавской Республике
в 2005 – 2009 года (человек)**

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
Число родившихся	4664	4868	4893	5290	5189
Число умерших	8186	8306	8132	7967	7454
Естественный прирост (убыль)	-3522	-3438	-3239	-2677	-2265
Коэффициент естественного прироста (убыли)	0,57	0,59	0,60	0,66	0,70

Таблица 05

**Естественное движение населения
в Приднестровской Молдавской Республике
в 2010 – 2014 года (человек)**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Число родившихся	5189	4999	5173	4806	?
Число умерших	7709	7289	7280	6867	?
Естественный прирост (убыль)	-2520	-2290	-2107	-2061	?
Коэффициент естественного прироста (убыли)	0,70	0,69	0,71	0,70	?

селения наблюдалась определенная стабилизация применяемых показателей, что особенно убедительно демонстрирует относительный показатель, установившийся на уровне 0,70 единицы.

Таковы режимы воспроизводства населения Приднестровья в постсоветский период и некоторые тенденции динамики этих режимов на ближайшую перспективу.

СПЕЦИФИКА РЫНКА УСЛУГ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ

Туризм и рекреация относятся к секторам экономики с хорошо выраженной ресурсной ориентацией. Наличие рекреационных ресурсов (природных, культурно-исторических комплексов и их элементов) в итоге определяет территориальную организацию туризма и рекреации, формирование туристских районов и их специализацию. Это влияние опосредуется рядом факторов, прежде всего социально-экономических, типом и уровнем развития экономики, объёмом и структурой рекреационных потребностей.

Согласно Манильской декларации по мировому туризму под «Туризмом понимается деятельность, имеющая важное значение в жизни народов в силу непосредственного воздействия на социальную, культурную, образовательную и экономическую области жизни государств и их международные отношения». Также туризм рассматривается как форма умственного и физического воспитания, реализуемая через социально-гуманитарные функции туризма: воспитательную, образовательную, оздоровительную и спортивную [1, с. 16]. Основой туризма являются туристские ресурсы (природные, исторические, социально-культурные объекты и др.), без них туризм развиваться не может.

Рекреация, как расширенное понятие отдыха, - это восстановление израсходованных в процессе труда и развитие физических и духовных сил человека, повышение уровня его здоровья и работоспособности. Рекреационные ресурсы подразделяют по видам (ресурсы туризма,

ресурсы лечебные и т.п.) и функциям (курортные или лечебные, оздоровительные, спортивные и экскурсионно-туристские или познавательные) рекреационной деятельности [3, с.28].

Возможности и эффективность использования рекреационных ресурсов в большой мере зависят от природных условий и насыщения территории возможного рекреационного использования ценными объектами природного и культурного наследия. Рекреационные ресурсы подразделяются на [2, с.13]: *природно-рекреационные* (к которым относятся водно-климатические, бальнеологические ресурсы, лечебные грязи) и *культурно-исторические ресурсы* (в том числе природно-эстетические ресурсы: памятники природы, природные парки, заповедники, водопады, вулканы, гейзеры, лесные пейзажи, речные и озерные пейзажи, морские и горные пейзажи) - это наследие прошлых лет и эпох общественного развития. Они являются важным фактором для организации познавательных рекреационных поездок.

Поскольку к рекреации относятся все виды деятельности, не связанные с переменой места жительства, а туризм, наоборот, связан с переездами на учебу, деловой и политический туризм, лечебная рекреация, шоп-туры и т.д., поэтому зоной пересечения рекреации и туризма являются все те виды туризма, которые направлены на восстановление, выздоровление, релаксацию. Т.о. отдых обеспечивает поддержание высокой работоспособности, способствует сохранению

здоровья работающих, что в итоге влияет на экономическую эффективность, отражаясь на количественных и качественных составляющих производственной деятельности предприятия. Более того, в виду роста экономики сферы услуг в последние годы, этот сектор представляет интерес в спектре инвестиционной деятельности. Поэтому необходим комплексный подход к изучению туристской и рекреационной деятельности в Приднестровье, с тем, чтобы успешно развивать данный сегмент экономики. А учитывая сложившуюся трансграничную ситуацию, ограничение в получении рекреационных услуг за пределами республики, низкий уровень внутреннего туризма, нам следует активнее их развивать на своей территории с целью максимального удовлетворения потребностей наших граждан. И внутренний рекреационный туризм только будет этому способствовать.

Среди основных факторов, влияющие на вовлечение рекреационных ресурсов конкретной местности в их использование, выделим следующие: климатические условия; наличие, качество и комфортность использования водных акваторий; наличие минеральных источников, лечебных грязей и других бальнеологических ресурсов; живописность природных ландшафтов и их эстетические качества; экологическое состояние природной среды в данной местности; насыщенность местности объектами природного и культурного наследия; транспортная доступность. Поскольку рекреация находится на стыке природных и социально-экономических систем, следовательно, при определении эффекта от развития рекреации необходимо учитывать природные, природоохранные, социальные и экономические факторы. Последние при этом влияют на ускоренное развитие хозяйственной структуры определенной части территории региона; увеличение занятости населения

за счет рекреационного обслуживания и в отраслях, связанных с рекреацией косвенно; существенное влияние на структуру баланса денежных доходов и расходов населения по территории страны в пользу рекреационных районов; повышение эффективности въездного туризма как источника поступления иностранной валюты [2, с.48]. Для этого необходимо в стране наличие и эффективное использование рекреационных ресурсов, которые включают культурно-исторические памятники, уникальные технические сооружения, природные ландшафты, города и другие населенные пункты, обладающие культурным наследием.

Поскольку важным фактором является степень удовлетворенности от оказанных услуг, поэтому основной задачей организаций индустрии туризма является предложение потребителям такой туристской услуги, которая бы максимально учитывала туристские мотивы, была уникальна в своем роде, при этом способствовала бы отдыху наших граждан. Этого можно достичь путем разработки туристской услуги с учетом индивидуальных особенностей потребителей, а также удовлетворения их ключевых потребностей. Поэтому в Приднестровье должно быть пристальное внимание именно к качеству предоставляемых услуг, включая экскурсионное обслуживание, сеть питания, транспортную доступность объектов культурно-исторического и природного наследия. В итоге рекреационные туруслуги будут способствовать развитию туристической инфраструктуры, увеличению занятости собственного населения. Сформировать некую систему кратковременного отдыха горожан возможно как с помощью специализированных турагентств, так и силами самой организации, которая заинтересована в повышении трудоспособности своих специалистов, улучшения корпоративной культуры.

С точки зрения внутреннего туризма в Приднестровье такой вид рекреации организует всего несколько турагентств, среди них «Атлантис», «Рио» и ГУ «Республиканский центр туризма «Приднестровье». Но они ограничены посещением лишь историко-культурных объектов республики, поэтому нужно шире внедрять в предлагаемые туры имеющиеся природно-рекреационные ресурсы, с учетом того, чтобы эти объекты были транспортно доступны, имели надлежащее экологическое состояние природной среды, также требуется высокая культура обслуживания пассажиров и уровень культурно-бытового комфорта предлагаемого в рекреационных учреждениях. И в первую очередь предложения должны быть сформулированы для своего населения, с тем, чтобы дать возможность на месте и отдохнуть и «напитаться» позитивной энергией от просмотра туробъектов. Для этого важно определить общие тенденции развития рекреации в современный период, которые будут определять соотношение всех определенных выше функций рекреации, а именно эффективное использование собственного туристского и рекреационного потенциалов и формирование новых зон отдыха и туризма.

Используя такие «энергетические» места для отдыха и экскурсий как Рашково в Каменском районе, Строенцы и Вадатурково в Рыбницком районе, уникальный парк-памятник садово-паркового искусства в с.Чобручи Слободзейского района и т.д. возможно в рамках однодневной экскурсии не только прекрасно отдохнуть, но и прикоснуться к истории, узнать больше о своей стране. В то же время организация всесезонного отдыха на природе возможна на базе природных

парков, небольших лесо-, луго- и гидропарков, которые позволяют максимально активно и полезно провести досуг, и которые необходимо создавать на нашей территории. И предпосылки тому есть, это прилегающая территория к заповеднику Ягорлык (Дубоссарский район). Уже назрела ситуация и в открытии аквапарка на территории республики, который позволил бы привлечь значительное число приднестровцев не только в летние, но и длительные новогодние каникулы. Учитывая сложившуюся политическую и экономическую ситуацию, проблемы с пересечением границ, такой интерактивный и полезный вид отдыха отразился бы в итоге и на качестве трудоспособности населения, и на его здоровье, а также на экономической составляющей. Такой парк удачно вписался бы в ландшафт республики, удачно расположившись вдоль шоссе Бендеры-Тирасполь.

Подобная территориальная концентрация рекреационных ресурсов будет способствовать образованию и развитию целых рекреационных районов, влиять на их экономическую эффективность.

Список

использованных источников

1. Винокуров В.И., Леонов В.А. Индустрия туризма: теоретические методологические и практические аспекты. Научная монография. -Сочи: СГУТиКД, 1998.
2. Боголюбова С.А. Эколого-экономическая оценка рекреационных ресурсов: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / С.А. Боголюбова. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. -ISBN 978-5-7695-5443-8
3. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природных ресурсов. – М.: Аспект Пресс, 1999.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИДНЕСТРОВЬЯ

Составной частью экономической политики государства является налоговая политика. Возрастание роли налогов в современном обществе, значимость налоговой системы как неотъемлемого элемента рыночной экономики обуславливают роль и значение налоговой политики государства. Под воздействием налоговой политики развивается налоговая система страны.^[6] В настоящее время важнейшим инструментом налогового механизма признаны налоговые льготы. С их помощью государство активно осуществляет налоговое регулирование экономики и социальных процессов. Создавая более льготные условия налогообложения для субъектов инновационной деятельности, для инвесторов государство стимулирует инновационный рост экономики.^[2]

Посредством налоговых льгот государство оказывает поддержку отдельным группам населения, которые не могут по объективным причинам иметь высокие доходы, к ним относятся инвалиды, пенсионеры, многодетные семьи.

Развитие малого и среднего бизнеса выступает необходимым условием существования и функционирования современной модели рыночно-конкурентного хозяйства. Мировой опыт доказал, что без этого сектора экономики невозможно гармоничное развитие экономики в целом, так как он определяет темпы экономического роста, структуру и качество до 40-50% валового национального продукта.^[4]

Наиболее действенным способом поддержки малого и среднего бизнеса, является установление такого порядка налогоо-

бложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих средних и малых предприятий и дать толчок к развитию малого бизнеса в отраслях производственной сферы. Опыт многих зарубежных стран показывает, что учет специфики среднего и малого бизнеса при разработке налоговых режимов позволяет в короткие сроки добиться желаемых результатов.^[7]

На фоне замедления темпов экономического роста, ухудшения показателей деятельности предприятий, существует необходимость повышения эффективности деятельности малых и средних предприятий.

Среди множества рычагов, при помощи которых государство воздействует на экономику, важное место занимает классификация налоговых режимов, предоставление налоговых льгот.

Как было указано выше, юридические лица в период применения упрощенной системы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности исчисляются и оплачивают налог с выручки, подоходный налог и единый социальный налог по упрощенной схеме. При этом, правовой статус субъектов малого и среднего предпринимательства определяется следующими показателями, так в РФ средняя численность работников за предшествующий календарный год должна составить:

1. Для средних предприятий – от 101 до 250 чел;
2. Малых предприятий – до 100 чел;
3. Микропредприятий – до 15 чел.^[8]

Существенным стимулом для развития бизнеса является то, что налоговое законодательство, как Российской Федерации, так и Приднестровья содержит ряд льгот, которые могут быть использованы организациями. Кроме того, существует особые режимы налогообложения для товаропроизводителей, предусматривающие для налогоплательщиков ряд преимуществ.

Так, например, в Российской Федерации, вновь созданные организации, осуществляющие неторговые виды деятельности в течение первого года деятельности освобождаются от уплаты вмененных сумм налога с выручки и уплачивают налог с выручки по ставке 3% к налогооблагаемой базе по всем видам налогооблагаемых доходов.

Для организаций торговли ставка налога с выручки устанавливается на уровне 3% к налогооблагаемой базе по всем видам налогооблагаемых доходов. При этом сумма налога с выручки, подлежащая уплате по итогам квартала, независимо от фактически исчисленной суммы налога должна составлять значение 105 РУМЗП в квартал, умноженных на среднесписочную численность работников за квартал. К организациям торговли относят организации розничной и оптовой торговли, основным видом деятельности которых является реализация приобретенных товаров.

Для вновь созданных торговых организаций вмененная сумма налога, подлежащая уплате по итогам первого отчетного квартала должна составлять значение не менее 35 РУМЗП в месяц, умноженных на среднесписочную численность работников, начиная с месяца, в котором прошла государственная регистрация.

Роль и значение специальных налоговых режимов для развития предприятий малого и среднего бизнеса состоит в том что, например, Налоговым кодексом РФ предусмотрены специальные налоговые режимы, которые предусматривают осво-

бождение по уплате отдельных федеральных, региональных и местных налогов и сборов.

Они могут, распространяться на определенные виды деятельности, на некоторых налогоплательщиков, вводится как бессрочно, так и на определенное время и на определенных территориях.

Упрощенная система налогообложения предусматривает замену так же налога на прибыль, на имущество организаций и единого социального налога - единым налогом, который исчисляется по результатам хозяйственной деятельности организации за налоговый период.

Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (НДС) за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

Также организации, принимающие упрощенную систему налогообложения, платят страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и прочие налоги в соответствии с общим режимом налогообложения. Для этих организаций сохраняется действующий порядок кассовых операций и порядок представления статистической отчетности.

В то же время, выбор объекта налогообложения определяется самим налогоплательщиком. Объект налогообложения не может меняться налогоплательщиком в течение всего срока применения упрощенной системы налогообложения.

Организации при определении объекта налогообложения учитывают следующие доходы: доходы от реализации товаров (работ, услуг), имущества и имущественных прав, определяемые в соответствии со ст. 249 НК РФ; внереализационные доходы, определяемые в соответствии со ст. 250 НК РФ.

При этом считаем необходимым отметить неоспоримое преимущество для

предпринимателей, это то, что полученные доходы уменьшаются на следующие расходы:

- приобретение основных средств; приобретение нематериальных активов;
- ремонт основных средств;
- арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество;
- материальные расходы; расходы на оплату труда; обязательное страхование работников имущества;
- суммы налога на добавленную стоимость по приобретаемым товарам, работам и услугам;
- проценты, уплачиваемые за предоставление в пользование денежных средств (кредитов, займов).

А так же расходы, связанные с оплатой труда, оказываемые кредитными организациями;

- обеспечение пожарной безопасности налогоплательщика в соответствии с законодательством РФ;
- расходы на услуги по охране имущества;
- обслуживанию охранно-пожарной сигнализации;
- на приобретение услуг пожарной охраны иных услуг охранной деятельности;
- содержание служебного транспорта, а также расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов в пределах норм, установленных Правительством РФ;
- расходы на командировки; плата государственному и (или) частному нотариусу за нотариальное оформление документов;
- аудиторские услуг;
- расходов на публикацию бухгалтерской отчетности, а также на публикацию и иное раскрытие другой информации, если законодательством РФ на налогоплательщика возможна обязанность осуществлять их публикацию (раскрытие);

- расходы на канцелярские товары;
- расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги на оплате услуг связи;

• приобретение прав на использование программ для ЭВМ и баз данных по договорам с правообладателем (по лицензионным соглашениям).

К указанным расходам относятся также расходы на обновление программ для ЭВМ и баз данных;

- расходы на рекламу производимых и реализуемых товаров;
- расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов.

В случае если объектом налогообложения является доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6%. Если объектом налогообложения является доходы, уменьшенные на величину вышеперечисленных расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15%.

Российское законодательство допускает возможность перехода на упрощённую систему налогообложения только с начала нового года; при этом все желающие перейти на «упрощенку» должны принять решение и подать заявление в налоговый орган в период с 1 октября по 30 ноября.

Так же необходимо отметить, что в России существует патентная система налогообложения, в том числе в той же упрощённой системе налогообложения, которая действует около 10 лет. По сравнению с ЕНВД, она имеет то неоспоримое преимущество, что индивидуальному предпринимателю не надо подавать в налоговый орган налоговую декларацию и вести бухгалтерский учет. [5] Считаем, что государственная политика в области развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, в частности за счет совершенствования действующего налогового режима, должна являться частью государственной социально – экономической политики страны и представлять

собой совокупность мер, направленных на формирование инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства. Вследствие таковой государственной политики должны быть созданы условия предпринимателям для исполнения их обязанностей по налоговым выплатам.

Крупные фирмы меньше зависят от рыночной конъюнктуры в силу своих больших ресурсов, резервного запаса ресурсов, которые компании могут использовать при наступлении неблагоприятных условий. Кроме того многие крупные товары влияют на рынок из – за их высокой доли на рынке.

Тем самым крупный бизнес более устойчив в финансовом аспекте, следовательно, в выполнении возложенных на него функций, по уплате налогов и иных платежей, чем малый и средний.[1]

Следовательно, малый и средний бизнес отличается не только размерами от крупного бизнеса они по разному, взаимодействуют с рынком.

Рассматриваемые предприятия сильно зависят от ситуации, которая складывается на рынке, и почти не могут изменить эту ситуацию, даже если она не благоприятна для них. У каждой из малых, средних фирм недостаточно для этого ресурсов, а скоординировать свою деятельность они не в состоянии, по крайней мере, по большинству вопросов.

Даже совместное лоббирование ими своих интересов в обычной жизни получается у них менее эффективно, чем у крупных фирм, которые могут мобилизовать для этого больше ресурсов. В результате малые фирмы намного чаще разоряются. В то же время малый и средний бизнес во многих странах обеспечивает основную часть занятости, более чуток к конкуренции и запросам потребителей, а главным является инкубатором предпринимательства.

В силу этого, например Правительство, как развитых стран, так и России поддерживает малый и средний бизнес,

вводя особые, льготные налоговые режимы, а так же предоставляя льготные кредиты и др. виды помощи с целью усиления устойчивости бизнеса.[1]

Для эффективного налогообложения необходимо наличие развитой инфраструктуры, включающей развитие льготных условий использования малыми и средними предприятиями государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий.

В Приднестровской Молдавской Республике [3] существует необходимость упрощения:

- регистрации субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющих общую систему налогообложения;
- лицензирования их деятельности;
- сертификации продукции;
- предоставления государственной статистической и бухгалтерской отчетности.

Наряду с оказанием поддержки предпринимателям во внешнеэкономической деятельности, включая содействие в торговых, научно-технических, производственных и информационных связях; а также в подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров для малых и средних предприятий.

В основе государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в Приднестровье должна лежать специальная программа, которая, например, в России разрабатывается Правительством.

В государственном бюджете ежегодно должны быть предусмотрены ассигнования на ее реализацию. При этом следует отметить, что на объем налоговых платежей, существенное влияние оказывает кредитование малого и среднего бизнеса, от которого зависит работа многих предприятий, создающих новые технологии и виды продукции.

Необходимо отметить позитивный опыт развитых стран в части льготного кредитования субъектов предпринимательства за счет средств фондов поддержки малого и среднего предпринимательства, на одних и тех же условиях с компенсацией соответствующей разницы кредитными организациями. Компенсация проводится, по договору между кредитной организацией и соответствующим фондом.[3] Проведение аналогичных мероприятий в ПМР будет способствовать развитию бизнеса, и являться мерой по его государственной поддержке. Льготные условия страхования субъектов малого и среднего предпринимательства за счет средств фонда поддержки предпринимательства также будут способствовать собираемости налогов в стране.

Использование опыта России в Приднестровье по обеспечению малых и средних предприятий современными оборудованием и технологиями, в создании сети технопарков, лизинговых фирм, бизнес-инкубаторов, производственно - технологических центров и других объектов инфраструктуры также будет существенно способствовать их развитию и увеличению объема выручки.

Производственно-технологическая поддержка должна осуществляться на льготных условиях: при этом предприятия, учреждения и организации, осуществляющие такую поддержку, должны пользоваться льготами в законодательном порядке.

Органы исполнительной власти и местного самоуправления должны оказывать поддержку субъектам предпринимательства также в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Союзы и ассоциации субъектов малого и среднего предпринимательства, созданные как общественные объединения, должны обеспечить наиболее благоприятные условия для развития малого предпринимательства, добросовестную

конкуренцию, повысить ответственность и компетентность субъектов бизнеса, обеспечить коллективную защиту их интересов в органах государственной власти.

Создание и государственная поддержка таких союзов и ассоциаций в Приднестровье, должна проявляться в обеспечении их на льготных условиях помещениями и средствами связи, необходимыми как для деятельности этих союзов, так и для проведения организационных или публичных мероприятий; в части привлечении их представителей к подготовке проектов законов и иных нормативных правовых актов; программ социально-экономического развития Республики; в предоставлении возможностей использования средств массовой информации для популяризации малого и среднего предпринимательства.

Формы государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса могут быть следующих видов:

- прямое субсидирование на основе бюджетного финансирования страховых фондов и фондов по страхованию риска;
- создание смешанных фондов поддержки с различными долями государственных и частных вкладов;
- выдача гарантий под обеспечение кредитов коммерческими банками малым и средним предприятиям, т. е. предоставление банкам гарантий возврата выданных средств;
- предоставление кредитов под льготные проценты;
- участие в капитале предприятия. [3]

Введение в действие в ПМР по аналогии с РФ для малых и средних предприятий упрощенной системы налогообложения в виде патентной системы налогообложения с предоставлением возможности предпринимателю найма по патенту 15 человек персонала, определенного как среднесписочное за налоговый период, при условии, что общая выручка от деятельности предприятия не превы-

шает фиксированной суммой например: в России 64 млн. российских руб. с учетом поправочного коэффициента, данная мера способна в значительной степени содействовать получению положительного финансового результата предприятием и уплаты ими налоговых платежей, а так же увеличению численности указанных предприятий в стране.

При этом, в случае не своевременной оплаты патента, предприниматель автоматически теряет право на его применение, как следствие обозначенные предприятия переходят на применение общей системы налогообложения. Преимуществом является то, что патенто-обладатель *не сдает декларации или другие отчеты, связанные с получением предприятием доходов.*

Из всего перечисленного следует **вывод**, что государственное содействие в части обеспеченности финансовыми ресурсами; установление льготного налогообложения; применение специального налогового режима для малых и средних предприятий; обложение прибыли по заниженным ставкам; создание необлагаемого налогом резерва; использование механизма ускоренной амортизации; дифференцированный подход в обложение налогом на доход и подоходным налогом; снижение налоговых ставок в размере ча-

сти расходов на НИОКР будет являться содействием в развитие малых и средних предприятий в ПМР.

Список

использованных источников

1. Булатов А.С. Экономика. Учебник. – М.: Инфра - М, 2011.
2. Гончаренко Л. И. Налоги и налоговая система РФ. Учебник и практикум:- М.: Юрайт, 2014.
3. Герчиков И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности государственное и межфирменное. Учебное пособие: – М.: Консалтбанкир, 2012.
4. Глебова И.С., Садырtdинов Р.Р. Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства: Учебное пособие. – Казань: 2008.
5. Семкина Т.И., Логинова Т.А. Патент и «вмененка» в упрощенной системе налогообложения // Финансы. – 2015. - № 8.
6. Пансков В.Г. Налоги и налогообложения. Учебник для бакалавров:. – М.:Юрайт, 2012.
7. Радулова О.В. Реальная оценка налоговой нагрузки как основа анализа фискальной политики государства // Вестник ПРБ, 2015. - №1.
8. Щепотьев А.В., Е.Г. Сафронова. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ.- М.: Юстицинформ, 2008.

УДК 334

Л.В. Джалая,
преподаватель кафедры экономики и менеджмента

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ВЫБОР ЖИЗНЕННОЙ СТРАТЕГИИ

Рассмотрим стратегии, связанные с реализацией предпринимательского выбора, а именно: к анализу путей мобилизации экономического и человеческого капиталов, к анализу представлений о ключевых параметрах деятельности бу-

дущей фирмы, и к анализу предпринятых шагов в реализации идеи открыть свое дело. Начнем с анализа стратегий мобилизации экономического капитала, во многом определяющего реалистичность планов создания своего дела, назовем его

ключевым элементом успешного бизнес-старта 2/3 опрошенных студентов ПГУ им. Т.Г. Шевченко.

Только 20,3% студентов, планирующих открыть свое дело, считают, что для бизнес-старта им будет достаточно личных или семейных денежных средств. Каких же стратегий в их мобилизации собираются придерживаться остальные 79.7%?

Как демонстрирует таблица 1, подавляющее большинство (84,7%) ответивших респондентов надеется получить финансирование через банки, а 2/5 – из государственных программ. Довольно неожиданный результат, учитывая объективные сложности, существующие в сфере банковского кредитования в отношении стартующих предпринимателей. Данный результат может свидетельствовать о некоторой идеализации предпринимательства студентами и недооценки ими входных барьеров.

Вторым же по степени популярности планируемым источником получения экономического капитала являются денежные средства ближайшего социального окружения – родственников, друзей и знакомых, в совокупности составляющие примерно столь же важный источник, как и банковское кредитование. Это еще раз подчеркивает ранее выявленную значимость социальных связей для организации своего дела, и возможность конвертации социального капитала в экономический. Тот же факт, что четверть ответивших рассчитывает мобилизовать необходимую денежную сумму (или ее часть) через связи, сложившиеся в ходе обучения в вузе, указывает на довольно значимую роль университета как площадки накопления социальных и экономических ресурсов. Заметим, что еще около трети опрошенных собирается искать финансовый капитал через третьих лиц (посторонних людей).

Перейдем к анализу стратегий мобилизации человеческого капитала, названного ключевым фактором успеха в бизнесе более 75% опрошенных студентов. Лишь 27% из числа планирующих заняться предпринимательской деятельностью уверены, что их знаний, навыков, умений и опыта будет достаточно для этого. Каких же стратегий для восполнения нехватки человеческого капитала рассчитывают придерживаться оставшиеся 3/4 потенциальных и протопредпринимателей? Рассмотрим таблицу 2.

Как мы видим, большинство (69%) планирует не начинать предпринимательскую деятельность сразу после оконча-

Таблица 1

Распределение ответивших по стратегиям мобилизации экономического капитала (в %) – ПГУ им. Т.Г. Шевченко

Источники	да	нет
Другие родственники (не семья)	21,5	78,5
Друзья и знакомые из вуза	24	76
Друзья и знакомые не из вуза	40,4	59,6
Коллеги по работе	12	88
Третьи лица (посторонние)	28,6	71,4
Банки или иные финансовые организации	84,7	15,3
Государственные программы	44,1	55,9
Другое	14,1	85,9

Таблица 2

Распределение ответивших по стратегиям мобилизации человеческого капитала (%) – ПГУ им. Т.Г. Шевченко

Источники	Да	Нет
Буду получать второе высшее образование/пойду в магистратуру/ аспирантуру	37	63
Закончу профессиональные курсы	45,7	54,3
Пойду работать на фирму для получения опыта	69,1	30,9
Другое	14,8	85,2
Ничего из вышеперечисленного делать не стану	8,6	91,4
Закончу профессиональные курсы	45,7	54,3

ния вуза, а рассчитывает сначала пойти работать на фирму, набраться там опыта и практических навыков, и только потом основать свой бизнес. При этом 59,6% из них после получения диплома предполагают работать в крупной компании, а 13,5% - на малой фирме. Второй по степени популярности стратегией восполнения пробела в знаниях и навыках оказалось решение закончить профессиональные курсы (отмеченное чуть менее половиной опрошенных), а третьей – решение получить второе высшее образование/пойти в магистратуру/аспирантуру (37%). Таким образом, значимая доля студентов именно в формальных образовательных структурах видит для себя возможности получить дополнительные необходимые знания и компетенции, но при этом на сегодняшний момент помощью этих формальных образовательных структур они не удовлетворены. С чем это связано: с отсутствием возможностей, предлагаемых вузами, осведомленности о них, отсутствием видения пользы в них, или чем-то другим? На этот вопрос мы постараемся ответить в следующем разделе и в главе, где излагаются результаты качественного опроса, здесь же лишь рассмотрим участие студентов в проектах и мероприятиях, предлагаемых их вузами, и оцененных нами по результатам обзора литературы как потенциально способные по-

мочь в приобретении нужных для бизнеса знаний и навыков. Как выяснилось, процент участия невелик: лишь 15,3% из числа планирующих открыть свое дело занимались на курсах бизнес-образования, чуть более 10% воспользовались возможностью пройти практику на коммерческих фирмах и приобрести за счет этого необходимый опыт. Еще меньшая доля студентов пыталась проверить жизнеспособность своей бизнес-идеи за счет участия в конкурсах инновационных проектов (5,7%) и программах технопарка и бизнес-инкубатора (1,7%). Продолжая тему стратегий мобилизации человеческого капитала, отметим, что значимая доля респондентов (15%) на вопрос о способах приобретения необходимых знаний и навыков выбрала вариант «другое».

Проведенный контент-анализ ответов показал, что в подавляющем большинстве случаев речь идет об обращении за помощью к знакомым действующим предпринимателям, специалистам, способным поделиться своими знаниями и опытом, что опять же свидетельствует о широких возможностях конвертации социального капитала, но уже не в экономические, а в человеческие ресурсы. Перейдем к рассмотрению представлений студентов о ключевых параметрах деятельности их будущих фирм (см. табл. 3).

Таблица 3

Распределение ответивших по уровню представлений о ключевых параметрах деятельности будущих фирм (в %)-ИГУ им. Т.Г. Шевченко

Представление	четкое	Довольно четкое	Довольно нечеткое	нечеткое
О том, чем конкретно будет заниматься ваша фирма.	24,8	33,9	22,9	18,3
О численности сотрудников.	9,3	25	43,5	22,2
О желаемом уровне прибыли	18,9	35,1	30,6	15,3
О том, как организовать свое дело, что для этого необходимо.	23,6	38,2	26,4	11,8
О типичных проблемах, с которыми вы можете столкнуться.	20,7	48,6	18	12,6
О том, как вы будете преодолевать эти проблемы и трудности	5,7	37,7	34,9	21,7
О том, чем конкретно будет заниматься ваша фирма.	24,8	33,9	22,9	18,3

Таблица 4

**Средние, модальные, медианные,
минимальные и максимальные значения
интегрального коэффициента уровня
представлений о ключевых параметрах
деятельности фирмы - ПГУ им. Т.Г. Шевченко**

показатель	значение
Среднее	14,8
Мода	14
Медиана	14
Минимум	6
Максимум	24
Среднее	14,8
Всего (чел.)	103

Около четверти опрошенных имеет четкое представление о том, чем конкретно будет заниматься их фирма, а также о том, как организовать свое дело. 1/5 респондентов отчетливо себе представляет типичные трудности и проблемы, с которыми могут столкнуться, но только 5,7% абсолютно уверены в том, как их преодолеть. О таких параметрах бизнеса как уровень прибыли и численность сотрудников четкое представление имеют 18,9 и 9,3% опрошенных соответственно. С другой стороны, более трети ответивших имеет довольно слабое (или не имеет вообще) представление о том, чем будет заниматься фирма, как ее организовать, какой уровень прибыли ожидать и какие проблемы могут подстерегать на стадии становления. Большинство же (более 50%) не имеет представления о численности сотрудников и путях преодоления сложностей. Довольно низкие оценки, учитывая, что 62% ответивших на данный вопрос были отнесены нами в группу потенциальных предпринимателей – людей, довольно скоро планирующих организовать свое дело. С целью более детального анализа нами был построен интегральный коэффициент, фиксирующий уровень представлений обо всех параметрах бизнеса. Как выяснилось, лишь 3% респондентов имеют четкое представление обо всех параметрах деятельности их будущих фирм и 9% - ни об одном. Типичный представитель выборочной совокупности имеет довольно слабый уровень представлений; в среднем же, опрошенные студенты имеют довольно низкое представление о своем будущем бизнесе (см. табл. 4).

При этом 92,6% потенциальных предпринимателей имеют уровень представлений выше среднего по совокупности, тогда как среди протопредпринимателей их доля составляет лишь 44%¹.

¹ $\chi^2 = 33,8$, $df = 1$, $Sig = 0,00$, $N = 118$.

В завершении рассмотрим, приступили ли уже студенты к реализации идеи открыть свое дело, а если да, то в чем это выражается. Отвечая на первую часть вопроса, отметим, что чуть менее 40% ответивших уже предпринимали некие шаги в направлении начинания своего дела, 82% из них составили потенциальные предприниматели². Представление о конкретных шагах в направлении предпринимательской деятельности нам позволит получить контент-анализ ответов на вопрос «что именно вы уже сделали, чтобы начать бизнес»³. Что же уже предпринимали студенты? Во-первых, осуществляли мобилизацию социального капитала («завязываю нужные знакомства», «налаживаю связи с необходимыми государственными органами», «расширяю сферу общения в необходимом направлении») - 16 человек. Во-вторых, занимались мобилизацией экономического капитала («вел переговоры по поводу получения кредита как стартового капитала», «подсчитывал необходимый капитал», «поиск способов получить денежные средства», «имеется сумма вложений») – 8 человек.

² $\chi^2 = 11,8$, $df = 1$, $Sig = 0,00$, $N = 98$.

³ На данный вопрос ответило 37 человек.

В-третьих, осуществляли деятельность, так или иначе связанную с мобилизацией человеческого капитала: а) работали над бизнес-планом («составил бизнес-план») – 9 человек; б) собирали нужную для организации бизнеса информацию («собираю информацию о том, как именно организовать бизнес», «информацию нужную ищущ») – 14 человек; в) изучали опыт других людей («перенимаю опыт», «изучал опыт людей, которые уже добились успеха») – 4 человека; г) начали работать в сфере, связанной с будущим бизнесом («начала работать фитнес-инструктором, чтобы знать систему фитнес-клубов изнутри», «пробовал работать в интересующей сфере»); д) получали необходимые знания («обучение на специализированных курсах», «пытаюсь стать образованным человеком в области экономики и финансов»). Кроме того, было названо: «пока все обдумываю», «обсуждала с родственниками», «поиск помещения, оборудования, команды людей и т.д.», «нашел поставщиков», «переговоры по поводу аренды помещений», «просмотр предложений недвижимости и маркетинг данного бизнеса», «готовил документы». Таким образом, степень реализации идеи открыть свое дело варьируется от простого обдумывания до подготовки нужной документации и аренды производственных помещений, но так или иначе решение в будущем начать бизнес определяет дальнейшие стратегии студентов во множестве сфер жизни (как минимум, круг общения, карьера и образование), что и позволяет нам говорить о выборе предпринимательской деятельности как выборе дальнейшей жизненной стратегии.

Список

использованных источников

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). М.: Наука, 1993 г. Глава 3. Модели человека в современной западной экономической теории: различия по предмету. [online] URL: <<http://ek-lit.agava.ru/avto003.htm>>.
2. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2004. – 448 с.
3. Бейли Дж. Предпринимателями рождаются, а не становятся в ходе обучения // Ведомости. 11.08.2003. № 141(941). [online] URL: <http://www.oviont.ru/articles.show.shtml_art=709>.
4. Володин В. Малый бизнес. 20.01.2005. [online] URL: <<http://www.nisse.ru/reviews.html?id=108>>.
5. Гибадуллин Р., Шадрин В. Предпринимательство: сущность и основные черты // Управленческое консультирование. 1999. №1. [online] URL: <<http://www.dialogvn.ru/uk/1999/n01/s99-1-08.htm>>.
6. Гибсон М., Афонин А.Ю. Бизнес и высшее образование: опыт взаимодействия в Великобритании // Университетское управление. 2004. № 4(32). С. 53-66. [online] URL: <<http://www.ecsocman.edu.ru/univman/msg/213368.html>>.
7. Душацкий Л.Е. Ценностно-мотивационные доминанты российских предпринимателей // Социологические исследования. 1999. №7. С. 91-94.
8. Ерохин А.В. Эстетика Веймарской классики. [online] URL: <http://cadis.uni.udm.ru/E_library/erohin.html>.
9. Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: понятие, структура, идентификация // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1994. № 5.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИДНЕСТРОВСКОГО РЕГИОНА

Участие государства в международных экономических отношениях является одним из обязательных условий получения необходимых финансовых и технологических ресурсов для обеспечения роста экономики. Основной целью внешнеторговой деятельности любого государства или региона является наращивание экономического потенциала и конкурентных преимуществ на мировых рынках и, как следствие, обеспечение роста валютных доходов, привлечение передовых идей и высоких технологий, импортозамещение и формирование положительного сальдо торгового баланса. Развитие внешней торговли страны, региона должно способствовать наращиванию их экономического потенциала, повышению уровня благосостояния их населения, укреплению экономической безопасности и, в конечном счете, повышению их социально-экономической эффективности. Вместе с тем, эффективность внешнетор-

говой деятельности и успешная интеграция в мировое хозяйство напрямую зависят от уровня развития и максимального использования всей совокупности имеющихся в наличии ресурсов. В этих условиях проблема исследования показателей и методов оценки внешнеторговой деятельности приобретает повышенную актуальность. Основные показатели, отражающие динамику развития внешней торговли Приднестровья в период 2005-2014 гг., представлены на рис. 1. Нетрудно заметить, что объёмы импорта региона намного превосходят соответствующие объёмы экспорта. В 2014 году дефицит внешнеторгового баланса составил 809,6 млн. долларов США.

Следует отметить, что нередко отрицательный торговый баланс является предметом озабоченности, поскольку свидетельствует о том, что потребность в импортных товарах превышает возможности импортозамещающих отраслей. На наш

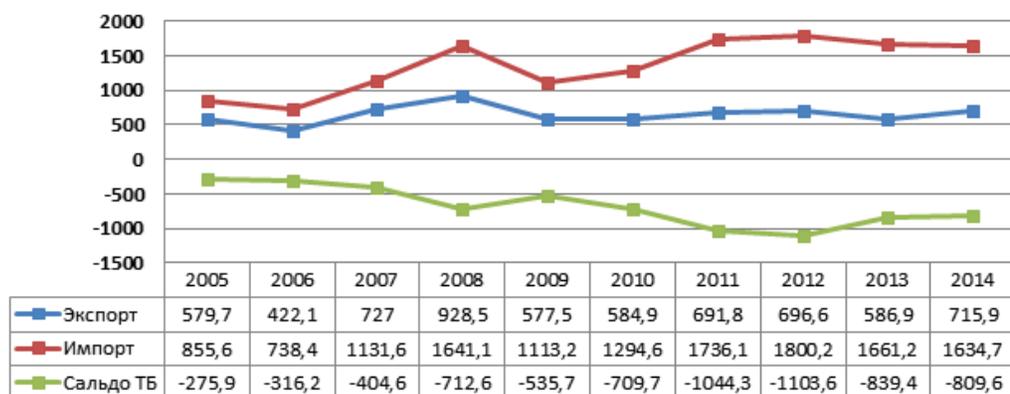


Рис. 1. Динамика показателей внешней торговли Приднестровья в период 2005-2014 гг. (млн. долларов США)

взгляд, сам по себе дефицит, безусловно, является негативным фактором, но не критичным, за исключением случая, когда причиной его роста является падение экспорта. Зачастую рост импорта представляет собой показатель усиления экономической активности и потребления со стороны производственных предприятий. Увеличение импорта допускается для усиления конкуренции в местной экономике, является также показателем усилий, прилагаемых для участия в мировой экономике и потребления более эффективных зарубежных технологий. За исследуемый период объём внешнеторгового оборота Приднестровья в стоимостных величинах

увеличился в 1,6 раза (объём экспорта – в 1,2 раза, объём импорта – в 1,9 раза).

Основные показатели оценки внешнеэкономической деятельности страны / региона представлены в табл. 1.

При анализе внешнеэкономической деятельности региона необходимо учесть, что показатели требуют приведения в единую валюту. Экспортная, импортная и внешнеторговая квоты, рассчитываемые как отношения, соответственно, экспорта, импорта и внешнеторгового оборота к ВВП, характеризуют значимость экспорта, импорта и внешнеторгового оборота для экономики региона и представлены в таблице 2.

Таблица 1

Основные показатели оценки внешнеторговой деятельности страны или региона [1, 3]

Показатель	Норма показателя	Характеристика	Порядок расчёта
Экспортная квота страны/региона (K_{ε})	Не имеет конкретной нормы	Характеризует значимость экспорта для экономики страны/региона	$K_{\varepsilon} = \frac{\varepsilon}{ВВП} \times 100\%$
Импортная квота страны/региона ($K_{и}$)	Не имеет конкретной нормы	Характеризует значимость импорта для экономики страны/региона	$K_{и} = \frac{И}{ВВП} \times 100\%$
Внешнеторговая квота страны/региона ($K_{вт}$)	Не имеет конкретной нормы	Характеризует отношение внешнеторгового оборота к внутреннему валовому продукту	$K_{вт} = \frac{\varepsilon + И}{2 \times ВВП} \times 100\%$
Коэффициент покрытия импорта экспортом ($K_{\varepsilon и}$)	Больше 1	Характеризует уровень внешнеторговой самообеспеченности страны/региона	$K_{\varepsilon и} = \frac{\varepsilon}{И}$
Степень вовлечённости страны/региона в систему международного разделения труда ($B_{мрт}$)	Не имеет конкретной нормы	Показывает степень вовлечённости экономики в систему мирохозяйственных связей	$B_{мрт} = \frac{ВО}{ВВП}$
Коэффициент международной конкурентоспособности ($K_{мк}$)	Больше 0	Характеризует долю “чистого” экспорта во внешнеторговом обороте	$K_{мк} = \frac{\varepsilon - И}{ВО}$
Доля экспорта на душу населения ($K_{\varepsilon дн}$)	Не имеет конкретной нормы	Показывает объём экспорта, приходящийся на одного жителя страны/региона	$K_{\varepsilon дн} = \frac{\varepsilon}{\mathcal{Q}}$
Доля импорта на душу населения ($K_{и дн}$)	Не имеет конкретной нормы	Показывает объём импорта, приходящийся на одного жителя страны/региона	$K_{и дн} = \frac{И}{\mathcal{Q}}$
Внешнеторговый оборот на душу населения ($K_{водн}$)	Не имеет конкретной нормы	Показывает объём внешнеторгового оборота, приходящийся на одного жителя страны/региона	$K_{водн} = \frac{И + \varepsilon}{\mathcal{Q}}$

Показатель	Норма показателя	Характеристика	Порядок расчёта
Коэффициент территориальной специализации экспорта ($K_{тсэ}$)	Значение колеблется от 0 до 1	Позволяет определить преобладающие направления экспорта страны/региона	$K_{тсэ} = \frac{\mathcal{E}_{гс}}{\mathcal{E}}$
Коэффициент территориальной специализации импорта ($K_{тси}$)	Значение колеблется от 0 до 1	Показывает долю каждой группы стран в импорте страны/региона	$K_{тси} = \frac{И_{гс}}{И}$
Условные обозначения: <i>ВВП</i> – валовой внутренний продукт страны/региона, долларов США; <i>Э, И</i> – объёмы экспорта и импорта страны/региона соответственно, долларов США; <i>ВО</i> – внешнеторговый оборот страны/региона, долларов США; <i>Ч</i> – численность населения страны/региона, чел.; <i>Э_{гс}</i> – объём экспорта страны/региона в данную группу стран, долларов США; <i>И_{гс}</i> – объём импорта страны/региона из данной группы стран, долларов США;			

Таблица 2

**Динамика показателей внешнеторговой, экспортной и импортной квот
приднестровского региона в 2010-2014 гг.**

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Курс доллара США к рублю, среднее значение за год	9,4592	10,3392	11,1334	11,1000	11,1000
ВВП, млн. руб.	8865,8	9779,1	11052,1	11641,3	12396,3
ВВП, млн. долларов США	937,3	945,8	992,7	1048,8	1116,8
Внешнеторговый оборот, млн. долларов США	1879,5	2427,9	2496,8	2248,1	2350,6
Темп прироста внешнеторгового оборота, в % к предыдущему году	11,2	29,2	2,8	-10,0	4,6
Внешнеторговая квота, %	100,3	128,4	125,8	107,2	105,2
Темп прироста внешнеторговой квоты, в % к предыдущему году	-	28,0	-2,0	-14,8	-1,8
Экспорт, млн. долларов США	584,9	691,8	696,6	586,9	715,9
Темп прироста экспорта, в % к предыдущему году	1,3	18,3	0,7	-15,7	22,0
Экспортная квота, %	62,4	73,1	70,2	56,0	64,1
Темп прироста экспортной квоты, в % к предыдущему году	-	17,1	-4,0	-20,2	14,5
Импорт, млн. долларов США	1294,6	1736,1	1800,2	1661,2	1634,7
Темп прироста импорта, в % к предыдущему году	16,3	34,1	3,7	-7,7	-1,6
Импортная квота, %	138,1	183,6	181,3	158,4	146,4
Темп прироста импортной квоты, в % к предыдущему году	-	32,9	-1,3	-12,6	-7,6

Как показывают результаты наших расчётов, в исследуемый период показатели внешнеторговой, экспортной и импортной квот в целом демонстрировали динамику роста, несмотря на то, что в 2012-2014 гг. было зафиксировано некоторое падение их значений. В анализируемый период доли экспорта и импорта

во внутреннем валовом продукте приднестровского региона составили в среднем 65,2% и 161,6%. Эти значения показателей демонстрируют открытость экономики и значимость внешнеторговой деятельности, в особенности импорта, для экономики региона. Для сравнения, в 2010-2014 гг. значения показателей экспортной и им-

портной квот Республики Молдова составили в среднем лишь 29,5% и 69,5% соответственно.

Таким образом, умеренное значение экспортной квоты Приднестровья (в среднем 65,2%), с одной стороны, свидетельствует об участии региона в международном разделении труда, что подтверждает конкурентоспособность производимой им продукции, с другой стороны констатирует низкий потенциал внутреннего рынка. Высокое значение показателя импортной квоты Приднестровья (161,6%) свидетельствует о том, что это недостаточно развитый, экономически зависимый регион.

Как показано на рис. 2, доля импорта приднестровского региона значительно

превышает долю экспорта. Такая тенденция, на наш взгляд, связана с медленными темпами роста экспортных поставок приднестровской продукции за рубеж.

Динамика коэффициентов покрытия импорта экспортом и международной конкурентоспособности, а также степени вовлечённости экономики Приднестровья в систему международного разделения труда в 2010-2014 гг. представлены в табл. 3.

Коэффициент покрытия импорта экспортом, представляющий собой отношение экспорта региона к импорту, в 2014г. составил 0,44. Это значение характеризует недостаточно высокий уровень самообеспеченности страны, так как экспорт не покрывает импорт. Падающие на протя-

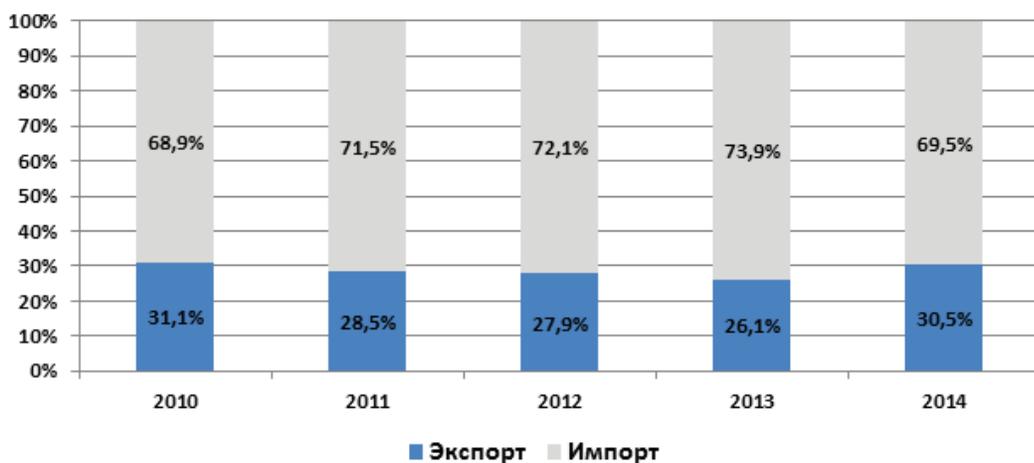


Рис. 2. Удельный вес экспорта и импорта во внешнеторговом обороте приднестровского региона в 2010-2014 гг., в %

Таблица 3

Динамика коэффициентов покрытия импорта экспортом и международной конкурентоспособности, а также степени вовлечённости экономики Приднестровья в систему МРТ в 2010-2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Коэффициент покрытия импорта экспортом	0,45	0,40	0,39	0,35	0,44
Степень вовлечённости экономики региона в систему международного разделения труда (МРТ)	2,01	2,57	2,52	2,14	2,10
Темп прироста степени вовлечённости в систему МРТ, в % к предыдущему году	-	28,0	-2,0	-14,8	-1,8
Коэффициент международной конкурентоспособности	-0,38	-0,43	-0,44	-0,48	-0,39

жении почти всего рассматриваемого периода (с 2010 г. по 2013 г.) отрицательные значения коэффициента международной конкурентоспособности, представляющего собой отношение разности экспорта и импорта к внешнеторговому обороту региона, – от -0,38 до -0,48 – характеризуют уменьшение доли «чистого» экспорта во внешнеторговом обороте. Опережающие среднегодовые темпы прироста импорта (11,6%) по отношению к среднегодовым темпам прироста экспорта (1,2%) привели к росту доли импорта во внешнеторговом обороте региона с 68,9 % в 2010 году до 73,9% в 2013 году.

Среднегодовой показатель степени вовлеченности Приднестровья в систему международного разделения труда, рассчитываемый как отношение внешнеторгового оборота страны к ВВП, превышает 0,9; а это означает, что регион принимает активное участие в международном разделении труда.

В целом, уровень вовлеченности страны (региона) в систему международного разделения труда используется для характеристики воспроизводственной открытости экономики. Степень воспроизводственной открытости экономики страны (региона) тем больше, чем выше уровень ее технико-экономического развития, чем

меньше величина ее валового продукта и обеспеченность собственными природными ресурсами.

Динамика объемов экспорта и импорта на душу населения в 2010-2014 гг. представлена в таблице 4.

В период 2010-2014 гг. выросли объёмы экспорта и импорта, приходящиеся на одного жителя региона. Показатель доли экспорта на душу населения, рассчитываемый как отношение общего объёма экспорта к численности населения страны, увеличился с 1821,55 долларов США в 2010 году до 2268,38 долларов США в 2014 году. Также выросли показатель доли импорта на душу населения – с 4031,77 долларов США в 2010 году до 5179,66 долларов США в 2014 году.

Это вызвано уменьшением численности населения региона, а также ростом объёмов экспорта и импорта в рассматриваемый период.

Для сравнения, в 2010-2014 гг. средние значения показателей доли экспорта и импорта на душу населения Республики Молдова составили в среднем лишь 600,61 и 1408,70 долларов США соответственно.

Динамика коэффициентов территориальной специализации экспорта и импорта приднестровского региона в 2010-2014 гг. представлена в таблице 5.

Таблица 4

Динамика объёмов экспорта и импорта на душу населения приднестровского региона в 2010-2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Среднегодовая численность населения, тыс. чел.	321,1	317,7	315,0	313,7	315,6
Доля экспорта на душу населения, долларов США	1821,55	2177,53	2211,43	1870,90	2268,38
Темп прироста доли экспорта на душу населения, в % к предыдущему году	-	19,5	1,6	-15,4	21,2
Доля импорта на душу населения, долларов США	4031,77	5464,59	5714,92	5295,51	5179,66
Темп прироста доли импорта на душу населения, в % к предыдущему году	-	35,5	4,6	-7,3	-2,2
Доля внешнеторгового оборота на душу населения, долларов США	5853,32	7642,12	7926,35	7166,40	7448,04
Темп прироста доли внешнеторгового оборота на душу населения, в % к предыдущему году	-	30,6	3,7	-9,6	3,9

Таблица 5

Динамика коэффициентов территориальной специализации экспорта и импорта приднестровского региона в 2010-2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Коэффициент территориальной специализации экспорта					
Страны вне СНГ	0,41	0,34	0,32	0,34	0,39
Страны СНГ	0,59	0,66	0,68	0,66	0,61
Коэффициент территориальной специализации импорта					
Страны вне СНГ	0,31	0,25	0,22	0,26	0,24
Страны СНГ	0,69	0,75	0,78	0,74	0,76

Анализ динамики коэффициента территориальной специализации экспорта, определяемого как отношение объёма экспорта в данную группу стран к общей величине экспорта, позволяет сделать вывод о преобладании приднестровского экспорта в страны СНГ – в среднем 0,64; в остальные страны – 0,36. Похожая ситуация наблюдается и с импортом: из стран СНГ в приднестровский регион поступает почти в 3 раза больше импортной продукции, чем из стран дальнего зарубежья.

Таким образом, показатели оценки внешнеторговой деятельности региона позволяют сделать выводы о степени открытости экономики, месте внешнеторговой деятельности региона в системе внешнеторговых связей и других аспектах, характеризующих уровень развития региона.

На наш взгляд, методологический подход исследования и оценки внешнеторговой деятельности региона в целом и его экспортного потенциала в частности может быть представлен в виде отдельных групп оценочных показателей, каждая из которых имеет свою область применения, но в системе с другими группами характе-

ризует экспортные возможности региона. Главным результатом подобного анализа должно стать выявление имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ экономики региона, страны в международном разделении труда, содействие выходу региона или страны на путь стабильного экономического роста.

Одним из ключевых факторов укрепления экономики Приднестровья является развитие экспорта, повышение конкурентоспособности приднестровской продукции на внешнем рынке, увеличение в структуре экспорта доли продукции с высокой степенью переработки.

Список

использованных источников

1. Блудова С.Н. К вопросу о методике оценки региональной внешнеэкономической деятельности // Вопросы статистики. -2002. - №11. - С. 65-66.
2. Ультан С.И., Роговская Н.Ю. Методологические основы формирования и исследования экспортного потенциала отрасли (на примере отрасли цветной металлургии) // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2012. – № 1. – С. 26–32.
3. Ультан С.И. Анализ показателей и методов оценки внешнеэкономической деятельности региона// Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2012. – № 1. – С.38-49.
4. <http://www.cbpmr.net/?id=118&lang=ru> Производные показатели валютного курса (за 2010-2014 гг.) // Приднестровский республиканский банк.
5. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской Республики – Статистический сборник (за 2011-2014 гг.) / Государственная служба статистики Приднестровской Молдавской Республики – Тирасполь, 2015.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Для того, чтобы организация работала эффективно необходимо усовершенствование методов управления. Суть совершенствования заключается в том, что каждый руководитель организации должен быть заинтересован в каждом работнике, в его личном интересе.

Метод - совокупность приемов или способов познания и освоения действительности, направленных на выполнение определенной цели. То есть можно сказать, что методом называется способ достижения какой-либо цели, решение конкретной задачи.

В экономических источниках выделяют три следующих метода управления: административный, экономический и социально-психологический. Данные методы отличаются различными способами воздействия на работников предприятия (рис.).

Рассмотрим подробнее данные методы управления, выделим позитивные и негативные их стороны, а также рекомендации по использованию.

Административные методы ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга, стремление человека трудиться в определённой организации и т. д. Эти методы имеют прямой характер воздействия - любой регламентирующий или административный акт подлежит обязательному исполнению.

Административные методы управления – мощный рычаг достижения результатов поставленных целей в случаях, когда нужно подчинить коллектив и направить его на решение конкретных задач управления.

У данного метода можно выделить позитивные и негативные стороны. К по-

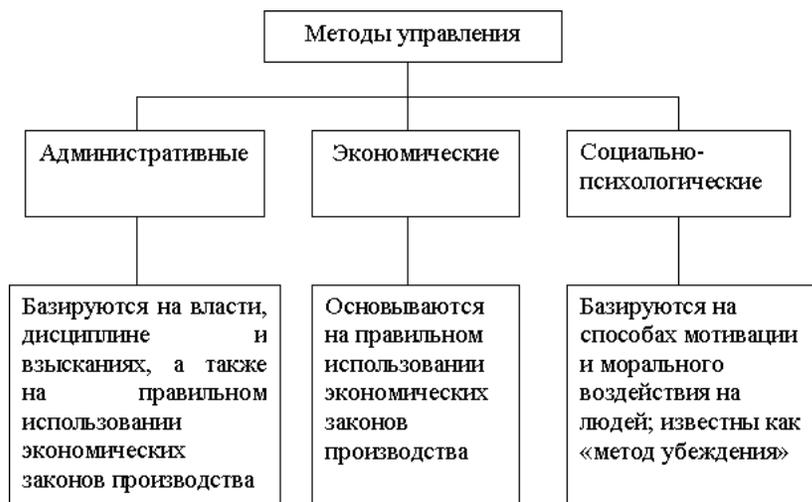


Рис. 1. Характеристика методов управления с позиции способов воздействия на работников

зитивным сторонам административных методов можно отнести то, что он предусматривает: чёткие приказы с указанием состояния вопроса, мероприятий, ресурсов, сроков и ответственных; чёткие распоряжения заместителей директора с указанием оперативных поручений; чёткие устные указания руководства на всех уровнях управления; применение системы контроля исполнения документов на предприятии. Недостатками данного метода может быть то, что будут представлены: расплывчатые или противоречивые приказы с констатацией состояния вопроса и без чётких мероприятий; расплывчатые или противоречивые распоряжения заместителей директора; нечёткие и противоречивые устные указания руководства; возможно отсутствие системы контроля исполнения документов на предприятии или её низкая эффективность.

Необходимо правильно использовать экономические методы управления, потому что если приказ будет нечетким, непонятным для подчиненного, то и результат оставит желать лучшего, особенно если это многоуровневая система управления.

Экономические методы должны базироваться на товарно-денежных отношениях рыночной экономики, что вызывает необходимость нового теоретического обоснования их роли. При позитивном использовании экономических методов конечный результат проявляется в хорошем качестве продукции и высокой прибыли. При неправильном использовании экономических законов, их игнорировании или пренебрежении ими можно ожидать низких или негативных результатов (убытки, затоваривание, неплатежи, забастовки, банкротство).

В экономических методах управления можно выделить такие положительные стороны, которые способствуют мотивации работников за счет: роста заработной платы, развития системы премирования из прибыли, поощрения роста материальных

потребностей, развития социального и медицинского обеспечения. Отрицательными сторонами является то, что такие методы могут вызывать: «замораживание» заработной платы, ликвидацию системы премирования из прибыли; игнорирование роста материальных потребностей; игнорирование социального и медицинского обеспечения; использование только государственного пенсионного обеспечения; ликвидацию или отсутствие страхования работников за счёт предприятия. Указанные недостатки могут отрицательно сказываться на мотивации работников.

Если каждый работник будет чувствовать, что предприятие, на котором он работает, заботится о его будущем, то он полностью может погрузиться в работу и не думать о материальной обеспеченности.

Экономические и социально-психологические методы носят косвенный характер управленческого воздействия. Нельзя рассчитывать на автоматическое действие этих методов и трудно определить силу их воздействия на конечный результат. Экономические методы осуществляют материальное стимулирование коллективов и отдельных работников, они основаны на использовании экономического механизма. Социально-психологические методы управления основаны на использовании социального механизма (система взаимоотношений в коллективе, социальные потребности и т. д.).

Социально-психологические методы – способы осуществления управленческих воздействий на персонал, базирующиеся на использовании закономерностей психологии и социологии. Объект воздействия этих методов – группы людей и отдельные личности.

В социально-психологических методах положительными сторонами является то, что они влияют на формирование морального кодекса (правил) взаимоотношений сотрудников, способствуют ре-

ализации принципов патернализма (сотрудники фирмы образуют одну большую семью); реализуют эффективные социальные методы воздействия; рациональные психологические методы воздействия на персонал; обеспечивают организацию психологической службы и психологических консультаций для сотрудников. Негативными сторонами метода может быть то, что возможно: применение размытого морального кодекса, основанного на двойной морали; нарушение общественных и внутрифирменных норм в пользу личных интересов лидеров и руководителей; игнорирование корпоративной культуры и поддержка групповых интересов подразделений; игнорирование социологического анкетирования и поддержка неформальных методов сбора информации (слухи, сплетни и др.); создание нервозности и психологического дискомфорта в коллективе; игнорирование прав человека и психологических методов; игнорирование психологических тренингов или проведение их только для высшего руководства.

Необходимо отметить, что очень важное место занимает психологическое состояние работников, климат в коллективе. Необходимо постараться создать благо-

приятные условия для работы, чтобы персоналу было комфортно находиться на своем рабочем месте.

Таким образом, методы управления персоналом необходимо использовать с учетом их положительных и отрицательных сторон, специфики конкретной отрасли, индивидуальных особенностей руководителя, работников, размеров предприятия, числа персонала. Для достижения наилучшего результата в управлении персоналом указанные методы управления необходимо комбинировать с учетом конкретной ситуации.

Список

использованных источников

1. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. Шеметова П.В. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1998.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом. Н. Новгород: НИМБ, 2007.
3. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2014
4. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1998.

УДК 331.108.5

Е.В. Курпатенко,
*старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента*
Г.А. Сиротенко,
*преподаватель
кафедры экономики и менеджмента*

СТИМУЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время стоит задача совершенствования всех форм и методов воздействия на труд как фактор производства, его стимулирования, превращения

труда в средство удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей. Поскольку продукцию и услуги производят люди, полнокровный товар-

ный рынок появится только в результате заинтересованного труда работников, а предприятия могут выжить в условиях рыночных отношений, только овладев механизмом мотивации и стимулирования высокоэффективного труда.

Основным из факторов мотивации труда управленческого персонала является оплата их труда, т.е. материальная заинтересованность, размер которой должен быть таким, чтобы не только возмещать физиологические потребности работника (пища, одежда, жилище и др.), но и позволять решать экономические задачи.

Использование мотивации и рациональной организации оплаты труда на предприятии позволяет стимулировать результаты труда и деятельность всех работников, обеспечивать конкурентоспособность на рынке труда и готовой продукции, необходимую рентабельность и прибыльность продукции, высокий уровень финансового состояния предприятия в целом. По мере экономического роста должно происходить повышение доходов населения, укрепление социальной защиты и социальных гарантий, совершенствование механизма разрешения проблемы малообеспеченности граждан.

Удельный вес работников управленческого персонала в численности занятых в народном хозяйстве возрастает из года в год и в 90-е гг. достигал всего лишь 18%, далее темпы роста численности работников управленческого труда опережали темпы роста численности рабочих. За последние 20 лет, это опережение составило более чем в 2 раза. Это объективная тенденция, характерная для всех высокоразвитых стран. Она вызвана техническим прогрессом, возросшей ролью управленческого труда. И если предположить, что формы и методы работы аппарата управления меняться не будут, число лиц, занятых в нем, будет удваиваться каждые 5-7 лет. Однако, следует отметить, что

рост числа управленцев не означает рост конкурентоспособности экономики предприятия, отрасли, территории. Одной из причин низкой мотивации труда управленцев на сегодняшний день является неэффективная система его стимулирования на предприятиях.

По результатам ежегодного исследования, проводимого консалтинговой компанией ВКГ, 77 % руководителей современных организаций указывают на недостатки в системе мотивирования сотрудников и отсутствие ориентации персонала на стратегические цели компании.

Владельцы фирм и топ-менеджеры признают, что не могут заставить своих подчиненных хорошо работать даже за приличную заработную плату. Недаром трудовая мотивация относится к числу важнейших проблем современного бизнеса. Очевидно, что цели организации существенно отличаются от целей ее работников. Соответственно возникает проблема, каким образом «заставить» работников эффективно трудиться в этой организации? Очевидно, что для этого следует сбалансировать цели организации и сотрудников. Именно этой цели и служат теории мотивации трудовой деятельности. Главные рычаги мотивации – интересы, мотивы и стимулы.

Система стимулирования - совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, в рамках которой вырабатываются, принимаются и реализуются решения о поощрении сотрудников. В отличие от других мотиваторов (материального, неденежного, социального, профессионально-денежного, морального, трудового и др.) материальное стимулирование занимает господствующее положение в системе общей мотивации, так как является основным источником удовлетворения иерархии потребностей.

Центральное место в системе материального стимулирования управленческого

труда занимают формы и системы оплаты труда, тарифные оклады, системы премирования и дополнительные виды доплат.

На сегодняшний день механизм построения системы материального стимулирования основывается на следующих принципах, среди которых:

- соответствие целям и стратегии развития предприятия, его кадровой политике;
- соответствие корпоративной культуре предприятия и согласованность на уровне управленческой команды;
- ясность и однозначность понимания всеми сотрудниками предприятия декларируемых в организации принципов и критериев оплаты труда.

Отметим, что материальное вознаграждение и компенсационные пакеты компании должны соответствовать статусу должности, функционалу, степени ответственности, профессиональным и деловым качествам, а также результатам труда сотрудников, быть конкурентоспособными на рынке труда.

Очень важно чтобы система материального стимулирования гибко реагировала на изменения внутренней и внешней среды предприятия. Необходимо выделить ряд параметров для построения систем базовых окладов и компенсационных пакетов, применительно к управленческому персоналу, в числе которых:

- уровень и степень значимости для предприятия принимаемых решений;
- степень свободы в принимаемых решениях;
- сложность выполняемых функций;
- уровень специальных знаний и требуемой квалификации;
- уровень коммуникаций.

Кроме того, определяются и значимые параметры механизма поощрения управленческого персонала современных компаний:

- ориентированность на корпоративные интересы предприятия;

- уровень квалификации и степень ответственности занимаемой должности;

- стремление к повышению профессионального уровня;

- результаты достижения целей, выполнения целевых заданий и возложенных функций;

- уровень трудовой дисциплины;

- стаж работы на предприятии.

В результате анализа систем стимулирования и мотивации управленческого труда в компаниях выявлены причины, по которым эти системы работают неадекватно:

- Первая причина - это несоответствие заработной платы управленческого персонала среднему уровню оплаты труда по отрасли или региону (для конкретной должности). При этом очень важно, чтобы схема оплаты труда разрабатывалась не внешними консультантами, а собственными специалистами компании. Чтобы зарплата удовлетворяла запросам сотрудников, кадровой службе нужно периодически (не реже раза в год) проводить мониторинг рынка труда.

- Вторая причина - связана с тем, что чаще всего схема премирования руководящего персонала слабо увязана с целями и результатами деятельности компании. И это одна из основных ошибок, которая порой сводит на нет все усилия по формированию эффективной модели мотивации труда сотрудников в компании.

Российский и зарубежный опыт разработки премиальных схем компаний указывает на то, что премиальная схема будет работать эффективно, если четко и ясно определена цель, обозначены временные рамки и установлена четкая процедура оценки результатов. В этом случае сотрудники понимают, за что получают бонусы и как могут влиять на достижение целей компании. Это и является достаточно значимым стимулом эффективного труда.

- Третья причина - слабое участие менеджеров в разработке схем моти-

вазии. Пока менеджеры подразделений не поймут механизм оценки результатов деятельности сотрудников, премиальная схема работать, то есть стимулировать сотрудников, не будет. Служба персонала должна разъяснить менеджерам, как именно оценивается их труд и, самое главное, какую пользу они могут извлечь из этой процедуры. При разработке и внедрении премиальных и оценочных схем служба персонала должна работать в тесной связке с менеджерами. Тогда оценка сотрудников даст результат, так как будет осуществляться по понятным обеим сторонам критериям.

Следует отметить, что управленческий труд отличается от труда рядовых работников своей насыщенностью интеллектуальными элементами, а также наличием элементов предпринимательской деятельности.

Управленческий труд по сравнению с трудом рабочих имеет свои существенные особенности. Это преимущественно умственный труд. Преобладание тех или иных видов умственных нагрузок, определяет в значительной степени, специфику организации управленческого труда в отношении методов выполнения работ, видов норм, способов регламентации, факторов, условий труда и его стимулирования т.д.

Рассматривая особенности управленческого труда, следует подчеркнуть, что, так же как труд рабочих, он является необходимым и производительным трудом. Но вместе с тем он имеет особую производительную форму, реализуется в продукте труда совокупного работника. Специфичен и сам предмет управленческого труда, в качестве которого выступает различного рода информация. В силу этого управленческий труд носит информативный характер.

Особенность результатов управленческого труда состоит в том, что они трудно поддаются количественной оценке (за исключением работы некоторых должностных групп). Результаты труда руководителей, как правило, оцениваются косвенно

– по показателям производственной деятельности возглавляемых ими коллективов, труда специалистов и технических исполнителей - по показателям работы отдела (бюро). Это своего рода конечные результаты, между временем достижения которых и моментом приложения труда существует значительный разрыв.

Важным свойством производительной формы управленческого труда является то, что его эффективность должна оцениваться не по количеству подготовленных документов и изданных распоряжений, а по результативности и прогрессивности, принимаемых технических, организационных, экономических решений - по их влиянию на результаты деятельности работников, непосредственно занятых производством продукции или услуг. Эта специфика определяет и требования к организации и стимулированию управленческого труда, как необходимость тщательного анализа объема и форм информации, методов и средств выполнения трудовых процессов с целью выявления и устранения документационных излишеств. Отличительные качества управленческого труда обуславливают особый подход не только к мотивации и стимулированию.

Недооценка состояния утомления от работы, нервных перегрузок и стрессов, перегруженности рабочего дня, пренебрежение к комфортности организации управленческого труда на производстве и целого ряда других факторов, отрицательно влияющих на уровень общей эффективности и удовлетворенности трудом управленцев.

Только учет всей совокупности значимых факторов при разработке схем стимулирования и мотивации труда управленцев, анализ их потребностей позволит эффективно управлять данным процессом в системе управления компаний.

Формирование необходимых стимулов эффективного труда позволит постро-

ить систему стимулирования, которая лучше заинтересует управленческий персонал в использовании имеющихся ресурсов. Важнейшими инструментами материального стимулирования являются: доплаты, надбавки к заработной плате, премирование, компенсации, которые должны применяться комплексно. Разумное их применение позволит обеспечить оперативную реакцию на изменение условий и конкретных задач производства.

Заранее необходимо учесть и то, что при материальном стимулировании могут проявиться следующие психологические тенденции:

1. Чем выше ценность и регулярность вознаграждения, тем выше эффективность работы персонала;

2. Эффективность труда при запоздалом вознаграждении ниже, чем при немедленном;

3. Если высокие трудовые показатели со временем перестают вознаграждаться, то эффективность труда работника постепенно возвращается к изначальному значению.

Таким образом, для формирования правильной мотивации и стимулирования руководителю необходимо придерживаться четких правил: определить цель, для которой нужен конкретный сотрудник; сформировать долгосрочные и формировать краткосрочные планы мотивации и стимулирования, ориентируясь на внешние и внутренние факторы мотивации, выбирая верные методы стимулирования; сам руководитель обязан вести себя достойно, правильно настраивать и воспитывать сотрудников, избегать управленческих ошибок, связанных с управлением персонала.

Список

использованных источников

1. Вавилина Н.Д. Запросы рынка труда к системе профессионального образования в ус-

ловиях инновационного развития. (г. Москва, Регион: экономика и социология, 2014 г., № 3, с. 146-156)

2. Г.А. Резник, М.А. Курдова Проблема социально-экономической устойчивости ВУЗа в условиях реформирования. Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов. (Сборник статей. Материалы XV Международной научно-практической конференции, г. Пенза: Приволжский дом знаний, 2012 г.)

3. Зубок Ю.А. Проблемы социального развития молодежи в условиях риска. Социологические исследования. (г. Санкт-Петербург, 2013 г., № 4, с. 42-51)

4. Ивлев А., Гарайбех Ю. Организация и стимулирование труда: зарубежный опыт. (г. Москва, Человек и труд, 2013 г., №12, с. 61-64)

5. Калинина А. Бизнес-диагностика рабочего места. (Человек и труд, 2014 г., № 4, с. 75-77)

6. Кучигина С.К. Гендерные аспекты современного рынка труда. (Монография, г. Пенза, 2013 г.)

7. Кучигина С.К. Социология. (Учебно-методическое пособие для ВУЗов, г. Москва, 2014 г.)

8. Мартынова А.П., Рошин С.Ю. Оценка эффективности и спрос на оценку эффективности государственных программ на рынке труда. Вопросы государственного и муниципального управления. (г. Москва, Дело, 2012 г., № 4, с. 27-47)

9. Рассадин В.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала. Труд и социальные отношения. (г. Санкт-Петербург, изд-во РИО ПГСХА, 2012 г.)

10. Резник Г.А., Маскаев М.И. Экономическая сущность трудового потенциала. Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов: сборник статей XIII Международной научно-практической конференции. (г. Пенза: Приволжский дом знаний, 2012 г.)

11. Резник Г.А. Подготовка инновационно-ориентированного специалиста – основа устойчивого развития региона. Проблемы со-

циально-экономической устойчивости региона: сборник материалов V Международной научно - практической конференции. (г. Пенза: РИО ПГСХА, 2011 г.)

12. Скачкова Л.С., Соколова А.А. Рассогласование интересов бизнеса, ВУЗов и выпускников, как основная проблема современного рынка труда. (Электронный ресурс: http://www.career-st.ru/career_cruising/lib/89)

13. Третьякова Л.А. Стратегические направления формирования устойчивого жизнеобеспечения населения сельских территорий. (г. Орел: изд-во Орел, ГАУ, 2013 г., 365 с.)

14. Третьякова Л.А. Региональные особенности политики занятости на сельских территориях. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. (г. Санкт-Петербург, 2014 г., № 47, с.13-17)

15. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности. Методологические проблемы социальной психологии. (г. Москва, Наука, 2014 г., с. 89 – 105)

16. Ядов В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Диспозиционная концепция. (2-е расширенное изд., г.Москва, ЦСПиМ, 2014 г., 376 с.)

УДК 336.714:330.322 (478)

Е.В. Павлин,
*старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ЕЕ ПРИОРИТЕТЫ

На современном этапе экономического развития инвестиционная политика играет важную роль, как на макро, так и на микро уровне. По сути, они определяют будущее страны в целом, будущее отдельного субъекта хозяйствования и являются локомотивом в развитии экономики. В связи с чем, многие экономисты ставят вопросы о продуманной экономической политике государства. Правильная инвестиционная политика государства и в частности повышение инвестиционной привлекательности республики является залогом успешного развития страны в целом, немаловажной её составляющей является и инвестиционная политика. Государство здесь выступает во многих ролях: кредитора, гаранта, законодателя, регулятора и многих других [2].

Анализ проблематики современного состояния Приднестровской экономики направлен на поиск мер по совершен-

ствованию инвестиционной политики государства. Важность инвестиционной политики заключена в создании “будущего” экономики: определению приоритетных отраслей, восстановлению и совершенствованию основных производственных фондов. При этом, основными задачами инвестиционной политики являются: формирование благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности негосударственного сектора, привлечение частных отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции предприятий, а также государственная поддержка важнейших жизнеобеспечивающих производств и социальной сферы при повышении эффективности капитальных вложений.

При определении стратегических приоритетов развития Приднестровья необходимо опираться на имеющиеся конкурентные преимущества, к числу которых относится:

1) Уникальное географическое положение на стратегических транспортных и энергетических коридорах;

2) Благоприятная экономико-психологическая среда на традиционных и новых рынках;

3) Традиционно высокий агроклиматический и биологический потенциал, позволяющий вести современное, высокопродуктивное агропромышленное производство;

4) Потенциальное использование механизмов международной поддержки экономической стабилизации и роста;

5) Существенные курортно-рекреативные возможности, подкрепленные комфортными природными условиями, месторождениями минеральных вод и другими физиотерапевтическими ресурсами;

6) Гибкая тарифная политика государства в области энергоснабжения;

7) Наличие ряда известных отечественных товарных брендов;

8) Обеспеченность высокообразованным трудовым потенциалом.

Для использования вышеуказанных конкурентных преимуществ ПМР определены следующие основные направления:

- радикальное увеличение объемов привлеченного капитала в приднестровскую экономику;

- реализация стратегически важных направлений развития экономики и внедрения новых технологий путем реализации Приоритетных государственных и Приоритетных региональных проектов, призванных стать «инкубаторами» для подготовки современных инвестиционных менеджеров и стать основой для перестройки управленческих подходов во всей системе государственного управления;

- создание комфортных институциональных условий для технологической модернизации и инноваций;

- внедрение современных принципов государственного управления инвестици-

онной активностью – проектного менеджмента и персональной ответственности за конкретный результат;

- мобилизация общественных финансовых ресурсов и их концентрация на стратегических направлениях;

- вовлечение в оборот недостаточно эффективно используемых материальных и нематериальных активов общегосударственного и локального уровня;

- создание высокорезультативной инвестиционной инфраструктуры, основанной на современных принципах;

- создание механизмов разработки и внедрения инвестиционных предложений, соответствующих общепринятым международным стандартам;

- осуществление комплексного планирования развития регионов Приднестровья на основе единого Государственного инвестиционного плана;

- формирование эффективного механизма участия приднестровских инвестиционных проектов на международных площадках.

К настоящему времени, в целях поддержания инвестиционной активности государством, предусмотрен ряд стимулирующих мер в налоговой и таможенных сферах. Так, например, для иностранных инвестиций предусмотрено снижение ставки налога на доходы организаций на 50% сроком на 5 лет при вложении в уставный капитал более 500 тыс.долл. США, на 30% - при инвестировании от 250 тыс.долл.США до 500 тыс.долл.США и 10% - при инвестировании от 10 тыс. долл.США до 250 тыс.долл.США [2].

Для субъектов инновационной деятельности предусмотрено право на получение льготы в виде освобождения от уплаты налога на доходы предприятий до 10 лет в зависимости от суммы вложений в строительство объектов, закупку и наладку оборудования и численности дополнительно созданных рабочих мест.

Налоговые льготы предусмотрены также для кредитных, научных организаций, содействующих реализации инновационных проектов, а также при перевооружении производств, проведении научных разработок, при проведении таможенного оформления ввозимого оборудования или сырья и вывозимой продукции.

Мировая практика подтверждает, что экономического могущества передовые сегодня страны достигли за счет привлечения и эффективного использования иностранного капитала, внедрения качественно новых ресурсосберегающих технологий, в том числе компьютерных программ, повышения квалификации кадров, совершенствования организации произ-

водства, продажи на мировом рынке ноу-хау, обеспечивающих значительно большие прибыли.

Список

использованных источников

1. Закон ПМР «Об иностранных инвестициях на территории ПМР»
2. Инвестиции: Учебное пособие/ Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова и др. М.: КНОРУС, 2004.
3. Инвестиции: учебник для ВУЗов/ А. С. Нешитой. М.: Издательско – торговая корпорация «Дашко и К», 2007
4. Организация и финансирование инвестиций, В.П.Попков, В.П. Семенов. М.: Инфра – М, 2006

УДК 378.1:331.5

Г.А. Сиротенко,
преподаватель
кафедры экономики и менеджмента

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА РЫНКА ТРУДА

В силу демографических причин сокращается численность молодежи трудоспособного возраста, что усугубляет дефицит трудовых ресурсов в целом и дефицит специалистов с высшим образованием, в частности. Выпускники ВУЗов по уровню подготовки и полученным компетенциям, как показывают опросы работодателей, не всегда соответствуют их требованиям. При этом и сами выпускники, не удовлетворенные предлагаемой работой, заработной платой и условиями труда, нередко отказываются от трудоустройства по полученной специальности. В совокупности это ведет к низкой эффективности использования труда молодых специалистов, что позволяет ставить вопрос и о «перепроизводстве» специалистов с высшим образо-

ванием, и о неудовлетворительном качестве их подготовки.

Социально-экономическая нестабильность и политическая напряженность оказывает сильное давление на молодежь как демографическую группу, которая считается одновременно и социально уязвимой, и социально опасной.

Невостребованность выпускников ВУЗов, их неудовлетворенность своим материальным положением и статусом в обществе может спровоцировать их девиантное поведение и привести, как это уже случалось в недавней истории целого ряда стран, к крупным социально-политическим взрывам. Особо значимым в этих условиях становится эффективное социальное партнерство, включающее

активную регулирующую деятельность государства.

Распад системы обязательного государственного распределения, существовавшей в советский период и охватывавшей почти всех выпускников высших учебных заведений, стал причиной того, что выпускники ВУЗов столкнулись с проблемой самостоятельного поиска рабочего места, к чему подавляющее их большинство не было готово. Образовался разрыв между ВУЗами и работодателями, в ряде случаев не заполненный до сих пор.

Важно отметить следующий серьезный момент: существует объективно обусловленное противоречие между возможностями подготовки специалиста в ВУЗе и потребностями в его знаниях и навыках непосредственно на рынке труда – т.е. образовывается так называемый «временной лаг» между началом процесса обучения и выходом выпускника на рынок труда – это приводит к количественным и качественным изменениям спроса на профессиональные знания.

В последние годы спрос на высшее образование резко возрос, и в то время на рынке труда сохраняется острая неудовлетворенная потребность в квалифицированных рабочих кадрах. Исторический опыт показывает, что даже в условиях стабильной экономической ситуации и относительной доступности информации о рынке труда значительное количество выпускников оказывается в определенной степени не готовым к переходу от учебы к работе. Еще более острыми становятся проблемы поиска и подбора первого рабочего места для выпускника ВУЗа в условиях высокой социально-экономической неопределенности и рисков, возникающих во время экономических спадов и кризисов.

Молодежь на рынке труда можно охарактеризовать как менее конкурентоспособный трудовой потенциал в силу

того, что полученные теоретические знания еще не подкреплены достаточно адаптированным практическим опытом. На вновь открывающиеся вакансии работодатели предпочитают отбирать наиболее талантливых выпускников с высоким уровнем интеллекта, одаренных соответствующими профессиональными и личностными качествами, имеющих высокий уровень компьютерной грамотности, владеющих иностранными языками. В результате для значительной доли выпускников предоставленная в свое время свобода выбора профессии оказалась не обеспеченной возможностями для самореализации личности. Иначе говоря, личностные интересы и устремления вступили в противоречие с объективными условиями рынка труда.

Столкнувшись с такой реальностью, молодые люди теряются, испытывают глубокие переживания, болезненно воспринимают свои неудачи и, как следствие, разочаровываются в жизни. Поэтому с социальной точки зрения чрезвычайно важна минимизация противоречий и конфликтов между субъективными запросами студенчества и возможностями общества их удовлетворять.

Изучение данного вопроса, связанного с влиянием кризиса рынка труда на сознание и поведение студенческой молодежи, обусловлена еще и тем, что профессиональная мотивация студенчества во все времена служила инструментом для определения направления изменений, происходящих не только в отношении последующих возможностей самореализации молодых людей или перспектив развития их образования, но и в целом социально-экономического вектора развития всей страны. Кроме того, это еще раз подтверждает основные положения «Концепции экономического детерминизма», доказывающие, что экономические факторы, экономическая структура обще-

ства, совокупность производственных отношений определяют вектор развития не только государственного строя, его политическое содержание, но являются решающими при объяснении социального поведения гражданского общества, в котором студенческая молодежь – это главный наиболее активный и ресурсоемкий базис.

Концептуальные положения экономического детерминизма были представлены Карлом Марксом (1818-1883), а затем глубоко изучены и обобщены Полем Лафаргом (1842-1911), автором известной научной работы «Экономический детерминизм Карла Маркса», где он обоснованно доказывает зависимость общественных отношений, объективно проявляющихся через социальный прогресс, справедливость, свободу выбора от экономических отношений, и на их основе социально – экономических условий, складывающихся в обществе.

Формирование и раскрытие трудового потенциала молодежи начинается в процессе получения высшего профессионального образования, неотъемлемой частью которого является ориентация на качественное трудоустройство не только с точки зрения профессиональной реализации, но и с точки зрения максимальной мотивационной стимуляции через достойную заработную плату.

Не случайно, анализируя проблемы социального развития молодежи в условиях риска, видим, что, наследуя и воспроизводя сложившиеся общественные отношения, каждое новое поколение обеспечивает сохранение целостности общества и участвует в его совершенствовании и преобразовании на основе своего личного потенциала. Тем самым, осуществляется как развитие молодежи, так и общества в целом: ведь уже в школьные годы, думая о профессии, молодые люди определяют с направленностью своего образования

(естественнонаучное, гуманитарное, физико-математическое или др.), а при выборе характера труда руководствуются такими критериями как: умственный или физический, распорядительный или исполнительный. Конечно, это происходит под активным влиянием внешних факторов, связанных с развитием экономических отношений, ментальностью, степенью информированности не только о системе высшего профессионального образования, но и о тенденциях и перспективах развития рынка труда в регионе.

Основная проблема современного рынка труда лежит в плоскости рассогласованности интересов бизнеса, ВУЗов и молодых людей, получивших высшее образование. Т.е. существует диспропорция между потребностями бизнеса в соответствующих компетенциях выпускников и перечнем компетенций, которые в соответствии государственным образовательным стандартом формирует ВУЗ. Эта ситуация усугубляется отсутствием целевых установок большей части студентов на свое будущее профессиональное развитие, то есть, бизнес нуждается в одних компетенциях, ВУЗ предлагает другие, а студент вообще растерян и толком не знает, где ему применить полученные знания.

Современный рынок труда предъявляет высокие требования к молодым специалистам. Для того, чтобы спрос и предложение на рынке труда были сбалансированы, сокращалось число «невостребованных» секторов, необходима выработка мотивационных конструкций, использование которых в значительной мере повышает профессиональное самоопределение, самосознание и самооценку молодых специалистов, способствует формированию трудовых ориентиров.

Высшее образование в настоящее время воспринимается как императивное требование работодателя, как необходи-

мое, но недостаточное условие получения рабочего места в эффективном сегменте рынка труда. Часто высшее образование, даже там, где ранее его не требовалось, должно быть подкреплено дополнительным образованием, направленным на углубление или специализацию знаний и умений. Присущие трудовой сфере сложность и динамичность порождают нередко у молодых специалистов неточные представления о ней, вызывают у них неадекватные ожидания. С другой стороны, во многих случаях работодатель не получает того работника, который ему нужен, и вынужден поэтому инвестировать средства в переобучение кадров.

Указанные обстоятельства актуализируют изучение взаимных ожиданий работодателей и специалистов - выпускников ВУЗов, чтобы приблизиться к решению целого ряда проблем. К ним, прежде всего, относятся преодоление несоответствия между рынком труда и рынком образовательных услуг, сокращение масштабов распространения неформальных отношений, выстраивание новой организационной культуры.

Работодатель, желающий отвечать новым вызовам, стремится обеспечить большую гибкость наемного труда через ротацию рабочих мест, разнообразие рабочих операций, повышения адаптивности, разнообразия трудовых навыков, непрерывное обучение, внедрение гибких графиков рабочего времени и т.п.

Если во времена господства промышленного капитализма от работника требовалось выучить определенный набор приемов на всю оставшуюся жизнь, то в новейшее время работник должен быть готов к постоянному овладению новыми навыками по мере внедрения новых информационных технологий. Он должен обладать способностью видеть организацию не через призму узкой специализации, а находить место отдельной пробле-

мы в общей системе производственной деятельности.

В этих условиях работодатель предъявляет все более высокие требования к качеству «человеческого капитала». Современный работник должен обладать так называемым проектным типом мышления, в основе которого лежит не стремление к стабильной и постепенной карьере в рамках одной организационной структуры, а интерес к конкретному проекту и признанию среди коллег-профессионалов. Работник должен свободно переходить от одного исследовательского проекта к другому. Свою карьеру он делает сам, а не принимает от корпоративной бюрократии. Проектный характер работы, ситуативная занятость ведут к снижению уровня корпоративной лояльности и величины «социального капитала», дефицит которого может быть частично восполнен созданием профессиональных сетей.

Происходит изменение требований к рабочей силе не только в профессионально-квалификационной сфере труда, но также и в социально-психологической и социально-культурной плоскостях. Если основными морально-психологическими качествами работника в эпоху промышленного капитализма были, прежде всего, дисциплина, знание своего места в организационной иерархии и технологической цепочке, исполнительность, то новые императивы ориентируют на большую инициативу и самостоятельность, способность работать во временных рабочих группах (командах), высокую мотивацию к переобучению.

В этой ситуации руководитель объективно заинтересован в том, чтобы обеспечить работнику возможность получения новых знаний, навыков и инвестиций. В случае, если новые знания и умения требуют эксклюзивной подготовки, он берет на себя создание и финансирование как

образовательных структур, так и обучение кадров.

Глобализация социально-экономического пространства, активное внедрение новых технологий, повышение значимости информационного ресурса, рост конкуренции на национальных и мировом рынках - эти и многие другие факторы заставляют менеджмент организаций интенсифицировать поиск факторов достижения конкурентных преимуществ, среди которых человек занимает особое место.

В современных условиях намечаются тенденции, проявляющиеся в переходе от узкой специализации и ограниченной ответственности - к широкой профессиональной ответственности; от планируемой карьеры - к гибкому выбору пути профессионального развития; от ответственности менеджеров за развитие персонала - к ответственности самих работников за собственное развитие.

Что касается требований работодателей к нанимаемым сотрудникам, то они, как правило, не отличаются разнообразием. В проранжированном виде они выглядят примерно следующим образом:

- опыт работы - 86,6%;
- наличие высшего образования - 80,4%;
- наличие нужных связей - 70,5%;
- знания и трудовые навыки - 60,4%.

Таким образом, современный работодатель весьма требователен, но его ожидания достаточно противоречивы: он сознает остроту кадровой проблемы, которую пытается решить самостоятельно; склонен продвигать и переобучать собственных работников, а при приеме на работу отдает предпочтение имеющим опыт работы и обладающим нужными связями. Не случайно складываются массовые представления о жестком требовательном работодателе, которому не так просто угодить.

Следует интерпретировать еще один интересный феномен:

24% студентов-старшекурсников заявили о намерении по окончании ВУЗа получить второе высшее образование (ВВО) в ином учебном заведении. Причем речь идет не о дополнительном образовании, а именно о получении другой специальности. Заметим, что этот феномен нов для нашего общества, где ВВО получали либо люди, значительно продвинувшиеся по карьерной лестнице и намеренные двигаться дальше, либо получившие высшее образование в иных социально-экономических условиях и стремящиеся адаптироваться к новой реальности.

Стремление нынешних молодых специалистов получить ВВО может объясняться:

Во-первых, вынужденным характером выбора между доступностью образования и его качеством в пользу доступности, что приводит к неконкурентоспособности на рынке труда, и ВВО - есть стремление компенсировать образовательный ресурс сомнительной ценности.

Во-вторых, тем, что первый выбор профессии совершался молодыми людьми, не представляющими себе ни будущего содержания труда, ни перспектив карьерного роста. Для них это оборачивается кризисом профессиональной идентичности. Выбор же второго высшего образования совершается сознательно с учетом опыта обучения и, для многих, работы в период обучения.

В-третьих, при поступлении в ВУЗ абитуриенты испытывают сильное давление родителей (по нашим данным, такое решение принимали самостоятельно менее половины студентов). Большинство родителей стремится предоставить своим детям такой ресурс социальной мобильности, как высшее образование. При этом возможности значительной части семей исчерпываются помощью на этапе по-

ступления (с известными ограничениями в отношении престижности ВУЗа) и поддержкой в период обучения. Между тем в современных условиях особое значение имеет помощь при трудоустройстве.

В-четвертых, и это имеет особое значение, стереотипы массового сознания, касающиеся представлений о современной корпоративной культуре (жесткие требования к персоналу, непонятные, плохо формализованные отношения с руководством, чувство незащищенности в отсутствии прописанных норм трудового поведения) порождают у определенной части выпускников фобии в отношении рынка труда. В этом смысле получение второго высшего образования становится отсрочкой от вступления в самостоятельную, «взрослую» жизнь.

Заключение

В современных рыночных условиях молодым людям приходится динамично адаптироваться к требованиям рынка труда, и в этом отношении у них больше преимуществ по сравнению с поколением их родителей вследствие влияния вполне конкретных социально-экономических факторов: усиление роли информационных ресурсов на процесс формирования человеческого капитала, высокая экономическая активность родителей, изменения в структуре высшего и среднего образования.

Молодежь XXI века оказывается более мобильна, лучше приспособляется к постоянно меняющимся условиям, вследствие изменяющихся социально-экономических условий: возможность использования и применения на практике обширных массивов информации (ресурсы интернета, прежде всего); более независима (если не экономически, то в плане трудового и профессионального самоопределения) и самостоятельна как результат системы семейного воспитания (родители все меньше

уделяют времени своим детям вследствие усиления собственной экономической активности) и системы образования (следование стандартам современной Болонской системы, что предполагает значительное увеличение объема самостоятельной подготовки).

В современном обществе, социально-экономическое развитие которого построено на механизме «здоровой», добросовестной конкуренции, основными инструментами, обеспечивающими вертикальные продвижения, являются образование и профессионализм. Между тем, анализ контуров существующей структуры российского социума свидетельствует о так называемой статусной несовместимости - рассогласовании идентификационных признаков социальных слоев. К таким выводам приводят ранее полученные нами результаты: лишь треть образованных людей получает относительно высокие доходы и, в то же время, лишь треть тех, кто такие доходы получает, имеет высшее образование.

Проблемы поствузовской адаптации, связанные с низкой зарплатой в целом ряде сегментов рынка труда, причем часто именно в тех, которые могли бы обеспечивать конкурентоспособность всей страны (например, промышленность, наука), вынуждают выпускников реализовывать модели поведения за пределами своей профессионализации, включая переквалификацию и выезд из страны («утечка мозгов»).

Низкая оплата труда дипломированных специалистов приводит к тому, что лишь меньшинство получающих диплом о высшем образовании собираются работать по специальности.

Получаемое сегодня высшее образование в большой степени является не специальным, а универсальным, его ценность определяется не суммой полученных знаний (которые слабо востребуются),

а суммой компетенций, которые как раз хорошо реализуются в новой структуре экономики. Отчасти эти тенденции идут параллельно с мировыми трендами, которые указывают на рост востребованности транспрофессионалов, главным качеством которых является способность к эффективному до- и переобучению. Но есть и важное отличие. Карьерный рост гибких и универсальных работников в развитых экономиках зависит преимущественно от их профессионализма. Карьерный рост в нашей стране (и работодатели, и работники в этом совершенно согласны) зависит, прежде всего, от «социального капитала» (связей, знакомств) и лояльности работодателя.

На основании вышеизложенного в системе высшего образования представляется необходимым:

1. Разработка специального образовательного модуля правовой, психологической и социальной поддержки обучающихся и выпускников учреждений высшего профессионального образования на рынке труда, включающего, в частности, лекции, практические занятия, тренинги, круглые столы по правовым основам трудоустройства и развитию навыков поиска работы;

2. Развитие служб содействия трудоустройства в ВУЗах, определение статуса и финансовых условий работы службы, расширение методической работы, формирование общественного уважения и признания этой службы как значимого института, доверия к данной структуре как организации, обладающей действенными инструментами помощи и поддержки выпускников при поиске работы;

3. Поддержка проведения научно-практических конференций для обмена опытом организации этой работы в иных ВУЗах, Дней карьеры и Ярмарок вакансий, организация практик и стажировок на многоканальной основе с участием заин-

тересованных субъектов, к которым относятся и работодатели, и студенты, ВУЗы, комитеты по делам молодежи, комитеты по труду и занятости, родительская общественность.

С учетом рисков и ограничений в перспективе необходима кардинальная смена парадигмы развития рынка труда, ориентированная на самодостаточное региональное развитие с опорой на внутренние ресурсы и равноправное партнерское участие государства, бизнеса и трудоспособного населения, в первую очередь молодежи.

При этом основными направлениями обеспечения устойчивого развития рынка труда должны стать:

1. Формирование диверсифицированной региональной экономики, основанной на развитии экономических зон инновационно-производственного типа, позволяющих ускорить развитие высокотехнологичных, наукоемких отраслей, использующих трудовой потенциал выпускников ВУЗов;

2. Комплексная многосторонняя интеграция научно-образовательного комплекса, органов государственного регулирования рынка труда и субъектов предпринимательской деятельности при качественном обеспечении использования трудового потенциала квалифицированных молодых специалистов;

3. Создание благоприятных инвестиционных условий для развития предпринимательской инициативы, ориентированной на создание высокодоходных рабочих мест во всех сферах деятельности;

4. Стимулирование развития высокотехнологичных секторов и кластеров не только повышающих инвестиционную привлекательность нашего региона, но в большей степени способствующих увеличению субъектов хозяйственной деятельности и, соответственно, рабочих мест.

Список

использованных источников

1. Арсентьева Н.М., Бусыгин В.П., Харченко И.И. Модели поведения молодежи в сфере образования и на рынке труда: механизмы и факторы формирования. (г. Москва, Регион: экономика и социология, 2012 г., № 1, с. 126-140)

2. Вавилина Н.Д. Запросы рынка труда к системе профессионального образования в условиях инновационного развития. (г. Москва, Регион: экономика и социология, 2014 г., № 3, с. 146-156)

3. Г.А. Резник, М.А. Курдова Проблема социально-экономической устойчивости ВУЗа в условиях реформирования. Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов. (Сборник статей. Материалы XV Международной научно-практической конференции, г. Пенза: Приволжский дом знаний, 2012 г.)

4. Зубок Ю.А. Проблемы социального развития молодежи в условиях риска. Социологические исследования. (г. Санкт-Петербург, 2013 г., № 4, с. 42-51)

5. Ивлев А., Гарайбех Ю. Организация и стимулирование труда: зарубежный опыт. (г. Москва, Человек и труд, 2013 г., №12, с. 61-64)

6. Калинина А. Бизнес-диагностика рабочего места. (Человек и труд, 2014 г., № 4, с. 75-77)

7. Кучигина С.К. Гендерные аспекты современного рынка труда. (Монография, г. Пенза, 2013 г.)

8. Кучигина С.К. Социология. (Учебно-методическое пособие для ВУЗов, г. Москва, 2014 г.)

9. Мартынова А.П., Рошин С.Ю. Оценка эффективности и спрос на оценку эффектив-

ности государственных программ на рынке труда. Вопросы государственного и муниципального управления. (г. Москва, Дело, 2012 г., № 4, с. 27-47)

10. Резник Г.А., Маскаев М.И. Экономическая сущность трудового потенциала. Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов: сборник статей XIII Международной научно-практической конференции. (г. Пенза: Приволжский дом знаний, 2012 г.)

11. Резник Г.А. Подготовка инновационно-ориентированного специалиста – основа устойчивого развития региона. Проблемы социально-экономической устойчивости региона: сборник материалов V Международной научно-практической конференции. (г. Пенза: РИО ПГСХА, 2011 г.)

12. Скачкова Л.С., Соколова А.А. Рассогласование интересов бизнеса, ВУЗов и выпускников, как основная проблема современного рынка труда. (Электронный ресурс: http://www.career-st.ru/career_cruising/lib/89)

17. Третьякова Л.А. Стратегические направления формирования устойчивого жизнеобеспечения населения сельских территорий. (г. Орел: изд-во Орел, ГАУ, 2013 г., 365 с.)

18. Третьякова Л.А. Региональные особенности политики занятости на сельских территориях. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. (г. Санкт-Петербург, 2014 г., № 47, с.13-17)

19. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности. Методологические проблемы социальной психологии. (г. Москва, Наука, 2014 г., с. 89–105)

20. Ядов В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Диспозиционная концепция. (2-е расширенное изд., г.Москва, ЦСПиМ, 2014 г., 376 с.).

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ (на примере Приднестровья)

Торговля является одной из важных отраслей экономики любой страны. Социально-экономическая роль торговли проявляется в ее воздействии как на сектор производства (способствуя развитию производства востребованной на рынке продукции), так и на сектор потребления (удовлетворяя потребности и способствуя повышению уровня жизни населения). Розничная торговля представляет собой предпринимательскую деятельность, или деятельность в сфере обмена и выступает важным звеном системы товародвижения, осуществляющим реализацию продукции конечным потребителям. Это активный субъект товарного обращения, связующий изготовителей и потребителей продукции [3, с.16-21].

Особое внимание развитию сферы торговли должно уделяться в современных рыночных условиях функционирования экономики. Торговля является индикатором развития потребительского сектора, поскольку розничный товарооборот отражает спрос населения на товары и услуги.

В системе отношений между отраслями экономики страны торговля занимает место посредника между производством и потреблением. В обмен на предоставленные населению товары (и услуги) торговля получает огромные денежные средства, значительную часть которых передает производственным предприятиям в обмен на произведенные ими для населения товары [1].

Торговля обеспечивает 20-22% внутреннего валового дохода. Чем рациональнее организованы юридические, эко-

номические и прочие отношения между контрагентами, участвующими в перемещении товара по пути от производителя до конечного потребителя, тем эффективнее будет функционировать не только торговая отрасль, но и экономика в целом. В связи с этим значение государственного регулирования торговли трудно переоценить [1].

Развитие торговли в ПМР предопределяется воздействием внутренних и внешних факторов, во многом обусловленных неопределенностью политико-административного статуса Приднестровья.

В современных условиях, когда во всем мире происходит глобальное распространение сетевого ритейла, усиление конкуренции в торговле, широкое внедрение инноваций в торгово-технологические процессы и управление торговой отраслью, в Приднестровье, на наш взгляд, эти явления имеют несколько замедленные темпы развития.

С целью более подробного анализа рассмотрим основные показатели развития внутренней торговли (объем и структуру розничного товарооборота) на потребительском рынке Приднестровья.

В ПМР за период с 2000 по 2014 годы розничный товарооборот увеличился в 7,3 раза, причем темп роста непродовольственных товаров (в 10,6 р.) почти в 2, 0 раза превышает темп роста розничного товарооборота продовольственных товаров (см. табл.1), высокие темпы роста общего объема товарооборота отмечены за период с 2000г. по 2005 год – в 4,1 раза, а наи-

Таблица 1

**Динамика структуры розничного товарооборота Приднестровского региона
за период 2000-2014гг. (тыс. рублей ПМР/ в тыс. долларов США)****

Наименование показателя	2000	2005	2010	2012	2013	2014	Темп роста*, 2014г. к 2000г., %	Темп роста*, 2014г. к 2010г., %
Розничный товарооборот, всего, тыс. рублей ПМР /тыс. долларов США	430015 /93598	3073250 /378773	4787835 /506156	6056269 /649449	7925830 /714038,7	7580818 /682956,6	729,7	134,9
Темп роста* к предыдущему периоду, в %	-	404,6	133,6	128,3	141,0	95,6	-	-
в том числе:								
продовольственные товары, в тыс. рублей ПМР /тыс. долларов США	249930 /54400	1408401 /173583	2356796 /249154	3163906 /284181	3320738 /299165,6	3232212 /291190,3	535,3	116,9
Темп роста* к предыдущему периоду, в %	-	319,1	143,5	114,06	120,1	97,3	-	-
непродовольственные товары, в тыс. рублей ПМР / тыс. долларов США	180085 /39197	1664849 /205190	2431039 /257003	3163906 /365268	4605092 /414873,2	4348606 /391766,3	1058,4	958,4
Темп роста* к предыдущему периоду, в %	-	523,5	125,5	142,1	113,5	94,4	-	-

* Темпы роста рассчитаны по показателям в долларах США.

**Рассчитано автором по данным ГСС и официальным курсам доллара США к рублю ПМР.

более медленными темпами увеличивался объем товарооборота в период с 2005 по 2010 годы, что объясняется влиянием мирового экономического кризиса.

Увеличение темпов прироста розничного товарооборота на 34,9% отмечается с 2010 по 2014 годы., в 2014 году оборот розничной торговли составил 664217 тыс долл. США, отмечается снижение его объемов на 4,4% по сравнению с 2013 годом. В 2014 году объем розничного товарооборота непродовольственных товаров достиг всего лишь 94,4 % уровня 2013 года.

В 2015 году в ПМР (по предварительным оценкам)[5] наблюдается дальнейшее

снижение всех макроэкономических показателей, в том числе и по развитию торговли.

В 2015 году объем розничного товарооборота составил 508693,5 [рассчитано автором] т.долл. США, наблюдается дальнейшее снижение общего объема розничного товарооборота (по сравнению с 2014 годом) на 25,5%, а по непродовольственным товарам - на 30%.

Причиной такого состояния потребительского рынка является влияние внешних и внутренних факторов, основными из которых можно назвать снижение импорта, потерю рынков сбыта отечествен-

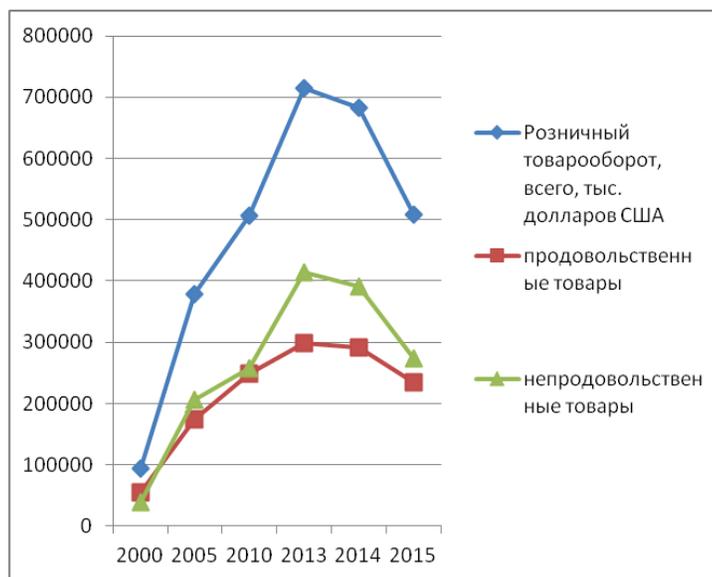


Рис. 1. Динамика структуры розничного товарооборота за период 2000-2015 годы, в тыс. долл. США [4] [5]

ными предприятиями (например, в России и Украине), уменьшение доходов на душу населения и т.д.

К законодательным актам, регулирующим деятельность на потребительском рынке в Приднестровье, относятся следующие: Закон Приднестровской Молдавской Республики от 22.07.1999 №189-3 «О внутренней торговле», с соответствующими дополнениями и изменениями, а также Закон ПМР № 48-ЗД-V «О внесении дополнений в закон Приднестровской Молдавской республики «О внутренней торговле», (принят Верховным Советом Приднестровской Молдавской республики 15 января 2014 года); Закон «О предпринимательской деятельности», Закон «О защите прав потребителя», «О внешнеэкономической деятельности», «О предпринимательском патенте», «О торгово-промышленной палате», «Об антимонопольной деятельности», Гражданский кодекс. В августе 2015 года было принято Постановление Правительства ПМР «Об

утверждении комплекса правил, регулирующих розничную торговлю на территории ПМР», в котором утверждены правила розничной продажи отдельных видов товаров народного потребления, правила работы мелкорозничной торговой сети, правила торговли на рынках и т.д.

Министерство экономического развития ПМР осуществляет экономическое регулирование в области внешней, внутренней торговли и предпринимательства и выполняет следующие основные функции:

- ✓ во-первых, занимается разработкой и реализацией государственной политики в сфере внешней, внутренней торговли и предпринимательства Приднестровской Молдавской Республики [6];

- ✓ во-вторых, несет ответственность за разработку, координацию и совершенствование проектов законодательных и иных нормативных правовых актов в области внешней и внутренней торговли и предпринимательства [6];

✓ в-третьих, проводит работу по формированию и совершенствованию нормативной правовой базы (в том числе договоров) в межгосударственных и межрегиональных торгово-экономических и инвестиционных отношениях, ведет реестр договоров и соглашений[6].

✓ и др.

Таким образом, для дальнейшего совершенствования организационно-экономического механизма развития торговли, необходимо:

- уделять пристальное внимание нормативной правовой базе в области потребительского рынка и торговли;

- разработать Стратегию развития торговли на долгосрочную перспективу;

- создавать рабочие места для трудоспособного населения с целью снижения уровня трудовой миграции населения за пределы республики;

- способствовать созданию роста реальных доходов населения;

- обеспечить равные условия конкуренции для всех предприятий независимо от их размеров и формы собственности, для чего необходимо как прямое государственное регулирование посредством нормативных актов, оказывающих непосредственное воздействие на организацию торговли, так и косвенное регулирование, которое охватывает финансово-кредитную, ценовую политику и т.д.;

- совершенствовать инфраструктуру торговли, отдавать предпочтение современным торговым форматам (супермаркетам, гипермаркетам, магазинам-дискаунтерам);

- регулировать размещение предприятий торговли, учитывая при этом интересы городского и сельского населения, магазины должны как можно ближе размещаться к населению, обеспечивая высокую эффективность капитальных вложений;

- в настоящее время развитие торговой отрасли во многом предопределяет ее инновационный потенциал. Создание собственных инновационных продуктов торговой отрасли – дело будущего. Современный же этап инновационного обновления следует связывать с умелым освоением и использованием достижений в области инновационной деятельности, которые имеют глобальные торговые системы. Пристальное внимание к глобализации как к таковой обусловлено тем, что хозяйственные структуры, работающие по принципу глобализационных сетей, имеют, поддерживают и развивают инновационные технологии, которые в современном мире считаются передовыми [2,с.64]. Поэтому необходимо способствовать внедрению инновационных технологий, применению современных форм работы с рынком и потребителем: систем самообслуживания, дисконтирования, франчайзинга, электронной торговли, моно- и мультибрендовых подходов к ассортиментной политике, формированию баз данных по клиентуре, электронной коммерции и т.д.

Список

использованных источников

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России.- М.:Инфра-М,2011- 239с.
2. Валевиц Р.П. Инновационное развитие национальной торговли: необходимость, реальность, перспективы.- Белорусский экономический университет. Библиотека.<http://bseu.by> с.64
3. Костенкова В.Г. Формализация роли розничной торговли в национальной экономике // Вестник ЮУрГУ. – 2008. – № 5. – С. 16-21.
4. Статистический ежегодник Приднестровской Молдавской республики. Государственная служба статистики ПМР – 2015 год.
5. <http://mer.gospmr.org/>
6. <http://mepmr.org/vneshnyaya-vnutrennyaya-torgovlya-i-predprinimatelstvo>

Секция

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

УДК 330.1

Л.В. Дорофеева,
*старший преподаватель кафедры
экономической теории и мировой экономики*

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Одной из основных черт рыночной экономики выступает конкуренция, которая распространяется на различные сферы, в том числе и на рынок труда. Следствием конкуренции и ограниченности рабочих мест является безработица, которая выступает как неизбежное явление общественной жизни. Безработица представляет собой сложное социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не занята в общественном производстве товаров и услуг и не может реализовать свои способности при помощи рынка труда по тем или иным причинам. Она влечет за собой расточение в огромных масштабах главной производительной силы общества - рабочей силы, существенное сокращение потенциального валового продукта и национального дохода страны. Очевидно, что при неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы экономическая система работает, не достигая границ своих производственных возможностей. Таким образом, показатель безработицы является одним из ключевых показателей для определения общего состояния экономики, для оценки

его эффективности. В силу этого, проблема безработицы в нашей республике приобретает исключительную актуальность. В Приднестровье проблема безработицы возникла при переходе к рыночному пути развития. Переход к рыночной экономике неизбежно привел к большим переменам в использовании трудовых ресурсов. Свертывание деятельности большого числа организаций, резкое ухудшение социально-экономического положения страны негативно сказались на эффективности использования накопленного производственного потенциала, став причиной резкого роста безработицы населения. Эта проблема нуждается в глубоком научном исследовании, всестороннем теоретическом анализе и выработке на этой основе практических рекомендаций по обеспечению занятости трудоспособного населения страны, снижению безработицы до минимального, социально допустимого уровня.

Возникновение безработицы в ПМР, как и в России, связано с развитием рыночных отношений и, прежде всего, рынка труда. Предпосылкой безработицы выступают спад производства и структурные

преобразования в экономике в результате кризисных явлений 2008 года.

На протяжении нескольких лет, приднестровская экономика постоянно сталкивается с новыми вызовами из - за меняющихся внешних факторов. Приднестровские предприятия регулярно вынуждены подстраиваться под новые правила игры, для того чтобы вести свою внешне-экономическую деятельность. В итоге все это сказывается на уровне безработицы.

Развиваться в состоянии блокады - именно эту, казалось бы, невыполнимую задачу пытаются выполнить приднестровские предприятия. В состоянии блокады республика живет с 2006 года. Несмотря на все сложности и препоны со стороны наших соседей, заводы и фабрики пусть и с трудом, но работают. Неизбежное сокращение объема производства не привело к росту безработицы. В 2011 году уровень безработицы не превышал 3,85%, в 2012-ом этот показатель был ниже 3,5%, а в 2013 году - составил меньше 3% (2,94). Снижение связано с тем, что за эти 3 года увеличилась численность занятого на-

селения в экономике республики – это в основном за счет увеличения численности индивидуальных предпринимателей. В Министерстве Финансов отмечают, что за 2 года количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей увеличилось более чем на 40%. Связывают это с усилением контроля со стороны органов государственной власти и борьбой с теневой экономикой. Уровень безработицы, по состоянию на конец 2014 года, в среднем зафиксирован на уровне 3,5%. В РФ – составил 5,3%, в РМ – 3,9%. Наибольший уровень безработицы зафиксирован на Украине. Он составил 9,7%. Притом, что критическая отметка – 7%. Нам до неё, к счастью, далеко.

Анализируя данные приведенной таблице можно отметить, что в сравнении со странами СНГ, уровень безработицы в Приднестровье самый низкий. К примеру, в России, за анализируемый период, этот показатель снизился с 6,5 до 5,5 процентов. В Молдове понижение наблюдалось только в 2012 году, а в 2013 уровень безработицы вновь вырос почти до 6,5%.

Уровень безработицы в ПМР, странах СНГ, ЕС, % на конец 2011-2014 гг.

№ п/п	Страна	2011 год	2012 год	отклонение 2012г. к 2011г.	2013 год	отклонение 2013г. к 2012г.	2014 год	отклонение 2014г. к 2013г.
1	Приднестровская Молдавская Республика	3,85	3,40	-0,45	2,94	-0,46	3,51	0,57
страны СНГ								
2	Российская Федерация	6,50	5,46	-1,04	5,50	0,04	5,10	-0,40
3	Украина	8,60	8,10	-0,50	7,70	-0,40	9,50	1,80
4	Казахстан	5,40	5,30	-0,10	5,20	-0,10	5,00	-0,20
5	Республика Беларусь	0,60	0,50	-0,10	0,50	0,00	0,50	0,00
6	Молдова	6,70	5,60	-1,10	6,40	0,80	4,00	-2,40
страны ЕС								
7	Германия	6,80	6,90	0,10	6,80	-0,10	5,10	-1,70
8	Франция	9,40	10,60	1,20	11,10	0,50	10,20	-0,90
9	Италия	8,90	11,20	2,30	12,70	1,50	13,40	0,70
10	Греция	19,20	25,70	6,50	28,00	2,30	25,70	-2,30
11	Испания	22,90	26,00	3,10	26,70	0,70	23,67	-3,03
12	Португалия	12,70	15,70	3,00	16,80	1,10	15,30	-1,50

В странах Евросоюза стабильное положение на рынке труда только в Германии, где число нетрудоустроенных не превышает 7%. Во Франции, Италии, Греции, Испании – напротив, наблюдается резкий рост безработицы. Сложнее всего найти работу грекам и испанцам. Итак, наличие циклической безработицы представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, служит проявлением макроэкономической нестабильности, свидетельством неполной занятости ресурсов. Также следует отметить, что безработица приводит к серьезным социально-экономическим последствиям, которые считаются, наряду с проблемами бедности и социальной нестабильности, наиболее острыми как на национальном, так и на глобальном уровнях.

В связи с этим, государство должно заботиться о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости. Пути решения проблемы безработицы подразделяются на: прямой и косвенный.

Прямой путь - это возрождение отечественного производства, организация новых рабочих мест во всех сферах хозяйственной деятельности.

Косвенный - это административное или законодательное регулирование занятости. Это означает:

1. Обеспечение правовой защищенности наемных работников.

2. Использование альтернативных форм занятости.

Помимо гибких и нетрадиционных форм занятости, предусматривающих возможность выбора оптимального режима работы самими работниками, нужно использовать и мировой опыт работы «дележа рабочих мест» (job-sharing) и «дележа работы» (work-sharing) во времени и пространстве. Сегодня ты работаешь, а завтра - я; ты - там, а я - здесь.

3. Развитие системы страхования от безработицы:

- повышение доли отчислений в фонд занятости, что позволит стимулировать структурную перестройку предприятий;

- использование страховых принципов, когда наряду с работодателем в формировании фонда участвует и сам работник;

- адаптация безработных к изменившимся требованиям рынка через систему профессиональной подготовки при максимальном учете имеющейся базовой квалификации;

- упрощение процедуры регистрации безработных в службах занятости.

4. Усиление гарантий в сфере оплаты труда и решение проблемы неплатежей заработной платы.

5. Создание действенной системы защиты наемных работников через механизм социального партнерства.

Перечисленные мероприятия не смогут полностью ликвидировать или существенно сократить циклическую безработицу. Такой результат достигается лишь при общем улучшении экономической ситуации в стране. Поэтому проводимая в стране политика по борьбе с безработицей должна ориентироваться на долгосрочный период, обеспечивая не только занятость населения, но и стабильный экономический рост.

При решении вопросов регулирования занятости населения, важно учитывать черты приднестровской модели рынка труда. Это: более высокая степень коллективизма, как традиционного способа взаимной поддержки работающих; разная скорость движения к рынку различных отраслей и секторов экономики; неравномерность перехода к рынку в отдельных регионах, городах и сельской местности.

В Приднестровье, которое трансформирует свою экономику в социально-рыночную, проблемы функционирования рынка труда приобретают статус

первоочередных. Вместе с тем, в условиях переходного периода, когда происходит установление совершенных трудовых отношений, ситуация на отечественном рынке труда характеризуется большим количеством негативных тенденций.

Следовательно, в современных условиях, исходным постулатом стратегии занятости в приднестровском обществе должен стать принцип достижения и поддержания эффективной занятости, допускающей безработицу в социально приемлемых пределах. Реализация этого принципа может способствовать оптимальное сочетание экономической эффективности и социальных результатов, которое будет различным в регионах, отличающихся своим экономическим потенциалом, структурой хозяйства, ресурсообеспеченностью и т.д.

Основными задачами государственной политики в области регулирования рынка труда должны быть:

а) содействие в реализации прав граждан на свободное распоряжение своими способностями к труду и достойный труд по свободно выбранному роду деятельности и профессии;

б) обеспечение реализации прав граждан на защиту от безработицы;

в) обеспечение соблюдения прав в области охраны труда и его оплаты, а также предотвращение нарушений прав трудящихся, в том числе дискриминации в сфере труда;

г) содействие обеспечению работодателей рабочей силой в необходимом количестве и требуемой квалификации.

Достижение эффективной занятости населения в среднесрочной перспективе будет осуществляться посредством создания правовых и экономических условий, обеспечивающих развитие гибкого, эффективно функционирующего рынка труда, позволяющего преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, обеспечить повышение качества рабочей силы, мотивацию к труду, а также реализацию прав граждан на защиту от безработицы. Существенное влияние на расширение занятости окажет развитие предпринимательства, повышение спроса на рабочую силу со стороны работодателей, а также эффективность реализации мер по содействию занятости населения республики.

Список

использованных источников

1. Безработица, структурная перестройка экономики и рынок труда Восточной Европе и России.- М., 2005.
2. Бурла М.П. В.А. Гушан И.М. Казмалы «Экономика Приднестровья на переходном этапе», Тирасполь 2000 г.
3. Ванкевич Е. В. Экономические отношения занятости: закономерности развития и регулирования. - Мн.: БГЭУ, 2008.
4. Плакся В.И. Безработица: теория и современная российская практика / В.И. Плакся. - М: Наука, 2006.
5. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда./ Под ред. А. И. Рофе.- М.: Издательство "МИК", 2007.
6. <https://tv.pgtrk.ru/news/20150417/30698>
7. <https://tv.pgtrk.ru/news/20140526/19767>

СПОСОБЫ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК И ИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ

Современный мировой рынок – это рынок ожесточённой конкуренции за покупателя, и для того, чтобы занять на этом рынке «свою» нишу и найти «своего» покупателя, необходима постоянная сложная и профессиональная работа. Сегодня это не просто заключение разовых сделок, а установление долговременных контактов не только в сфере обмена, но и в сфере производства, т.е. на основе международной производственной кооперации.

В теории и практике определены три способа выхода на внешний рынок:

- установление экспортером постоянных связей по продвижению своего товара;
- совместное предпринимательство;
- зарубежное инвестирование.

При этом необходимо отметить, что первые два способа выхода на внешний рынок основаны на производстве товара в стране - производителе с последующим его экспортом. Третий способ – это производство товара в других странах с участием отечественного капитала. В этом случае экспортируется не готовая продукция, а необходимые для производства: капитал, технологии, рабочая сила и сырье.

Связи по продвижению своего товара экспортер может осуществлять в форме прямого или косвенного экспорта.

Совместное предпринимательство осуществляется в формах производственно-сбытового объединения, ассоциации делового сотрудничества, концессии, совместного предприятия.

Зарубежное инвестирование осуществляется в формах: приобретения ценных бумаг иностранных компаний,

создания нового предприятия за рубежом, приобретения действующего иностранного предприятия, создания совместного с зарубежным партнером предприятия, называемого «смешанным обществом».

Выбор способа выхода на внешний рынок каждое предприятие определяет исходя из своих целей, вида товара, наличия информации, профессиональных кадров и т.п. Главной целью выхода предприятия на внешний рынок является увеличение объема продаж, минимизация затрат и, как результат, увеличение прибыли. Целью может быть также установление производственных контактов, участие в кооперационных связях или инвестирование за рубежом, которое обеспечивает получение прибыли.

Процедура и техника выхода предприятия на внешний рынок включает в себя создание информационной базы, участие в выставках и ярмарках, электронных торгах и т.д.

В настоящее время субъекты внешнеэкономической деятельности самостоятельно изыскивают возможности реализации своего права выхода на внешний рынок, и они должны знать не только соответствующие способы и формы, но и подходы к определению наиболее эффективных из них, именно для себя, для конкретной сделки или выбора более эффективной формы совместного предпринимательства. Поиск партнера – это только часть проблемы; надо найти и наиболее эффективный способ товародвижения, которое связано со значительными дополнительными затратами.

В практике заключения любой внешне-торговой сделки следует выделить два аспекта:

1. Поиск информации о потенциальном партнере.

2. Умение глубоко анализировать полученную информацию.

При выборе иностранного партнера собирается информация по направлениям:

- технико-экономическому (технический уровень продукции, производственные возможности и т.п.);

- финансово-экономическому (платежеспособность, ликвидность и т.д.);

- научно-техническому (затраты на НИОКР, уникальность продукции, лицензионная деятельность);

- организационному (уровень организации и управления, изменения и их результативность);

- правовому (выполнение обязательств, участие в судебных процессах).

Собранная информация сводится в так называемую информационную карту фирмы, которая включает в себя:

1. Общие сведения о фирме – полное наименование, место и время регистрации, организационно-правовая форма, юридический адрес, банковские реквизиты, факс, телефон.

2. Показатели, характеризующие деятельность фирмы – величина акционерного капитала, товарооборот, вид деятельности, характер собственности, номенклатура экспорта и импорта, технико-экономические показатели, уровень технической и технологической оснащенности, затраты на НИОКР, финансовые показатели.

3. История образования фирмы, место её в национальной экономике, характеристика руководителей фирмы, длительность их работы в данной фирме.

Собранные материалы постоянно обновляются и анализируются и по ним составляется справка-досье на потенциального партнера.

На этапе подготовки контракта необходимо выяснить следующие вопросы:

1. Кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам фирмы в случае ее банкротства?

2. Кто будет оплачивать долги фирмы в случае банкротства?

3. Кто имеет право заключать контракты от имени фирмы?

4. В чем ведении находится решение вопросов связанных с подписанием контракта?

Сбор информации о партнере и ее анализ, принятие решения о способе и форме выхода на внешний рынок производится работниками отдела ВЭД. Они также занимаются технической стороной решения всех вопросов связанных с выходом на внешний рынок и в зависимости от способа и формы выхода на него определяется цена товара.

Экспорт продукции может быть прямым или косвенным, но при обеих формах предприятие самостоятельно принимает решение о партнере по реализации, цене, способе платежа и т.п. Осуществление прямого экспорта возможно и эффективно для следующих категорий предприятий:

-участвующих в целевых правительственных программах;

-имеющих опыт создания конкурентоспособной продукции и ее реализации на внешнем рынке;

-производителей конкурентоспособной продукции наукоемких, высокотехнологических отраслей;

-работающих в отраслях, решающих глобальные проблемы.

Необходимо подчеркнуть, что прямой экспорт доступен не всем предприятиям и прямой выход на внешний рынок довольно сложен и дорог. Прямой экспорт включает в себя не только продажу продукции, но и зачастую предоставление услуг, таких как:

- обучение пользованию продукцией;
- предоставление услуг высококвалифицированных инструкторов и переводчиков для зарубежных фирм;
- предоставление оборудования необходимого во время обучения производственного процесса, сервисного и ремонтного обслуживания.

При осуществлении прямого экспорта в структуре предприятий должны быть подразделения, которые непосредственно реализуют продукцию на внешний рынок и их система сбыта может быть представлена:

- собственной сбытовой сетью;
- представителями данного предприятия за границей и в своей стране;
- совместной сбытовой деятельностью с зарубежными фирмами.

Создание собственных сбытовых компаний на зарубежном рынке обуславливается следующими преимуществами:

- возможностью поддержания цен на продукцию на более высоком уровне и оперативного приспособления их к имеющемуся спросу;
- экономией на издержках по продвижению товаров на рынок, на транспортных расходах и рекламе;
- обеспечением быстрого и эффективного распространения информации о новых видах продукции;
- обеспечением качественного послепродажного технического обслуживания;
- использованием достижений опыта управления и маркетинговой деятельности, накопленных в материнской компании, которая ведёт подготовку и переподготовку сотрудников и др.

Вторая форма – это косвенный экспорт, т.е. установление контактов с потребителями экспортной продукции через посредников. Косвенный экспорт используется в том случае, если рынок товара отличается национальными особенностями, правовыми ограничениями и сложностями

сбыта, а также при реализации товаров массового спроса, когда производитель не в состоянии охватить конечных потребителей и ему выгоднее иметь дело с посредниками.

Различают следующие виды торговых посредников:

- торговые фирмы (дилеры), которые могут быть представлены торговыми домами, экспортными фирмами, импортными фирмами, розничными и оптовыми, дистрибьюторскими фирмами и стокистами;
- комиссионные фирмы, которые могут быть представлены экспортными и импортными фирмами;
- торговые агенты, которые подразделяются на агентов в стране принципала, экспортных агентов и импортных агентов (агенты-резиденты);
- брокеры.

Экспортер, используя посредников, должен знать национальное, региональное и международное законодательство о посредниках, в частности такие как: «Директива ЕС в отношении независимых коммерческих агентов» (1986г.), «Конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров» (1983г.) и другие законодательные формы.

При выборе международного посредника также необходимо проработать и изучить следующие вопросы:

- объем услуг, предоставляемых посредником производителю;
- отношение посредников к торговой марке производителя;
- возможность увеличения продаж при помощи посредника;
- расходы, необходимые для поддержания посредника;
- местонахождение посредника по отношению к клиентам;
- степень соответствия практики посредника требованиям производителя;
- участие посредника в мероприятиях по стимулированию продаж;

- финансовое положение посредника;
- формы управления фирмой посредника;
- размер расходов в связи с использованием посредника;
- объем рекламной деятельности, осуществляемой посредником, и условия её оплаты;
- способы и размер оплаты услуг посредника;
- объем предоставляемой посредником информации о рынке;
- наличие жалоб со стороны конечных потребителей на работу посредника;
- эффективность операций, совершаемых через посредников.

Торговые посредники, в особенности в виде крупных фирм, обладают собственной сбытовой сетью – дилерами, имеют свою материально-техническую базу, склады, магазины, демонстрационные залы, мастерские по ремонту.

В мировой практике получили распространение посреднические структуры в виде внешнеторговых объединений, экспортных или импортных торговых организаций, а также международных торговых домов и различных ассоциативных объединений, т.е. обществ, обеспечивающих эффективность внешнеэкономической деятельности.

Использование посредников, обеспечивает следующие преимущества:

- повышение оперативности сбыта товаров и ускорение оборота капитала;
- уменьшение сроков хранения и предпродажного сервиса;
- продажи товара на иностранном рынке по более высоким ценам, непосредственно в момент улучшения конъюнктуры;
- снижения издержек на единицу продукции.

Таким образом, выбор формы экспорта определяется, прежде всего, объемом внешнеторгового оборота фирмы, профессионализмом кадров, видом товара и его

конкурентоспособностью, отношениями с потребителями и посредниками.

Совместное предпринимательство представляет собой производственную или коммерческую деятельность партнеров двух и более стран в различных формах, содержанием которой является кооперация в сфере производства, обращения, сервиса и инвестициях и др.

Общим признаком совместного предпринимательства является согласование экономических интересов, планирование совместной деятельности и долгосрочное сотрудничество.

Общим мотивом в деятельности всех участников такой формы сотрудничества является желание каждой из сторон – участниц использовать возможности своего партнера.

Преимуществами кооперационных связей являются:

- объединение сил в строительстве, реконструкции, модернизации производства;
- объединение усилий партнеров из разных стран в научно-технических и технологических разработках;
- более полное использование имеющихся мощностей, материальных ресурсов и персонала;
- специализация на производстве деталей, узлов и изделий;
- использование возможностей партнеров по расширению экспорта.

К основным формам совместного предпринимательства относятся:

концессии, производственно-сбытовые компании, консорциумы, ассоциации, толлинговые операции.

Толлинг представляет собой работу предприятия на давальческой основе и суть его состоит в том, что иностранная фирма заключает с фирмой другой страны толлинговый договор, согласно которому она финансирует импорт сырья и его переработку и оплачивает работу фирмы. Собственником произведенной из сырья

продукции является иностранный кредитор. В результате такого сотрудничества фирма-производитель возмещая затраты по переработки сырья, получает прибыль и возможность проникновения со своей продукцией на рынок иностранного партнера.

Высшей формой совместного предпринимательства является совместное предприятие. **Совместные предприятия (СП)** – это форма правового и хозяйственного сотрудничества с иностранным партнером, при котором создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций. Эта форма выхода на внешний рынок имеет следующие преимущества:

- долговременность соглашения;

- возможность комплексного использования, усилий партнеров по взаимодействию на всех стадиях производства и во всех сферах деятельности (научно-технической, коммерческой и т.п.);

- объединение наиболее сильных взаимодополняющих элементов производительных сил, принадлежащих партнерам;

- возможности достижения целей партнеров, выходящих за рамки возможностей каждой из сторон.

Результатом создания СП, с одной стороны, должно быть повышение конкурентоспособности совместно произведенной продукции, с другой – использование возможностей и связей иностранного партнера на мировом рынке.

Характерной особенностью СП является то, что производимые товары и услуги находятся в общей собственности отечественного и иностранного партнера, а реализация продукции производится как в стране базирования совместного предприятия, так и за рубежом.

Создание СП способствует преодолению различного рода барьеров, затруд-

няющих развитие внешнеэкономических связей между странами.

Стратегией и мотивами создания совместного предприятия являются:

- повышение эффективности производства, сокращение объема затрат капитала при создании новых мощностей производств;

- повышение эффективности действующего производства, маркетинга, сбыта продукции;

- доступ к более дешевым факторам производства (сырье, рабочая сила, энергия);

- повышение рентабельности за счет экономии расходов ресурсов, в результате использования новых технологий и организации труда;

- упрощение обмена патентами, лицензиями и ноу-хау.

Составной частью стратегии СП также является расширение операций, которые обеспечивают:

- проникновение на новый потребительский рынок;

- вступление в новую сферу деятельности;

- приобретение новой производственной базы или новых каналов сбыта;

- расширение и диверсификация, существующего производства путем выпуска новых товаров и выхода в другие сектора экономики.

Уменьшение риска, как составной части общей стратегии, при создании СП даёт возможность:

- получить дополнительную информацию и инвестиции;

- расширить возможности реализации товаров и услуг;

- применять уже ранее испытанные методы производства и управления реализацией продукции.

Развитие за счет привлечений инвестиций, как элемент стратегии СП обеспечивает:

- получение дополнительных денежных средств, капитала;
- получение новой технологии и ноу-хау;
- приобретение управленческого опыта;
- расширение экспорта;
- замещение импорта;
- обучение и подготовку квалифицированных кадров.

Создание СП – это один из элементов стратегии включения в международное разделение труда, который обеспечивает: работу на основе лицензий, использование деталей и узлов, зарубежных производителей, научно-техническое сотрудничество.

Зарубежное инвестирование, как способ выхода на внешний рынок, выступает в следующих формах:

- покупка предприятий;
- покупка акций за границей;
- организация совместного (смешанного) предприятия;
- международные торги (тендеры).

Инвесторы, при принятии решения о зарубежном инвестировании, руководствуются желанием получить большую прибыль или реализовать другие свои цели.

Центр ООН по ТНК выделяет четыре наиболее типичных случая прямых капиталовложений:

1. Предпринимательская деятельность за рубежом осуществляется потому, что ввоз некоторых товаров или услуги невозможен или затруднен из-за различных ограничений или из-за свойств товаров и особенно услуг, когда единственный способ продать товар или услугу покупателю, является производство его на месте.

2. Торговля с другой страной ведется без существенных ограничений, однако производство товаров и услуг на месте является более дешевым, эффективным способом обслуживания этого рынка (к примеру, из-за экономии на транспортных расходы).

3. Страна приложения предпринимательского капитала оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны-инвестора.

4. Вместо наращивания производства на родине, с целью последующего экспорта, производство организуется за рубежом, прежде всего, из-за того, что для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке.

В целом увеличение зарубежных прямых инвестиций способствует решению следующих задач внешнеэкономической деятельности:

- использовать относительные преимущества зарубежных стран для производства конкурентоспособной продукции путем получения доступа к национальным ресурсам (рабочая сила, сырье, материалы, национальный рынок капитала), что ведет к освоению новых рынков и увеличению экспорта;
- наладить послепродажное обслуживание на месте, что повышает ее конкурентоспособность;
- снизить транспортные издержки;
- сократить затраты на выплату таможенных пошлин, а также избежать торговые барьеры, количественные ограничения, выдвигаемые рядом стран и региональными объединениями;
- обеспечить вертикальную интеграцию производства, являющуюся важным фактором стабилизации, повышения надежности и облегчения условий финансирования импортных поставок.

При этом капитал вывозится легально и нелегально.

Способами нелегального вывоза капитала являются:

- при экспорте: вывоз товара с оставлением денег за него за границей;

- при импорте: перевод средств на якобы приобретенные импортные товары;
- бартер: неэквивалентный обмен товарами.

К легитимным путям вывоза капитала относится:

- рост активов уполномоченных банков;
- вложение в депозиты банков западных стран;
- разрешенные инвестиции в экономику зарубежных стран в форме создания совместных предприятий или дочерних фирм, представительств;

-оставление за рубежом части выручки предприятиям, занимающимся торгово-посреднической деятельностью.

Таким образом, выбор способа и формы выхода на внешний рынок определяется не только внутренними факторами предприятия - производителя, но и внешними – тенденциями развития того сегмента мирового рынка, на который выходит экспортер, регулированием импорта данного вида товара в стране, в которую предполагается экспортировать товар, международными нормами и правилами и т.д.

УДК 338.45

Е.Н. Мироненко,

*старший преподаватель кафедры
экономической теории и мировой экономики*

ПРОИЗВОДСТВО ОБУВИ НА МИРОВОМ И ПРИДНЕСТРОВСКОМ РЫНКЕ

Обувь, как и одежда, является предметом первой необходимости, который в процессе потребления обеспечивает необходимые условия для поддержания нормальной жизнедеятельности организма человека, т.е. в первую очередь удовлетворение материальных потребностей.

К обуви, выполняющей утилитарные, защитные и эстетические функции, предъявляются требования долговечности и износостойкости. Перечисленные функции должны обеспечиваться в течение длительного потребления (носки) в соответствующих условиях. Однако немаловажную роль играют и нематериальные потребности, обусловленные эстетическими идеалами и запросами человека, которые формируются той социальной средой, в которой он живет. Следовательно, весь комплекс приведенных выше требований к обуви в конечном итоге влияет на потребление, спрос и эффективность ее ре-

ализации, т.е. зависит от потребительских свойств обуви.

Мировой объем производства обуви составляет 13,5 млрд. пар. Почти все ведущие мировые обувные производители находятся в странах Азии, а крупнейшим в мире экспортером текстильных товаров и обуви уже много лет является Китай - там производится каждая вторая пара изделий обувной промышленности [1].

В Европе производится примерно 1,2 млрд. пар обуви, из которых 900 млн. пар - в Западной Европе и около 300 млн. пар - в Восточной. В сегменте обуви среднего и высокого класса мировым лидером считается итальянская обувная промышленность, а итальянские обувщики фактически являются общепризнанными законодателями мировой обувной моды. По объему производства обуви Италия занимает 3 место в мире после Китая и Бразилии.

Спрос на обувь после кризиса имеет тенденцию к росту, несмотря на возрастающие цены на обувь. В первую очередь это обусловлено ростом покупательской способности населения, связанной с ростом доходов. Однако темпы развития отечественного производства и спроса существенно различаются – темп роста производства составляет около 4 %, что меньше темпа роста спроса в 2 раза. Это говорит о том, что растущий спрос будет удовлетворяться за счет импортных поставок и их рост будет опережать производство.

В 2011 г. в рамках Форума развития ЕС были выделены основные проблемы, с которыми сталкивается кожевенно-обувная отрасль: потери, связанные с колебанием курсов иностранных валют, изменение ставок по кредитам; значимость квалифицированной рабочей силы, ее влияние на определение уровня заработной платы и издержек в отрасли; отрасль может столкнуться с истощением традиционных источников энергии, качественных ресурсов для производства обуви; экологические проблемы, связанные с выбросами отходов кожевенной и обувной промышленности; проблемы дефицита водных ресурсов. В этих условиях мировые производители ищут пути качественного изменения бизнеса, новые подходы в производстве и продвижении обуви за счет экспансии и расширения предложения. В нынешней ситуации компании делают ставку на свои предпринимательские силы. Это логично, поскольку тотальной господдержки легпрому в Европе нет. Кластерная организация бизнеса также сегодня не выступает гарантом устойчивости – все владельцы брендов давно пользуются международным разделением труда и производят обувь в Восточной Азии. Мировой розничный рынок обуви консолидирован. В большинстве стран существуют розничные сети – ли-

деры национальных рынков – со значительными долями. Мировой финансовый кризис привел к усилению концентрации: лидеры рынков удержали свои позиции, пострадал мелкий частный бизнес. Главное стратегическое направление мировых брендов – осваивание новых рынков. Это достигается путем развития собственной товаропроводящей сети. Другая антикризисная мера – разработка новой системы взаимоотношений с партнерами. Объем закупок определяют только дистрибуторы. Это позволяет сохранить лояльность партнеров к марке.

В кожевенно-обувной промышленности ПМР лидируют фабрики из г. Бендеры и его пригородов:

ООО «Софтшуз» (г.Бендеры) с филиалом в г. Рыбница с фирменными магазинами в этих городах, ОАО «Флоаре» (г.Бендеры) с фирменными магазинами в Бендерах и Тирасполе, СООО «Терри-ПА» из села Парканы (приднестровско-германское совместное предприятие), ООО «Рида» (г.Тирасполь), БОФ ЗАО «Тигина» (г.Бендеры) (принадлежит российскому инвестору) с фирменными магазинами во всех городах ПМР.

ООО «Софтшуз» – первое по объемам поступлений в бюджет ПМР предприятие обувной промышленности Приднестровской Молдавской Республики. Его продукция реализуется в 80-ти странах мира (экспорт составляет – 95 %; на внутренний рынок ПМР поступает лишь 5 % от объема выпускаемой продукции). Предприятие разрабатывает и запускает в производство за сезон до 60-ти моделей обуви. В 2013 году продукция ООО «Софтшуз» завоевала высокое звание в ПМР: «Лучший товар года»[2].

ОАО «Флоаре» – обувная фирма, находящаяся в городе Бендеры; второе по значению предприятие обувной промышленности Приднестровской Молдавской Республики. Обувная фабрика была осно-

вана на основании соглашения 1974 года между СССР и ГДР. Материалы и сырьё для производства обуви (около 90 %) импортируют. Основные поставщики: Германия, Италия, Турция, Россия, Украина. Экспорт готовой продукции с реализацией в оптовых и розничных сетях составляет около 75 % продаж обуви фабрики «Флораре». Основные направления экспорта: Россия, Украина, Молдавия, Узбекистан, Таджикистан, Казахстан, Италия, Германия [3].

ООО «Рида» находится в г. Тирасполе, является третьим по объёмам поступлений в бюджет ПМР предприятием обувной промышленности ПМР. Выпускает мужские ботинки (молодёжные, спортивно-туристические, военные) с высоким берцем различной модификации стиля «милитари», сапоги различных модификаций (рабочих и повседневных) и другую форменную спецобувь. Основные потребители продукции ООО «Рида» спецформирования вооружённых сил и правоохранительных органов ПМР, юноши и молодёжь Приднестровской Молдавской Республики, среди которых популярен данный стиль обуви.

Приднестровско-германское СООО «Терри-ПА» находится в этническом болгарском селе Парканы. Является четвёртым по объёмам поступления налогов в бюджет ПМР предприятием обувной промышленности ПМР. Основная выпускаемая продукция представлена малогабаритной и облегчённой обувью (мужской, женской, детской и рабочей) [4].

БОФ ЗАО «Тигина» находится в г. Бендеры. В 1985 году Совет Министров СССР принял решение создать в г. Бендеры (где к тому времени работали уже две обувные фабрики) принципиально новое обувное производство [5].

Предприятие выпускает демисезонную (для разных времён года) обувь, пре-

имущественно мужскую. Всего она на сегодняшний день выпускается более 80-ти моделей мужской, женской, подростковой обуви:

- ✓ Кожаная обувь и текстильная обувь,
- ✓ Спортивная обувь и мокасины,
- ✓ Тапочки и спецобувь,
- ✓ Рабочая обувь и войлочная обувь.

Проблемы Приднестровской обувной промышленности

Основные причины сложившейся ситуации в отечественном производстве обуви следующие:

1. Финансовое состояние предприятий обувной промышленности. Недостаток денежных и оборотных средств и невозможность использования и пополнения кредитных ресурсов. Убыточность и банкротство предприятий обувной промышленности, в лучшем случае – самокупаемость.

2. Техническое состояние предприятий обувной промышленности. Парк оборудования предприятий отрасли характеризуется наличием большого количества оборудования с физическим и моральным износом

3. Проблема сырьевого обеспечения отрасли. В Приднестровье отсутствует так называемая собственная «спутниковая» система обеспечения обувной промышленности сырьем, кожей, комплектующими и фурнитурой, что ставит приднестровское производство обуви в зависимость от импорта.

4. Состояние научно-технического и инновационного потенциала. Действующий хозяйственный механизм не обеспечивает должной восприимчивости предприятий и организаций отрасли к научно-техническим достижениям. Замедлены темпы обновления техники и технологий, низки качество и конкурентоспособность продукции, недостаточна инновационная активность предприятий.

5. Проблема организации современного менеджмента.

6. Проблема организации современной системы маркетинга. Отсутствие грамотных рыночных концепций и четких брендов в массовых сегментах обувного рынка.

7. Проблема организации бухгалтерского учета, управления издержками производства предприятий отрасли.

8. Проблема кадров. Отсутствие полноценной системы образования и как следствие – отсутствие квалифицированных специалистов.

Список

использованных источников

1. Краснов Б.Я., Бернштейн М.М., Гвоздев Ю.М. Комплексная оценка качества обувных материалов. СПб: Питер, 2007, 448 с.

2. <http://sdelanovpmr.info/tag/industry-of-pridnestrovie/>

3. Официальный сайт ОАО «Флоаре» <http://www.floare.com/>

4. Официальный сайт ООО «Терри-Па» - <http://terripa.com/>

5. Официальный сайт обувной фирмы «Тигина» - <http://www.tigina-shoes.com/index.php/ru/>

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
------------------	---

Секция «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Е.В. Саломатина ИНТЕРНЕТ-ОБРАЗОВАНИЕ	4
А.В. Дорошенко ОБЛАЧНЫЕ CRM-РЕШЕНИЯ	7
Д.А. Саломатин СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ.....	11
И.Н. Шуляка СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	12

Секция «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ»

Т.П. Стасюк ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПМР	17
Т.В. Воронченко РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ	23
Н.Н. Дмитриева ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	29
Е.Л. Жигарева КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	32

Н.В. Зеленин ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	38
Н.Н. Морозюк СТАТИСТИКА УРОЖАЯ И УРОЖАЙНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, МЕТОДЫ И ПРОБЛЕМЫ	45
Н.В. Пасичник УПРАВЛЕНИЕ ПРЯМЫМИ ЗАТРАТАМИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ	47
С.П. Продиус ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ АУДИТА В ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	50
В.Н. Черныш, Т.П. Стасюк НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НОРМАТИВНО- ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	52
Д.В. Формусатий МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СООТВЕТСТВИИ С ПРИНЦИПАМИ МСФО	54
А.А. Цуркан РАЗВИТИЕ СФЕРЫ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ УСЛУГ	59

**Секция
«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»**

И.В. Ватаман НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА	64
М.С. Гибескул МЕНТАЛЬНОСТЬ КАК ОДНА ИЗ ПРИЧИН ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	69
Н.С. Гросул СТРАХОВЫЕ РЕЗЕРВЫ И ПОРЯДОК ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	72
И.В. Толмачева ЛИКВИДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	77

Е.И. Человская ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИДНЕСТРОВСКОГО РЕГИОНА	78
---	----

**Секция
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»**

Н.Н. Смоленский РЕЖИМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ: ДИНАМИКА ПОСТСОВЕТСКОГО ПЕРИОДА.	83
Н.А. Голубь СПЕЦИФИКА РЫНКА УСЛУГ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ	86
С.А. Гребенюк СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИДНЕСТРОВЬЯ	89
Л.В. Джалая ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ВЫБОР ЖИЗНЕННОЙ СТРАТЕГИИ.	94
О.Ю. Ионку ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИДНЕСТРОВСКОГО РЕГИОНА	99
Н.А. Мороз ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	105
Е.В. Курпатенко, Г.А. Сиротенко СТИМУЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ.	107
Е.В. Павлин ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ЕЕ ПРИОРИТЕТЫ	112
Г.А. Сиротенко ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА РЫНКА ТРУДА	114
А.Н. Струнгар АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ (на примере Приднестровья).	122

**Секция
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»**

Л.В. Дорофеева БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ.	126
В.В. Лабунский СПОСОБЫ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК И ИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ	130
Е.Н. Мироненко ПРОИЗВОДСТВО ОБУВИ НА МИРОВОМ И ПРИДНЕСТРОВСКОМ РЫНКЕ	136

Научное издание

МАТЕРИАЛЫ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА
ПРИДНЕСТРОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Т.Г. ШЕВЧЕНКО
ПО ИТОГАМ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ В 2015 ГОДУ

Печатается в авторской редакции

Ответственные редакторы:
Николай Николаевич Смоленский
Ирина Вильевна Толмачева

Компьютерная верстка *А.Н. Федоренко*

ИЛ № 06150. Сер. АЮ от 21.02.02.
Подписано в печать 20.04.16. Формат 70 × 100/16.
Усл. печ. л.11,7. Тираж 100 экз. Заказ № 132.

Отпечатано в Изд-ве Приднестр. ун-та. 3300, г. Тирасполь, ул. Мира, 18.