

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ
ВОЛГОГРАДСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

**КООПЕРАЦИЯ И БИЗНЕС:
ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПАРТНЕРСТВА**

*Сборник научных статей
по итогам Международной научно-практической
конференции*

25 февраля 2014 года

Волгоград 2014

ББК 65.208

К 65

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

канд. экон. наук, доц. *Г.Н. Дудукалова* (гл. редактор); д-р экон. наук, проф. *Р.В. Калиничева*; д-р биол. наук *А.Н. Сивко*; д-р геогр. наук, проф. *А.Н. Сажин*; канд. экон. наук, проф. *Е.А. Сергиенко*; Председатель Совета Волгоградского потребительского общества «Облпотребсоюз» *Л.П. Коваленко*; *В.М. Жарова* (отв. секретарь).

Кооперация и бизнес: пути модернизации и партнерства: сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции. – Волгоград: ФЕНИКС, 2014. - 354 с.

ISBN 978-5-905-609-19-0

В сборник материалов Международной научно-практической конференции «Кооперация и бизнес: пути модернизации и партнерства» вошли статьи преподавателей, аспирантов вузов, сотрудников организаций г. Волгограда, других городов Российской Федерации, а также Беларуси, Монголии и Гвинеи.

Представленные материалы освещают широкий диапазон научных исследований по проблемам развития кооперативного движения, реализации рыночных механизмов и правового обеспечения практики хозяйствования бизнес-структур, повышения конкурентоспособности кооперативных организаций, формирования современной модели кооперативного предпринимательства, повышения эффективности и качества образовательного процесса.

Результаты исследований будут интересны преподавателям, аспирантам, студентам вузов, практическим работникам, а также широкому кругу читателей.

ББК 65.208

© Волгоградский кооперативный институт
Российского университета кооперации, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Александров С.Г. К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СТУДЕНЧЕСКОГО СПОРТА В КРАСНОДАРСКОМ КООПЕРАТИВНОМ ИНСТИТУТЕ (ФИЛИАЛЕ) РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ.....	8
Алфёров А.Г. ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ КООПЕРАТИВНОГО ВУЗА.....	12
Астафьева В.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СО- ВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	17
Астафьева В.А. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....	22
Астахов А.А. , Даценко И.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕПАРАТА «ПРОБОРОН» В КОМПОЗИЦИИ С БИШОФИТОМ ДЛЯ ВЕГЕТАЦИ- ОННОЙ ОБРАБОТКИ РАСТЕНИЙ ПОДСОЛНЕЧНИКА	25
Барич А.А., Иванович Т.Г., Корнейчук Н.И., Мордovina Т.В. ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ОПЫТ С.А. РАЧИНСКОГО И ШКОЛА-ОБЩИНА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ.....	32
Ба Тьерно Абдул, Кайргалиев Д.В. КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СЛЕДОВ ПЛАСТИЧНЫХ СМАЗОК НА МЕСТЕ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОГО ПРОИСШЕСТВИЯ.....	39
Бестужева Л.И. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ	42
Бублик А.В. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	48
Власенко Л.Ф. ОЦЕНКА ЮВЕЛИРНЫХ ТОВАРОВ В ЛОМБАРДЕ	53
Володин О.Н. ВРЕМЯ ДЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	55
Герасимов В.В. ТЕОРИЯ КОММУНИКАЦИИ В ВУЗОВСКОЙ ПЕДАГОГИКЕ	61

Гусакова Н.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	67
Даценко И.В. СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ...	73
Дейцева О.С. ПРОВЕДЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ	77
Демина О.А. ЗАМЕДЛЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	85
Джикия В.Д. К ВОПРОСУ О ПРОДАЖАХ ПО ТЕЛЕФОНУ	90
Джикия Г.Д. О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ В СФЕРЕ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ, ВЫТЕКАЮЩИХ ИЗ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ ..	93
Загородняя Е.Е., Иващенко М.Г. ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ОБЩЕСТВАМИ	102
Зайцев В.Ф. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА: ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	108
Зайцев В.Ф., Сивко П.П. СЕРТИФИКАТ КОМПЕТЕНЦИИ «ЭКСПЕРТ»: ИМЕЕТ ЛИ ПРАВО БЫТЬ	114
Захарин С.И., Сахаров А.А. ТЕСТИРОВАНИЕ СТУДЕНТОВ С ПОМОЩЬЮ СЕТЕВОЙ ТЕСТИРУЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ «PROGTEST»	120
Иньшакова О. А. НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	126
Кагальницкова Н. В. УСЛОВИЯ ПРИЗНАНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА САМОВОЛЬНУЮ ПОСТРОЙКУ В СОВРЕМЕННОМ ГРАЖДАНСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ	138

Калиничев Д.С. ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ - ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	142
Калинова М.В. ПРИМЕНЕНИЕ НОВОЙ БАКТЕРИАЛЬНОЙ ЗАКВАСКИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ СЫРА	148
Клеткина Ю.А. СИСТЕМА УЧЕТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	153
Клинтух О.Н. ПРОДУКТЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПИТАНИЯ, ПОНЯТИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ	159
Козай Ю.С. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	164
Кондралев А.П. К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА ТРУДА	172
Конев А.Г. ВАЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ФРАКТАЛЬНОЙ ТЕОРИИ В ФИНАНСАХ	178
Коник В.А. ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	185
Кругляков В.М. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	192
Кузьмина Л.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА	197
Лебедева Е.И., Иванушкин В.А. ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ СПОРТИВНОГО СТИЛЯ ЖИЗНИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ	202
Лепилина Т.А. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА	208

Мач В.Я. ОБЩЕСТВО И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ	214
Миннигалеева В.З., Галимарданова Н.М. ПРОБЛЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РОССИИ	219
Наконечная О.В. ТЕОРИЯ СТИХОСЛОЖЕНИЯ КАК ЧАСТЬ СПЕЦКУРСА ПО СЦЕНИЧЕСКОЙ РЕЧИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ-ГУМАНИТАРИЕВ	224
Наширванова Я.Ф. РАЗВИТИЕ ФОРМ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	229
Некруткина И.А. СУЩНОСТНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	234
Никифоров С.Ю. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ	240
Осадченко Э.О. ЮРИДИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИЗНАКОВ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	245
Прокопова О.В. РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	249
Рахимжанов Б. С., Кайргалиев Д.В. КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СЕРЕБРА И ИЗДЕЛИЙ ИЗ НЕГО	255
Ребикова Ю.Ю. Проблемы организации БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	259
Романенко Н.М. НАЛОГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВУЗАХ	272
Ротова А.К. КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	278
Рублева Е.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В РОССИИ	282

Михайлов С.Н., Сергеева Н.Ф. ХРОНИКА ВОССТАНОВЛЕНИЯ СТАЛИНГРАДА ВЕСНОЙ 1943 г. (к годовщине победы в Сталинградской битве)	287
Симонова Н.Н. ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЙ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	292
Скачков Д.А. ПРОБЛЕМЫ ФАЛЬСИФИКАЦИИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	298
Скорикова И.С. ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ	303
Степко А.А. ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: СТРУКТУРА И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ	309
Толкачева Е.Г. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	314
Тушева О.А. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА	319
Фетисов Д.Н. ДОКТРИНА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	325
Чекмаковский П.П. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ	331
Черноморец Р.В. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КООПЕРАТИВЫ В РОССИИ	341
Чусов И.А. СТАНДАРТИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	346
Эрдэнэдалай М., Латышов И.В. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНО-ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПРИ РЕШЕНИИ ЭКСПЕРТНЫХ ЗАДАЧ	351

С.Г. Александров,
канд. пед. наук, доцент
Краснодарский кооперативный институт

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СТУДЕНЧЕСКОГО СПОРТА В КРАСНОДАРСКОМ КООПЕРАТИВНОМ ИНСТИТУТЕ (ФИЛИАЛЕ) РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ

Тенденции развития российского общества диктуют необходимость поиска новых концептуальных подходов к реформированию системы физического воспитания и спортивной тренировки студентов образовательных учреждений разного уровня.

Актуальность развития студенческого спортивного движения в России обусловливается недостаточным интересом молодежи к систематическим занятиям спортом. Среди студенчества имеют место негативные социальные явления - наркомания, алкоголизм, участие в азартных играх, вовлеченность в деятельность радикальных экстремистских объединений, девиантное поведение и т.д. Параллельно отрицательное воздействие оказывают: несвоевременный прием пищи и ее недостаточное качество, дефицит двигательной активности, сна и пребывания на свежем воздухе, отсутствие закаливающих процедур [1, 4, 5, 8].

Между тем, студенческий возраст характеризуется интенсивной деятельностью по формированию личности, выработке индивидуального стиля поведения. Этот период характеризуется становлением характера, овладением гражданскими, общественно-политическими, профессионально-трудовыми социальными ролями [3].

В образовательно-воспитательной работе со студентами специфика деятельности студентов, учебных и внеучебных занятий физической культурой требует акценти-

ровать особое внимание на феномене «студенческий спорт» [3, 6].

Студенческий спорт в широком смысле представляет внеурочную форму физического воспитания, ориентированную на привлечение студентов к регулярным занятиям составительными физическими упражнениями, в том числе предусматривающими игровой компонент, организацию активного отдыха, совершенствование двигательных качеств, умений и навыков, самореализацию учащихся. Содействуя гармонизации физического и духовного воспитания, спорт укрепляет здоровье молодежи, готовит студентов-спортсменов к участию в соревнованиях [4, 7, 8].

Современный этап развития студенческого спортивного движения в России характеризуется появлением новых задач физического воспитания в высшей школе, в том числе стимулирования интереса к занятиям физической культурой и спортом, культивирования ценностей здорового образа жизни, профилактики социально-негативных явлений в молодежной среде [2, 3, 9].

Перспективными направлениями совершенствования студенческого спорта в Краснодарском кооперативном институте (филиале) РУК выступают:

- модернизация технологии спортивной подготовки, разработка современных методик работы;
- переподготовка и повышение квалификации преподавателей физической культуры и спортивных тренеров;
- популяризация спорта и физкультурно-спортивных занятий;
- развитие спортивного клуба;
- совершенствование спортивной инфраструктуры вуза, обновление спортивных залов и площадок, приобретение нового спортивного инвентаря;

- конверсия вузовских образовательных программ в области физической культуры и спорта;
- активное применение программ поощрения перспективных спортсменов;
- проведение научных исследований в области физкультурного воспитания и спортивной подготовки студентов.

Организация физкультурно-спортивной деятельности вуза должна осуществляться в следующих формах:

- диагностика здоровья студентов, составление и ведение индивидуальных паспортов здоровья на каждого из них;
- формирование команд по различным видам спорта, в том числе для участия в Универсиаде студентов Кубани, Фестивале игровых видов спорта студентов вузов г. Краснодара;
- организация вузовских спартакиад по различным, в том числе нетрадиционным видам спорта.

Дальнейшая модернизация студенческого спортивного движения в кооперативном институте будет реализовываться по следующим стратегическим направлениям: организационно-педагогическому, научно-методическому, материально-техническому, кадровому.

В этой связи, основными особенностями студенческого спорта в институте должны стать:

- необходимость заниматься спортом в часы обязательных учебных занятий по дисциплине «Физическая культура»;
- возможность самостоятельных занятий спортом, а также в кружках и секциях спортклуба вуза;
- доступность участия в студенческих спортивных соревнованиях;

- разработка перспективной программы развития студенческого спорта на ближайшие годы.

Таким образом, представляется целесообразным продолжить разработку внутренней стратегии деятельности Краснодарского кооперативного института по совершенствованию спортивной подготовки, аккумулирующей современные технологические подходы к повышению эффективности физкультурно-педагогической деятельности.

Список использованной литературы

1. Андрющенко, Л. Б. Спортивно-ориентированная технология обучения студентов по предмету «Физическая культура» / Л. Б. Андрющенко // Теория и практика физической культуры. – 2002. – № 2. – С. 47-54.
2. Антропов, А. И. Физическое воспитание в вузе с учетом спортивных интересов студентов и этнокультурных традиций: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / А. И. Антропов. – Улан-Удэ: Ул.-УдГПУ, 2006. – 138 с.
3. Виленский, М.Я. Физическая культура и здоровый образ жизни студентов: учебное пособие для вузов. / М.Я. Виленский, А.Г. Горшков. – М.: Гардарики, 2007. – 218 с.
4. Куликович, Е.К., Лосева, И.И. Состояние и перспективы студенческого спорта: социально-управленческий аспект / Е.К. Куликович, И.И. Лосева // Гульні і забавы ў культуры правядзення вольнага часу дзяцей і моладзі на пачатку III тысячагоддзя: Зб. навук. прац Брэсц. дзерж. ун-та. – Брэст: Альтернатыва, 2011. – С. 88-93.
5. Лубышева, Л. И. Теоретико-методические и организационные основы формирования физической культуры студентов: дис.... докт. пед. наук: 13.00.04 / Л. И. Лубышева. – М., 1992. – 393 с.

6. Матвеев, Л.П. Теория и методика физического воспитания. Т. 1. / Л.П. Матвеев, А.Д. Новиков. – М.: ФиС, 2011. – 304 с.
7. Минаев, А. В. Развитие физической культуры и спорта в системе высшего профессионального образования Российской Федерации / А. В. Минаев // Перспективы развития современного студенческого спорта: материалы всероссийской научно-практической конференции. – Казань: Поволжская ГАФКСИТ, 2012. – С. 217-219.
8. Найн, А. Я. Прогностическая парадигма гуманизации непрерывного многоуровневого высшего физкультурного образования / А. А. Найн // Теория и практика физической культуры. – 2005. - № 10. – С. 46-47.
9. Щербаков, В.Г. Примерная программа дисциплины «Физическая культура», рекомендованная для всех направлений подготовки (специальностей) и профилей подготовки квалификации (степени) выпускника - бакалавра / В.Г. Щербаков. – М.: МГУП, 2010. - 12 с.

А.Г. Алфёров,
доцент

Волгоградский кооперативный институт

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ КООПЕРАТИВНОГО ВУЗА

Культура в широком смысле слова играет важнейшую роль в развитии человека, преобразуя его биологические потребности, регулирует общественное поведение, выполняет роль социальной информации, переходящей от поколения к поколению. Культура - продукт взаимодействия человека с природой и социального взаимодействия [1].

Физическую культуру и спорт следует рассматривать как часть общей культуры, направленной на формирование

знаний, умений и навыков укрепление и повышение уровня здоровья, гармоничного, всестороннего развития физических способностей человека и использования их в повседневной жизни.

В жизни современного общества значение физической культуры, понимаемой в её изначальном смысле, как составной части человеческой культуры, - достаточно велико. Физическая культура, как никакая другая сфера культуры, даёт человеку возможность целостного воспроизводства личности в своём телесно-духовном единстве. Сведение её сущности только к двигательной активности порождает недооценку социальной роли физической культуры.

Понятие физической культуры, на наш взгляд, включает в себя её исторический аспект, педагогический процесс, любительский спорт, профессиональный спорт. Перечисленные выше составляющие понятия физической культуры имеют свои особенности, но и тесно связаны между собой, тем самым дополняют и обогащают друг друга.

Остановимся на понятии *педагогический процесс*, так как он имеет непосредственное отношение к образовательному пространству в вузе. В свою очередь, педагогический процесс имеет своим содержанием физическое воспитание. Физическое воспитание, вид воспитания, педагогический процесс, направленный на формирование убеждений, привычек и потребностей физического, духовно-нравственного и интеллектуального совершенствования человека в течение всей его жизни. Физическое воспитание, является видом воспитания, так как оно состоит из одинаковых с ним частей: обучение, образование и развитие. Физическое воспитание – составная часть образования человека. Образовательное пространство в целом – ве-

душий механизм развития современного общества, его общественного интеллекта (науки, культуры и самого образования). Это основа воспроизводства духовного потенциала общества, становления и развития каждой отдельной личности. Физическое воспитание - необходимая основа духовно-нравственного и интеллектуального развития человека. Это обусловлено тем, что между деятельностью центральной нервной системы и работой опорно-двигательного аппарата человека существует очень тесная взаимосвязь. Подтверждением является ряд фундаментальных работ И.М. Сеченова, Н.А. Бернштейна, П.К. Анохина, К.В. Судакова и многих других учёных.

Целями физической культуры в высшем учебном заведении являются: формирование компетенции обучающегося в области физического воспитания; содействие в подготовке всесторонне развитых специалистов к высокопроизводительному труду по избранной профессии и к защите Родины.

Для достижения поставленных целей предусматривается решение следующих воспитательных, образовательных, развивающих и оздоровительных задач:

- понимание роли физической культуры в развитии личности и подготовке её к профессиональной деятельности;
- знание научно-практических основ физкультуры и здорового образа жизни;
- формирование мотивационно-ценностного отношения к физкультуре, физическое самосовершенствование, потребности в регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом;
- обеспечение общей и профессионально-прикладной физической подготовленности, определяющей психофизическую готовность студента к будущей профессии;

- приобретение опыта творческого использования физкультурно-спортивной деятельности для достижения жизненных и профессиональных целей [3].

В Федеральном государственном образовательном стандарте третьего поколения, введённом Министерством РФ в 2011 году, определены основные группы общекультурных компетенций. Отражены в нём компетенции, касающиеся и физической культуры, например: (ОК-14) – способность вести здоровый образ жизни, обеспечивать безопасность жизнедеятельности, владеть средствами самостоятельного, методически правильного использования методов физического воспитания и укрепления здоровья; готовность к достижению должного уровня физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности. (ОК-5) – готовность использовать методы физического воспитания и самовоспитания для повышения адаптационных резервов организма и укрепления здоровья [2].

Так как физическая культура в высшем учебном заведении является обязательным предметом и охватывает учащуюся молодёжь, важными для нас являются результаты опроса студентов Волгоградского кооперативного института. На вопрос *нужна ли вам физическая культура в вузе?* 97 % ответили положительно, 2,7 % отрицательно. Следующий вопрос: *в какой форме - классической, то есть урочной, или в другой?* За урочную форму проведения - 65,8 %, за другую - 27,9 %, 6,3 - затруднялись ответить. На вопрос *пригодится ли вам физическая культура в вашей дальнейшей профессии?* «да» ответили 71,4 %, «нет» 22,1 %, затруднялись ответить 6,5 %. На вопрос *занятие физической культурой - личное дело каждого гражданина или дело общества, в котором он живёт?* «личное дело каждого» ответили 45 %, «дело общества» ответили 12 %,

дело каждого и общества совместно - ответили 43 %. На вопрос *ради чего вы посещаете предмет физическая культура в вузе?* ответы поделились поровну. Ради зачёта - 50 %, ради здоровья и другие интересы (общение, приобретения знаний и т. д. и т. п.) - 50%.

Результаты опроса говорят о том, что физическая культура остаётся на сегодняшний день неотъемлемой частью педагогического пространства вуза, в классической форме урока, так как она необходима в дальнейшей профессиональной деятельности выпускников. Для общества, в свою очередь, она должна оставаться делом государственной важности.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно заключить: образовательное пространство высшего учебного заведения не может существовать без очень важного компонента, каким является физическая культура. Так как физическую культуру, ввиду специфичности её методов и средств по формированию личности, не может заменить ни один предмет в учебно-воспитательном процессе вуза. Главным отличием её и специфичностью педагогического воздействия на студента является то, что с помощью занятий физическими упражнениями развиваются не только физические качества и происходит оздоровительный эффект организма занимающегося, но также формируются духовно-нравственные качества личности, необходимые в социокультурном пространстве современного общества.

Список использованной литературы

1. П. И. Виноградов, А. П. Душанин, В. И. Жолдак. Основы физической культуры и здоровый образ жизни: учебное пособие. М.: Советский спорт, 1996.
2. ФГОС ВПО Приказ Минобрнауки России от 17 января 2011г., № 46.

В.А. Астафьева,
канд. экон. наук, доц.
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации
Гомель (Республика Беларусь)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

С расширением объемов хозяйственной деятельности становится все более актуальной проблема организации аналитического учета издержек обращения, правильной оптимизации состава и структуры затрат торговой организации, так как «цена» управленческой ошибки возрастает и может привести к значительным финансовым потерям. Практическая значимость этих вопросов, дискуссии в определении момента признания затрат для целей бухгалтерского и налогового учета, проблема правильной организации аналитического учёта издержек обращения, а также недостаточная теоретическая и методологическая разработка указанных проблем в экономической литературе обусловили актуальность данной темы.

Любая коммерческая организация создается для выполнения собственной миссии на рынке товаров, работ и услуг. Факторами, обеспечивающими непрерывность её хозяйственной деятельности и получения доходов, выступают природные ресурсы, труд и функционирующий капитал (активы). В процессе потребления производственных факторов происходит трансформация их в новые продукты (работы, услуги), от реализации которых хозяйствующий субъект извлекает экономическую выгоду (доход). Взаимосвязанные процессы приобретения имущества (активов), соединения труда и вещественных факторов производства

и реализации вновь созданных или приобретенных продуктов труда обуславливают траты (потребление) ресурсов, которые в зависимости от стадии кругооборота средств (приобретение активов, создание нового продукта, продажа), по нашему мнению, следует квалифицировать как «затраты», «издержки» (производства или обращения) и «расходы».

В экономической литературе встречаются различные толкования затрат. М.И. Кутер придерживается мнения, что затраты имеют место на всех стадиях создания продукта: заготовлении (приобретении), производстве, распределении (продаже) [1]. Он считает, что затраты могут быть отнесены в активы или списаны в расходы отчетного периода и предлагает подразделять их на активобразующие, увеличивающие стоимость активов, списываемые непосредственно в расходы отчетного периода и не относящиеся к расходам вообще. Причем активобразующие затраты М.И. Кутер определяет как «затраты, обещающие выгоды в будущем и стоимость которых капитализирована в активы, представленные в виде реальных (материальных и неосязаемых активов) объектов (сырье, материалы, права, амортизируемое имущество и т.п.)» [1].

Мы разделяем точку зрения М.И. Кутера по определению содержания и состава затрат. В то же время мы считаем, что критерием квалификации затрат должен стать факт их капитализации, приводящий к образованию нового вида активов. По нашему мнению, затратами следует считать средства, вложенные в приобретение активов (создание запаса), а также в формирование остатков незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных и отложенных затрат (расходов будущих периодов). Таким образом, затратами для целей бухгалтерского учета следует считать сумму средств, которые направлены в отчетном

периоде на приобретение активов и/или вложены в формирование исходящих остатков активов, созданных в данной организации в отчетном периоде, а также отложенных затрат (расходов будущих периодов).

Затраты, издержки и расходы во многих источниках трактуются как синонимы. В своей основе эти понятия имеют одинаковый смысл – это затраты организации, связанные с выполнением определенных операций. В отечественной экономической литературе термины «затраты», «издержки», «себестоимость» и «расходы» также часто воспринимаются как синонимы. Однако их экономическое содержание имеет не только много общего, но и различия. Различия в содержании данных категорий обусловлены целями, для которых они используются в учете, анализе и управлении.

Имеются проблемы и в определении сущности понятий «издержки» и «затраты» в сфере товарного обращения (торговля, общественное питание, заготовки, материально-техническое снабжение). В этих отраслях отсутствует производственный процесс (за исключением общественного питания), а отпускная цена формируется не на основе совокупных издержек производства и реализации, а установлением торговой надбавки (наценки) к цене приобретения товаров.

Следует согласиться с мнением П. Г. Пономаренко о том, что к издержкам обращения следует относить выраженные в денежном измерении затраты ресурсов на приобретение товаров, кроме оплаты покупной стоимости товаров и транспортных расходов по их доставке, включаемых в цену приобретаемых товаров, на их хранение и реализацию, а также на выполнение управленческих функций [2].

По своему составу издержки обращения торговых организаций весьма неоднородны, поэтому для более глубокого изучения их сущности и обеспечения возможности

управлять ими разработана система классификации. При классификации издержек обращения придерживаются следующего принципа: разные классификации затрат для разных целей управления, что позволяет обеспечить научную организацию синтетического и аналитического учета издержек обращения.

В отечественной и зарубежной экономической литературе рассматривается ряд классификационных группировок издержек обращения. Выделение различных классификационных признаков важно при построении аналитического учёта издержек обращения в условиях использования автоматизированных систем обработки учётной информации. Современные программные продукты по автоматизации бизнес-процессов позволяют моделировать различные варианты учётных процедур в зависимости от целей управления.

В настоящее время многие ученые-экономисты, исследующие пути совершенствования бухгалтерского учёта издержек обращения, предлагают в целях детализации бухгалтерского учёта, оперативного управления расходами и налогообложения выделять к счёту 44 «Расходы на реализацию товаров» субсчета 2-го и последующих порядков для детализации и накопления информации с целью дальнейшего проведения аналитических и контрольных процедур. Но с точки зрения ведения автоматизированного учёта данное предложение является нецелесообразным, т.к. это приведёт к увеличению количества бухгалтерских проводок и повышению трудоёмкости учётного процесса.

Сбор и накопление информации о составе расходов на реализацию товаров в рамках выделенных классификационных признаков в компьютерных системах обработки учётной информации реализуется с использованием возможностей многомерного и многоуровневого аналитиче-

ского учёта. Первоначально за счёт 44 "Расходы на реализацию товаров" закрепляются несколько разрезов (измерений) аналитического учёта. В нашем случае это может быть: первый разрез - виды деятельности (отраслевая принадлежность), второй разрез – статьи издержек обращения (состав). Количество разрезов аналитического учёта может варьироваться до 10-ти измерений. Далее выполняется процедура сбора информации по следующим классификационным признакам:

- условно-переменные и условно-постоянные;
- прямые и косвенные.

Это достигается путём организации многоуровневого аналитического учёта по выделенным многомерным разрезам (объектам) – справочникам. Например, группировка издержек обращения по условно-постоянным и условно-переменным составляющим и далее по прямым и косвенным. Последней иерархией (элементом) является конкретная статья и/или суб-статья. Количество уровней (классификационных признаков) ограничивается лишь возможностями конкретной компьютерной системы.

Предложенная нами модель организации учёта издержек обращения не приведет к увеличению трудоёмкости учётных процедур, так как информация формируется автоматически на основании алгоритма, заложенного в программном продукте.

Список использованной литературы

1. Кутер, М.И. Теория бухгалтерского учёта: учебник: 3-е изд., перераб. и доп. / М. И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 640 с.
2. Пономаренко, П.Г. Бухгалтерский учёт в потребительской кооперации: учеб. для вузов. / П.Г. Пономаренко. – Минск: Вышэйшая школа, 2013. – 543с.
3. Хорнгрен, Ч. Т. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект: пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

В.А. Астафьева,
канд. экон. наук, доц.
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации
Гомель (Республика Беларусь)

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

В условиях развития рыночных отношений и увеличения конкуренции между предприятиями на первое место выступает ценовая стратегия в управлении продажами. Важно не только произвести продукцию с высокими потребительскими качествами, но и успешно ее реализовать. Производители во многих отраслях уже не могут производить огромные партии изделий, полагаясь на относительно стабильные рынки сбыта. Современные рынки являются изменчивыми, а технологии прогрессируют очень быстро, что заставляет менеджеров использовать новые подходы к управлению, ориентируясь на поведение потребителей, и разрабатывать соответствующие инструменты планирования, измерения, учёта и контроля затрат, которые объединяются в систему управления затратами (cost management). Именно управление затратами позволяет определять различные ценовые параметры для одного и того же изделия.

В управлении затратами предприятий могут найти применение различные методы. Их выбор обусловлен, в первую очередь, целями управления и наличием условий для применения. Если ранее традиционные методы управления и учёта затрат (например, стандарт-костинг) полностью оправдывали себя, то теперь многие специалисты считают, что настало время пересмотреть привычные подходы, которые не соответствуют требованиям современной

конкурентной среды. Одной из наиболее важных задач является модификация методологии учёта затрат и калькулирования себестоимости новых (инновационных) продуктов.

Совокупность методов управления затратами предприятия представлены на рисунке 1. Методы управления затратами, относящиеся как к стратегическому, так и к оперативному управлению, достаточно разнообразны по своему содержанию, различны по своим целям и особенностям применения. Каждый метод имеет недостатки, ограничивающие его применение и преимущества.

Неотъемлемой частью методов стратегического и оперативного управления затратами является анализ затратообразующих факторов. Знание затратообразующих факторов и степени их влияния на величину затрат предприятия, а также зависимостей между факторами позволяет, воздействуя на факторы формирования затрат, в долгосрочном периоде оказывать управленческое воздействие на саму величину полных затрат предприятия.



Рис. 1. Совокупность методов управления затратами предприятия

В большинстве случаев предприятия начинают реально бороться за сокращение затрат лишь тогда, когда продукт разработан и передан в производство.

Именно тогда частенько приходит понимание того, что себестоимость продукта оказалась слишком высокой, чтобы он был прибыльным. Предусмотреть подобные ошибки возможно, реализовав концепцию управления по целевой себестоимости — систему *таргет-костинг* (*target costing*). Схематически изобразив процесс управления по целевой себестоимости (таргет-костинг), можно увидеть, что “движение” к целевой себестоимости - двустороннее (рис. 2).

Знание механизмов формирования себестоимости продукции, применение прогрессивных методов управления затратами позволят предприятию выжить в условиях жесткой конкуренции. Однако практическое использование прогрессивных методов управленческого учета в условиях ручных процедур обработки данных довольно трудозатратно.

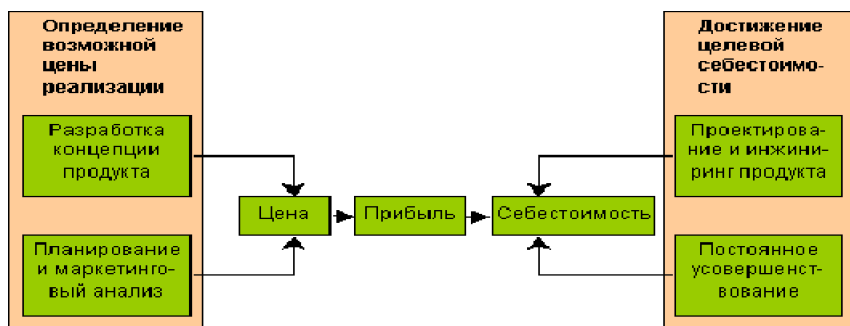


Рис. 2. Процесс управления по целевой себестоимости

Процедура применения системы таргет-костинг упрощена в условиях автоматизированной системы учета. В частности, при использовании программы *1С: Управление*

производственным предприятием 8, в которой благодаря модулю «Планирование» осуществляется планирование целевой себестоимости, а также предусмотрена возможность ее корректировки на разных этапах.

Наличие системы управленческого учета, оперативное управление затратами позволяет предприятию выработать эффективные меры по снижению издержек производства и себестоимости продукции, повысить рентабельность бизнеса.

А.А. Астахов, профессор

*И.В. Даценко, преподаватель-ассистент
Волгоградский кооперативный институт*

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕПАРАТА «ПРОБОРОН» В КОМПОЗИЦИИ С БИШОФИТОМ ДЛЯ ВЕГЕТАЦИОННОЙ ОБРАБОТКИ РАСТЕНИЙ ПОДСОЛНЕЧНИКА

Важным фактором в увеличении валовых сборов семян подсолнечника является внедрение новых сортов и гибридов подсолнечника, а также совершенствование технологии их возделывания. Одним из приемов этой технологии служит применение вегетационных обработок (некорневой подкормки) растений подсолнечника с использованием новых высокотехнологичных препаратов, к числу которых относится Проборон.

Препарат Проборон – жидкое удобрение на основе бора, произведенное из морских водорослей, содержащее микроэлементы: В - 14 %, N – 5 %, органические вещества - 15 %. Продукты, сделанные из экстракта водоросли, содержат азотные органические вещества, витамины, аминокислоты и микроэлементы. В особенности они содержат водорослевый полисахарид, водорослевую кислоту и много ненасыщенных жирных кислот, извлеченных из водорослей, регуляторы

роста растений: ауксин, цитокинин, гиббереллин, абцизовую кислоту. Данные элементы имеют хорошую биологическую активность, способствуют стимуляции внутренних неопределенных факторов жизнедеятельности и регулируют баланс эндогенных гормонов.

Препарат имеет следующий эффект:

- улучшает передвижение ростовых веществ и аскорбиновой кислоты из листьев к органам плодоношения;
- играет важную роль в процессах оплодотворения;
- способствует лучшему прорастанию пыльцы, устраняет опадение завязей и усиливает развитие репродуктивных органов;
- устраняет борное голодание, ведет к повышению сахаристости сахарной свеклы, повышению содержания витамина С и сахаров в плодово-ягодных и овощных культурах;
- повышает урожайность и качество продукции.

Обработка растений проводилась из расчета 250-300 литров композиционной смеси на один гектар. При однократной обработке вегетирующих растений подсолнечника их опрыскивают в фазу начала образования корзинки, а при двукратной обработке: первую - в фазу 3-5 пар настоящих листьев подсолнечника, а вторую – в фазу начала образования корзинки.

Изучение влияния однократной обработки растений подсолнечника (некорневой подкормки) гибрида Кубанский 930 на его продуктивность, в среднем за 2007-2009 гг., позволило установить, что обработка растений одним препаратом Проборон повышает урожайность семян по сравнению с контролем и 0,34 т/га, обработка ровралем ФЛЮ – на 0,19 т/га, а лучший вариант смеси с Пробороном, 0,10 % + биофит, 5,0 % - на 0,71 т/га, тогда как масличность семян, соответственно, увеличивается на 0,8, 0,3 и 2,0 %. При этом сбор масла возрастает на 216, 91 и 368 кг/га, при улучшении качества масла (табл. 1).

Таблица 1

*Влияние однократной обработки растений подсолнечника гибрида Кубанский 930 на его продуктивность и поражение растений болезнями, среднее за 2007-2009 гг.
(КФХ «Ляник В.А.», Еланский район Волгоградской области)*

Состав для вегетационной обработки растений	Урожайность семян, т/га	Масличность семян, %	Кислотное число масла, мг КОН	Сбор масла, кг/га	Поражение растений болезнями, %		
					альтернариоз	фомоз	белая и серая гнили
Контроль (вода)	1,91	50,2	1,52	863	4,0	4,7	2,7
Проборон, 0,10 %	2,25	51,0	1,40	1079	4,1	4,5	2,9
Проборон, 0,10 % + бишофит, 2,0 %	2,40	51,4	1,35	1110	3,8	4,4	2,8
Проборон, 0,10 % + бишофит, 3,0 %	2,49	51,7	1,28	1159	3,5	4,0	2,5
Проборон, 0,10 % + бишофит, 4,0 %	2,53	52,0	1,20	1184	3,4	3,8	2,4
Проборон, 0,10 % + бишофит, 5,0 %	2,62	52,2	1,09	1231	3,2	3,5	2,2
Проборон, 0,10 % + бишофит, 6,0 %	2,50	52,4	0,98	1179	3,0	3,2	2,0
Ровраль ФЛО, КС, 0,15 % (эталон)	2,10	50,5	1,43	954	3,5	1,4	1,9

Биометрические наблюдения за ростом и развитием растений, в свою очередь, свидетельствуют, что высота растений подсолнечника была выше контроля от обработки одним препаратом Проборон на 0,02 м, при обработке ровралем ФЛО – только на 0,02 м, а на лучшем варианте по продуктивности подсолнечника при обработке растений препаратом Проборон, 0,10 % с бишофитом, 5,0 - на 0,11 м, хотя абсолютно большими показателями высоты отмечаются растения подсолнечника на варианте препарата Проборон, 0,10 % с бишофитом, 6,0 % - 1,88 м (табл. 2).

Таблица 2

Влияние однократной обработки растений подсолнечника гибрида Кубанский 930 на биометрические показатели растений, среднее за 2007-2009 гг. (КФХ «Лянный В.А.», Еланский район Волгоградской области)

Состав для вегетационной обработки растений	Высота растений, м	Диаметр корзинки, м	Лузжистость семян, %	Масса 1000 семян, г
Контроль (вода)	1,76	0,220	22,4	65,2
Проборон, 0,10 %	1,78	0,229	22,1	68,0
Проборон, 0,10 % + бишофит, 2,0 %	1,81	0,235	22,0	68,5
Проборон, 0,10 % + бишофит, 3,0 %	1,83	0,240	21,8	70,4
Проборон, 0,10 % + бишофит, 4,0 %	1,85	0,244	21,9	71,6
Проборон, 0,10 % + бишофит, 5,0 %	1,87	0,250	21,7	72,8
Проборон, 0,10 % + бишофит, 6,0 %	1,88	0,245	21,8	71,2
Ровраль ФЛЮ, КС, 0,15 % (эталон)	1,78	0,224	22,2	66,0

Диаметр корзинки с добавлением бишофита к препарату Проборон с увеличением концентрации бишофита до 5,0 % в композиции приводит к увеличению диаметра корзинки с 0,235 до 0,250 м, при 0,220 м на контроле.

Лузжистость семян, на указанных вариантах, имеет четкую тенденцию к снижению по сравнению с контролем на 0,4-0,7 %, а масса 1000 семян возрастает на 3,3-7,6 г.

Изучением влияния двукратной обработки растений подсолнечника на его продуктивность установлена более высокая урожайность и сбор масла. Так, при обработке растений одним препаратом Проборон урожайность семян подсолнечника возрастает на 0,38 т/га по сравнению с контролем и на 0,15 т/га по сравнению с эталоном. Лучший вариант композиционной смеси Проборон, 0,10 % + бишофит, 5,0 % повышает эти показатели, соответственно, до 0,77 и 0,53 т/га. Валовой сбор мас-

ла, при этом, в первом случае, увеличивается на 397 и 214 кг/га, а во втором случае - на 376 и 292 кг/га (табл. 3).

Таблица 3

Влияние двукратной обработки растений подсолнечника гибрида Кубанский 930 на его продуктивность и поражение растений болезнями, среднее за 2007-2009 гг.

(КФХ «Лянный В.А.», Еланский район Волгоградской области)

Состав для Вегетационной обработки растений	Урожайность семян, т/га	Масличность семян, %	Кислотное число масла, мг КОН	Сбор масла, кг/га	Поражение растений болезнями, %		
					альтер- нариоз	фомоз	белая и серая гнили
Контроль (вода)	1,92	50,0	1,50	864	4,1	4,5	2,6
Проборон, 0,10 %	2,30	50,6	1,48	1047	4,0	4,6	2,9
Проборон, 0,10 % + бишофит, 2,0 %	2,42	51,0	1,40	1111	3,6	4,2	2,7
Проборон, 0,10 % + бишофит, 3,0 %	2,57	51,5	1,32	1191	3,2	3,8	2,5
Проборон, 0,10 % + бишофит, 4,0 %	2,60	51,9	1,25	1214	2,9	3,5	2,3
Проборон, 0,10 % + бишофит, 5,0 %	2,68	52,3	1,18	1261	2,5	3,2	2,0
Проборон, 0,10 % + бишофит, 6,0 %	2,59	52,6	1,14	1226	2,3	3,0	1,8
Ровраль ФЛО, КС, 0,15 % (эталон)	2,15	50,4	1,45	975	3,3	1,2	1,7

Масличность семян в опыте была выше по сравнению с контролем на 0,6-2,6 % и на 0,2-2,2 % по сравнению с эталоном, при снижении кислотного числа масла на 0,02-0,36 по сравнению с контролем и на 0,03-0,31 по сравнению с эталоном.

Биометрические наблюдения, в свою очередь, показали, что применение одного препарата Проборон увеличивает высоту растений на 0,02 м, диаметр корзинки - на 0,010, а массу 1000 семян - на 2,6 г по сравнению с контролем. Лузжистость семян при этом снижается на 0,04 % (табл. 4).

Обработка растений подсолнечника композицией, состоящей из препарата Проборон, 0,10 % и бишофита, 5,0 % обеспечивает дальнейшее увеличение высоты растений на 0,10 м, диаметра корзинки - на 0,019 м и массу 1000 семян - на 7,5 г, при снижении лузжистости семян на 2,1 %, тогда как при обработке растений ровралем ФЛЮ высота растений увеличивается на 0,02 м, диаметр корзинки - на 0,008, масса 1000 семян – на 1,3 г, при снижении лузжистости семян на 0,5 %.

Таблица 4

Влияние двукратной обработки растений подсолнечника гибрида Кубанский 930 на биометрические показатели растений, среднее за 2007-2009 гг. (КФХ «Лянник В.А.», Еланский район Волгоградской области)

Состав для вегетационной обработки растений	Высота растений, м	Диаметр корзинки, м	Лузжистость семян, %	Масса 1000 семян, г
Контроль (вода)	1,76	0,220	22,6	65,4
Проборон, 0,10 %	1,78	0,230	22,2	68,0
Проборон, 0,10 % + бишофит, 2,0 %	1,81	0,235	22,3	68,9
Проборон, 0,10 % + бишофит, 3,0 %	1,83	0,240	21,5	70,6
Проборон, 0,10 % + бишофит, 4,0 %	1,81	0,243	20,8	71,5
Проборон, 0,10 % + бишофит, 5,0 %	1,86	0,249	20,5	72,9
Проборон, 0,10 % + бишофит, 6,0 %	1,88	0,242	21,1	71,3
Ровраль ФЛЮ, КС, 0,15 % (эталон)	1,78	0,228	22,1	66,7

Учет поражения растений подсолнечника болезнями (табл. 1) иллюстрирует, что применение баковых смесей препарата Проборон с бишофитом обеспечивает снижение поражения растений подсолнечника альтернариозом, фомозом, белой и серой гнилями, не только по сравнению с контролем, но в сравнении с ровралем

ФЛО. Так, при однократной обработке растений подсолнечника гибрида Кубанский 930 поражение растений фомозом от обработки растений одним препаратом Проборон снижается в 1,04 раза, а альтернариозом, белой и серой гнилями не снижается, тогда как композиция из препарата Проборон, 0,10 % с бишофитом, 5,0 % снижает поражение растений альтернариозом в 1,25 раза, фомозом - в 1,34 раза, белой и серой гнилями - в 1,23 раза, а при обработке растений эталоном - в 1,14, в 3,36 раза и в 1,42 раза соответственно.

При двукратной обработке растений подсолнечника препаратом Проборон установлено, что только незначительно снижается поражение растений альтернариозом, а фомозом, белой и серой гнилями несколько повышалось. В свою очередь, композиция Проборона, 0,10 % с бишофитом, 5,0 % приводит к снижению поражения растений альтернариозом в 1,64 раза, фомозом - 1,41 раза, белой и серой гнилями - в 1,30 раза, а обработка растений эталоном - в 1,24, 3,75 и 1,53 раза соответственно.

Таким образом, применение стимулирующих препаратов для вегетационной обработки (некорневой подкормки) растений, таких как Проборон и бишофит, обладающих многофункциональным действием на растения, является дополнительным резервом увеличения урожайности подсолнечника и улучшения качества масла, и поэтому должно занять свое место в интенсивных технологиях.

А.А. Барич, *ст. преподаватель*
Т.Г. Йованович, *канд. пед. наук, доц.*
Н.И. Корнейчук, *ст. преподаватель*
Т.В. Мордовина, *ст. преподаватель*
Волгоградский кооперативный институт

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ОПЫТ С.А. РАЧИНСКОГО И ШКОЛА-ОБЩИНА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ РУБЕЖА XIX – XX ВЕКОВ

В условиях, когда рушилась привычная картина мира, взгляды многих людей обращались в прошлое, в те времена, когда существовала общинная взаимовыручка, дарившая уверенность в завтрашнем дне, ощущение стабильности окружающего мира. Община начинала восприниматься многими педагогами и как идеальная форма общежития, и как модельная форма организации воспитательного пространства.

В конце XIX – начале XX вв. российский социум продолжал двигаться по пути модернизации, что приводило к трансформации его социально-экономических, политических и культурных структур. Этот социокультурный переход от общества, основанного на традиции, к обществу, ориентирующемуся на постоянные изменения, вызывал ломку сложившихся устоев жизни, нравственных норм и ценностей [1]. Данное обстоятельство имело для отечественного образования самые разнообразные последствия. Во-первых, появилась острая потребность в формировании субъекта индустриальной модернизации. Во-вторых, возникла необходимость сочетания традиционной для России коллективистской ментальности с индивидуалистическими запросами индустриального мира. И, в-третьих, у части

общества обнаружилось жгучее желание сохранить уходящий в прошлое мир, столь болезненно разрушавшийся.

На пересечении указанных социально-педагогических запросов невольно оказалась община – структура, которая во всех традиционных (доиндустриальных) социумах являлась основой социальной ячейкой общества, была своего рода микрокосмом, в соответствии с которым строилось общество в целом. Интерес, проявившийся к ней, в том числе у педагогов, был неувидителен

Если учесть указанный социокультурный контекст (а его нельзя не учитывать без угрозы утраты целостного представления о педагогической реальности рубежа столетий), то опыт педагогической деятельности С.А. Рачинского – фигуры, казалось бы, хрестоматийной для отечественной историко-педагогической науки, – обретает новые черты.

Действительно, по справедливому указанию исследователей, С.А. Рачинский предложил в деятельности сельских школ Смоленской губернии, работавших под его руководством, ряд нововведений. Они охватывали цели, содержание, организацию и результат образовательного процесса. Однако ошибкой было бы представлять С.А. Рачинского как поборника инновационной школы западного образца. На самом деле, он создал оригинальный тип народной сельской школы, основанный на общинных, семейных и национальных традициях русского народа, впервые в отечественной педагогике выявил специфические условия образования в сельской местности и возможности эффективного осуществления образовательного процесса с учётом этих условий.

Выделим основные педагогические идеи С.А. Рачинского:

1. Только церковно-приходская школа может образовать умственно, нравственно и духовно молодого человека из крестьянской среды в России.

2. «То, что может быть сообщено в наших школах путем устным и книжным», малоэффективно. Необходимо формирование практических знаний, умений, навыков у крестьянского подростка.

3. Природа и труд — могучие факторы в духовном и нравственном воспитании ребенка.

4. В образовании и воспитании подрастающего поколения необходимо ориентироваться на традиционные ценности данного народа. У русского народа это: православная религия и Церковь; официальный язык этой Церкви — церковнославянский — и современный русский литературный язык. Таким образом, С.А. Рачинский отстаивает духовную и нравственную самобытность русского образования. Эту же идею находим и у русского философа второй половины XIX века К.Н. Леонтьева, призывавшего «дорожить этим своеобразием и не обращаться с ним торопливо, дабы не погубить своей исторической физиономии, не утратить исторических прав на жизнь и духовный перевес над другими».

5. Можно сказать, что во второй половине XIX века в России С.А. Рачинский предпринял попытку создать своеобразную «семейную» школу, где каждый ребенок сохранял бы и развивал свою индивидуальность, не забывая, что живет и учится в коллективе сверстников. Как отмечает дореволюционный исследователь педагогической деятельности С.А. Рачинского, целью церковно-приходской школы татевского учителя было стремление развить в детях религиозно-нравственное чувство и всей школе сообщить характер трудовой и честной семьи. Нам видится в этом стремление С.А. Рачинского использовать категорию со-

борности в своей педагогической практике. Привнесение в церковно-приходскую школу и творческое развитие в рамках такой школы категории соборности С.А. Рачинским, несомненно, свидетельствует о новаторстве татевского педагога.

6. Духовно-нравственную ориентацию молодежи С.А. Рачинский видел сквозь призму воспитания и образования. Это особенно актуально в наше время, когда, как отмечает исследователь, именно образование способно и обязано не допустить духовной, а вслед за ней физической катастрофы человечества, предупредить ее, дать миру новые ценности.

Как отмечают Ю.В. и Т.А. Васильковы, «в школе Рачинского была сделана попытка объединить религиозное, нравственное, трудовое и профессиональное воспитание, обучение, *согласованное с потребностями* крестьянской семьи и сельской *общины*» [2]. Указанное согласование проявилось уже в том, что С.А. Рачинский впервые в России построил не просто очередную школу, но школу с интернатом или, словами педагога, «сельскую школу с общежитием» [2] (по сути, школу-общину).

Следует выделить основные особенности школы С. А. Рачинского:

- обучение и воспитание детей осуществлялось в единстве, обеспечивая целостность педагогического процесса;
- занятия в школе шли целый день, включая не только уроки, но и разнообразную внеурочную работу;
- школа работала круглый год, учебно-воспитательный процесс не прерывался даже летом, изменялась лишь его организация;
- при школе существовало общежитие для детей из дальних деревень;

- главными учебными предметами были Закон Божий, русский и церковнославянский языки, арифметика; преподавались также основы физики, геометрии, географии, черчения, церковного пения, изучались отечественная история и основы фортификации (последний предмет преподавался старшим ученикам и помогал мальчикам подготовиться в службе в армии);

- на всех уроках осуществлялось воспитание детей, особую роль в нравственном воспитании играл Закон Божий, на уроках которого акцент делался не на заучивание священных текстов, а на формирование у детей нравственного опыта;

- система воспитывающих отношений в школе строилась по типу уклада крестьянской семьи: учитель не только проводил с детьми учебные занятия, но и посвящал им свободное от уроков время; старшие ученики заботились о младших, помогали им в учёбе и труде;

- труд детей и взрослых (самообслуживание, работа в пришкольном хозяйстве, обеспечение себя продуктами питания) носил совместный характер, педагоги работали вместе с учащимися, подавая пример детям и передавая им трудовые навыки;

- особое внимание уделялось подготовке к труду, формированию у школьников культуры сельскохозяйственного труда на уроках и во внеурочной работе;

- в летнее время важнейшей формой учебно-воспитательной работы становились «образовательные путешествия» — походы и экскурсии к святым и памятным историческим местам, во время которых дети изучали родной край, собирали фольклор, обсуждали, записывали и зарисовывали увиденное; материалы, собранные во время «образовательных путешествий», затем активно использовались в учебно-воспитательном процессе (на их основе в

школе ставились спектакли, проводились разнообразные праздники и др.);

- помимо обязательных учебных предметов и труда в школе существовал хор, в котором пели все дети, для желающих проводились занятия игры на музыкальных инструментах, занятия по изобразительному искусству;

- в школе велась коррекционно-педагогическая работа по устранению заикания и других дефектов речи, а также осуществлялось обучение ремёслам детей с врождёнными недостатками;

- школой готовились педагогические кадры, для будущих педагогов существовал дополнительный годичный курс обучения;

- школа являлась центром просвещения крестьян, при школе было создано общество трезвости, открыта книжная лавка, по воскресеньям сельские жители шли в школу, где для них демонстрировались достижения детей, проводились беседы [3].

С. А. Рачинский, будучи сторонником российской общности (инварианта общности), тем не менее, не был сторонником авторитарной педагогики. Наоборот, он провозглашал в своей школе *гуманное* отношение к детям. Рачинский настаивал на реализации гуманистической педагогики, на отношении к человеку как к *субъекту* (а не объекту) познания, общения и творчества. Своей многолетней педагогической практикой С. А. Рачинский показал, что желаемых результатов в воспитании можно достичь при:

- предъявлении воспитаннику посильных и разумно сформулированных требований;

- уважении прав и свобод ребенка;

- уважении права человека быть самим собой;

- принятии воспитанником конкретных целей его воспитания;

- ненасильственном формировании требуемых качеств;
- отказе от наказаний, унижающих достоинство личности;
- уважении к позиции ребенка даже тогда, когда он отказывается выполнять предъявляемые требования.

С. А. Рачинский считал, что школа-интернат (школа-община, в нашем понимании), вовлекая воспитанников в различные виды социальной практики и организуя полноценную в социальном и нравственном отношении жизнедеятельность, позволит социализировать их в полной мере.

Как показывает анализ, педагогические идеи С.А. Рачинского и его практическая деятельность являли собой одну из попыток российских педагогов наполнить *традиционную форму* (какой была школа-община) новым, *инновационным по духу*, содержанием. И в этой попытке он стоит в ряду таких разных, но, безусловно, крупных мыслителей и практиков, как Н.Н. Неплюев, С.Т. Шацкий, А.С. Макаренко.

Список использованной литературы

1. Новиков, С.Г. Воспитание рабочей молодёжи в условиях форсированной модернизации России (1917 – 1930-е годы) / С.Г. Новиков. – Волгоград: Перемена, 2005.
2. Василькова, Ю.В. Социальная педагогика: курс лекций / Ю.В. Васильева, Т.А. Василькова. – М., 2000. – С. 240.
3. Латышина, Д.И. История педагогики (История образования и педагогической мысли): учеб. пособие / Д.И. Латышина. – М.: Гардарики, 2003. – 603 с.

Ба Тьерно Абдул (*Республика Гвинея*)
Волгоградская академия МВД

Д.В. Кайргалиев,
канд. биол. наук, доцент кафедры
криминалистической техники учебно-научного комплекса
экспертно-криминалистической деятельности
Волгоградской академии МВД России

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СЛЕДОВ ПЛАСТИЧНЫХ СМАЗОК НА МЕСТЕ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОГО ПРОИСШЕСТВИЯ

Дорожно-транспортным происшествием (ДТП) называют событие, возникшее в результате нарушения нормального режима движения транспортного средства (автомобиля, мотоцикла, троллейбуса и др.) и повлекшее за собой смерть или травмирование людей, повреждение транспортных средств и грузов, искусственных сооружений, зеленых насаждений или нанесшее другой материальный ущерб [4].

При осмотре места ДТП обязательно производят фото-, видеосъемку [2, с. 34]. Поиск следов нефтепродуктов и горюче-смазочных материалов (НП и ГСМ) проводят с учетом их природы, а также обстоятельств расследуемого события. Так, при ДТП следы автомобильного топлива и масла могут находиться на различных частях транспортного средства, дорожном покрытии, почве, на обочине дороги, одежде потерпевшего, а также на различных преградах. При поиске НП и ГСМ используют их характерный запах и способность люминесцировать.

Пластичные смазки относятся к самостоятельному виду смазочных материалов, используемому для обеспечения высокой надежности техники и её долговечности. В со-

временных механизмах пластичные смазки часто не меняют в течение всего срока их службы. Вязкостные характеристики относятся к важнейшим эксплуатационным показателям пластичных смазок.

При выезде следственно-оперативной группы на место ДТП по уголовным преступлениям, совершённым с использованием или в отношении транспортных средств, следователь перед специалистом, в целях получения быстрой оперативной информации о расследуемом событии, ставит задачу по обнаружению НП и ГСМ, их исследованию и отнесению к тому или иному виду. С учетом физических свойств пластичных смазок и их многокомпонентного состава, одним из наиболее информативных, доступных и экспрессных методов исследования является метод определения их вязкости.

Мы определяли вязкость пластичных смазок, применяемых в автомобилях: ШРУС, Литол-24, ШРБ-4, ШРУС «Esso», ХНР-222, Солидол, Графитная, АТК (гидромасло), Азмол ШРБ-4, и в качестве сравнительного образца у трансмиссионного масла Toyota 85W-90 по диаметру пятна на различных материалах при определенной температуре окружающей среды: 0 °С, 25 °С.

С помощью мерных шприцев (наибольший объем исследуемой жидкости 1 мл, дискретность измерения объема 0,25 мл) для однократного применения поочередно на фильтровальную бумагу «белая лента», «красная лента», «синяя лента», «зелёная лента», пластину "Sorbfil" для аналитической тонкослойной хроматографии (тип пластины ПТСХ-А-П-УФ) помещали по 1 мм растворённой в н-гексане (квалификация хч) пластичной смазки (в соотношении: 1 часть исследуемой смазки и 6 частей н-гексана). После полного растекания капли и впитывания в фильтр или пластину для ТСХ гексанового раствора исследуемой

смазки измеряли диаметр растекшейся капли. Для каждой марки пластичной смазки и трансмиссионного масла Toyota 85W-90 производилось не менее 10 измерений для каждого из указанных температурных режимов [1, с. 231].

В результате проведенных исследований установлено: дифференциация пластичных смазок между собой возможна по их вязкости: диаметр пятна после полного растекания раствора смазки – это величина обратно пропорционально зависящая от вязкости раствора исследуемой пластичной смазки, которая варьировалась при температуре 0 °С от 29 до 67 мм, при 25 °С – от 32 до 65,5 мм, диапазон варьирования косвенных значений вязкости составил от 25 до 30 мм и от 16 до 18 мм на фильтровальной бумаге и пластине ПТСХ-А-П-УФ соответственно, что указывает на относительно слабое влияние условий окружающей среды на вязкость исследованных смазок, выявляемую на пластине для ТСХ.

Вязкость пластичных смазок, таких как ШРУС, ШРУС «Esso», Графитная, по значению резко уступает вязкости смазок Азмол ШРБ-4 и ШРБ-4, сравнительный образец трансмиссионного масла Toyota 85W-90, диаметр пятна у которого находился в диапазоне от 48 до 50 мм, демонстрировал среднюю вязкость относительно всего набора смазок и на фильтровальной бумаге, и на ТСХ-пластине вне зависимости от температуры воздуха на месте ДТП. Для специалиста будет важным сама возможность дифференциации пластичных смазок, которая позволит решить задачу сравнения смазок успешно. Пластичные смазки на фильтровальной бумаге «зеленая лента» демонстрировали по вязкости резкое отличие между собой вне зависимости от условий окружающей среды.

При расследовании обстоятельств ДТП значение имеет криминалистическое исследование [3, с. 23] пластичных

смазок, можно надежно отделить группу смазок не только от других нефтепродуктов, но и, в вероятной форме, дифференцировать их между собой по маркам.

Список использованной литературы

1. Афанасьев А.В. Особенности определения тетраэтилсвинца в бензине на месте происшествия /А. В. Афанасьев, Д. В. Кайргалиев, Д. В. Васильев, И. Н. Мельников // Тенденции формирования науки нового времени: материалы Международной науч.-практ. конф., 27–28 декабря 2013 г. В 4 ч. Ч. 2. Отв. ред. А. А. Сукиасян. Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. С. 230-234.
2. Васильев Д.В., Пономаренко Д.В., Кайргалиев Д.В. Фото- и видеofиксация места происшествия при чрезвычайных ситуациях //Деятельность сотрудников органов внутренних дел при чрезвычайных обстоятельствах: сб. науч. ст. /под. общ. ред. В. И. Косяченко. Волгоград: ВА МВД РФ, 2012. С. 33-37.
3. Криминалистическое исследование моющих присадок светлых нефтепродуктов и ГСМ: учеб. пособие / Ю. В. Гудзенко, Д. В. Кайргалиев, И. Н. Мельников, Ф. П. Орлов. Саратов: СЮИ МВД России, 2009. 128 с.
4. Яхьяев Н.Я. Безопасность транспортных средств: учеб. / Н. Я. Яхьяев. М.: Издат. центр «Академия», 2011. 432 с.

Л.И. Бестужева,

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов

Волгоградский кооперативный институт

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Прямая иностранная инвестиция - это приобретение иностранным инвестором не менее 10 % доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на терри-

тории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации [1].

Существует несколько видов прямых иностранных инвестиций:

- покупка иностранным инвестором не менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ в форме хозяйственного общества или товарищества в соответствии с гражданским законодательством РФ;

- вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации;

- осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем лизинга определенных видов оборудования таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей.

Несомненно, прямые иностранные инвестиции играют важную роль в жизни страны - они максимизируют прибыль за счет его инвестирования в страну и отрасли, обеспечивающие более высокую прибыль по сравнению со страной происхождения капитала.

Рассматривая таблицу 1, с первого взгляда видно, что за последние 5 лет поступление прямых иностранных инвестиций значительно сократилось (на 8361 млн долларов США или на 31 %). Максимальный пик падения был отмечен в 2010 году и составил 13 810 млн. долларов США. Такое резкое сокращение количества инвестиций в 2009 году по сравнению с 2008 годом было обусловлено мировым

кризисом 2008 года. В свете рецессии глобальной экономики, ужесточения условий кредитования, падения корпоративных доходов и не определенных перспектив мирового экономического роста многие компании объявляли о планах сокращения производства, массовых увольнений персонала и урезания инвестиционных расходов.

Но начиная с 2011 года, мы видим тенденцию роста прямых иностранных инвестиций в Россию (значительную по сравнению с 2010 годом – увеличение на 4 605 млн. долларов США). В целом по данным Росстата видно, что приток иностранных инвестиций довольно слабый. Это, прежде всего, связано с вступлением России в ВТО, что соответственно привело к увеличению объемов импорта на территорию Российской Федерации. Проведя анализ Росстата, экономисты прогнозируют, что иностранные инвестиции в экономику России в 2013 году будут снижаться [2].

Таблица 1

Поступление прямых иностранных инвестиций в Россию за 2008-2012 гг., млн долларов США

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Прямые инвестиции, из них:	27 027	15 906	13 810	18 415	18 666
взносы в капитал	15883	7 997	7 700	9 080	9 248
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	9 781	6 440	4 610	7 495	7 671
прочие прямые инвестиции	1 363	1 469	1 500	1 840	1 747

Россия входит в 10 крупнейших экономик мира. А для транснациональных компаний важно, чтобы там, где они развивают новое производство, был большой внутренний рынок. Тогда они хотят его застолбить за собой, несмотря ни на что. Население страны большое. Зарботки, по сравнению с тем же Китаем, примерно вдвое выше. Большинство экспертов уверены, что вскоре Россия станет круп-

нейшей экономикой Европы и станет основной экспортной платформой для Старого Света и Азии. Также кризис давно миновал [3]. И все равно наблюдается низкий отток инвестиций. Так почему же возникает такое недоверие к российским компаниям или к России в целом?

В настоящее время существует множество барьеров, о которых все знают и стремятся с ними бороться - это коррупция, административные барьеры и высокие ставки по кредитам. Более того, неблагоприятный инвестиционный климат приводит к тому, что некоторые российские компании отказываются от уже выделенных иностранных средств, поскольку их использование, учитывая высокое налогообложение и таможенные сборы, невыгодно. Слабое развитие прямых инвестиций приводит к тому, что промышленные предприятия не получают необходимых инвестиций, затрудняется передача передовых технологий. Важными причинами такого положения являются неопределенность прав собственности, отсутствие оперативной процедуры банкротства, сохранение неэффективного директорского корпуса и сложность замены старого руководства предприятия. Все это определило низкую конкурентоспособность российского производства, а также дальнейшее уменьшение доли рынка, занятой товарами российского производства.

Препятствием является также отсутствие надежных структур по привлечению и гарантированию иностранных инвестиций. Отрицательное влияние оказывают экономическая и социально-политическая нестабильность в стране, неразвитость банковской и прочей инфраструктуры, высокий уровень преступности и коррумпированности, профессиональная неподготовленность, а, следовательно, низкая компетентность российских деловых кругов.

Увеличение доли прямых иностранных инвестиций в общем объеме иностранных капиталовложений в Россию и повышение эффективности инвестиционной деятельности должны стать одними из важнейших направлений корректировки современных экономических реформ, проводимых в России.

Для того чтобы улучшить ситуацию, необходимо чтобы федеральное законодательство стало более либеральным по отношению поступления прямого иностранного капитала. Поскольку иностранные инвесторы привлекаются на российский рынок путем установления определенных гарантий, инвесторы, уже имеющие опыт в России, указывают на не выполнение данных гарантий, законом, направленным на поощрение иностранных инвестиций, необходимо разработать определенные нормы, обеспечивающие обратную связь, т.е. публичные и детальные отчеты исполнительных органов перед законодателями.

В качестве одного из элементов дополнительных гарантий прав иностранных инвесторов предлагается создать систему страхования некоммерческих рисков. Выступая с предложениями об учреждении этого института в России, отечественные предприниматели вполне справедливо мотивируют введение системы страхования инвестиций следующими соображениями: высокой степенью такого рода рисков, удерживающих иностранных инвесторов от помещения капитала в экономику РФ; потребностями России в дополнительных источниках привлечения капитала.

Также в качестве дополнительных гарантий прав иностранных инвесторов необходимо создание в России системы организаций, способных осуществлять страхование инвестиционных рисков:

- частной коммерческой страховой компании страховщика иностранных инвесторов;

- российской государственной структуры для защиты интересов российских предпринимателей за рубежом;
- международной компании по страхованию иностранных инвестиций в России.

Так как для регионов России характерна дифференциация по уровню инвестиционного риска и инвестиционного потенциала, то необходимо предоставлять таможенные и налоговые льготы иностранным инвесторам, при условии, что вложения капитала осуществляются в депрессивных регионах России. Это позволит увеличить приток инвестиций в наиболее нуждающиеся регионы, что положительно скажется на его экономическом развитии. Также можно разработать систему поощрения региональных и муниципальных властей в их попытках привлечения иностранного капитала в экономику регионов и муниципальных образований.

Исходя из того, что иностранные инвестиции не идут в те отрасли, которые наиболее нуждаются в них, также необходимо предоставлять различные льготы инвесторам, если они вкладывают капитал в приоритетные отрасли для развития экономики России.

Таким образом, чтобы инвестиционная политика стала более эффективной, необходимо стабилизировать экономическую и политическую обстановку, скорректировать налоговую и таможенную политику, совершенствовать управление инвестиционными процессами, а также радикально улучшить экономические и правовые условия деятельности инвесторов.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс РФ §6 ст. 2 абз.3.
2. Официальный сервер Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]/ Федеральная

служба государственной статистики. РФ.- М.- 2012.- Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

3. Официальный сайт газеты Комсомольская правда [Электронный ресурс]/ газета Комсомольская правда. РФ. – М.- 2013. - Режим доступа: <http://www.kp.ru>.

А.В. Бублик,
аспирант

Волгоградский кооперативный институт

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Прибыль является важнейшим показателем деятельности коммерческих организаций. С одной стороны, она отражает конечный финансовый результат, с другой - это главный источник финансовых ресурсов, формирующий собственный капитал организации. Анализ формирования и распределения прибыли должно быть уделено особое внимание, цель которого - выявить резервы ее роста, необходимые для повышения уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

В процессе анализа прибыли необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать динамику изменений показателей прибыли;
- оценить состав и структуру нераспределенной прибыли;
- провести факторный анализ прибыли от продажи продукции, работ, услуг;
- оценить влияние факторов на величину прочих доходов и расходов;
- проанализировать распределение прибыли;
- оценить показатели рентабельности;

- рассчитать резервы роста доходности организации и разработать мероприятия по их реализации [3].

Информационной базой для детального анализа прибыли является бухгалтерская отчетность, и в первую очередь форма № 2 «Отчет о финансовых результатах», которая содержит данные о размере выручки от реализации выполненных работ без НДС; себестоимости; коммерческих и управленческих расходах; прочих доходах и расходах; чистой прибыли, а также расшифровку отдельных прибылей и убытков.

Экономический анализ имеет неразрывную связь с бухгалтерским учетом, проявляя двойственный характер. С одной стороны, сведения бухгалтерского учета являются главным источником информации экономического анализа. С другой стороны, для того чтобы более качественно обеспечить анализ информацией, постоянно совершенствуется бухгалтерская отчетность. В этом направлении значимая роль отводится управленческому учету, анализу и аудиту [1].

Чтобы обеспечить более глубокое исследование, выявить воздействие факторов на прибыль и рентабельность, сформулировать всесторонне обоснованные выводы, разработать стратегию наращивания доходности фирмы, требуется совершенствовать бухгалтерскую отчетность и внедрять управленческий учет в организации.

При оценке финансовых результатов деятельности строительных организаций необходимо учитывать некоторые особенности формирования и учета прибыли:

1. Товары проданы, работы выполнены, однако денежные средства не поступили, тем не менее, в бухгалтерском балансе (в части собственного капитала) и отчете о прибылях и убытках отражается прибыль отчетного года. В этом случае:

- в пассиве баланса величина прибыли, равная сумме долга от покупателей и заказчиков, нереальна, и это только право на нее, следовательно, завышена финансовая устойчивость организации;

- появление ложной прибыли потребует уплаты дивидендов и налогов при отсутствии реальных денежных средств;

- неуплаченные денежные средства за выполненные работы находятся в составе дебиторской задолженности, что снижает ликвидность и платежеспособность организации;

- если в течение трех лет дебиторская задолженность не будет погашена, то она будет списана на убытки.

Следовательно, отражение факта продажи по моменту отгрузки (продажи) искажает финансовое состояние организации, и может возникнуть ситуация, когда организация финансово устойчива, но неплатежеспособна.

2. Организация приобрела имущество на сумму, превышающую величину прибыли. При этом в отчете о прибылях и убытках будет показана чистая прибыль, а величина денежных средств в активе баланса либо не отражена, либо незначительна из-за списания на оплату. В результате в отчетном периоде на затраты относится только часть расходов, увеличивается сумма трудно реализуемых активов при одновременном сокращении (или отсутствии) абсолютно ликвидных средств. Следовательно, показатели финансового состояния организации, включая кредитоспособность, ухудшатся. Аналогичная ситуация возникает и при отражении расходов будущих периодов. Важно отметить, что если анализировать влияние прибыли на финансовое состояние за весь период окупаемости приобретенного имущества на основе дисконтирования стоимости, то

за счет кумулятивного эффекта результат, как правило, положительный.

3. Имущество организации увеличилось, а прибыль - нет. Если применяемая методология учета не предписывает относить ценности, полученные безвозмездно, на счет прибыли, то имущественная масса увеличивается при отсутствии прибыли. При переоценке имущества или выявлении излишков при инвентаризации также происходит увеличение актива баланса, но прибыль при этом отсутствует. Возможна и обратная ситуация, когда при уменьшении имущественной массы в случае возникновения сомнительной дебиторской задолженности или изъятия какого-то имущества методология учета не позволяет отнести эти потери на уменьшение прибыли.

4. Организация, по данным бухгалтерской отчетности (форма № 2), имеет прибыль до налогообложения, т.е. его финансово-хозяйственную деятельность можно считать эффективной. Однако по причине уплаты пеней и штрафов по налоговым платежам, отложенных налоговых обязательств организация реально имеет убыток. Следовательно, есть экономическая прибыль, а бухгалтерской прибыли нет.

5. Прибыль, показанная в бухгалтерском балансе или отчете о прибылях и убытках, не равна налогооблагаемой прибыли. Данный факт существенно осложняет анализ распределения величины прибыли.

6. Одна и та же сумма может рассматриваться разными заинтересованными группами и как прибыль, и как убыток. Например, выплата дивидендов, являющихся частью прибыли, для фирмы - расход. Для организации является расходом выплата командировочных своему работнику, однако налоговые органы увеличивают прибыль для целей налогообложения, считая часть командировочных

расходов, превышающую установленный лимит, доходом работника, выплаченным ему из прибыли.

7. Объект основных средств продолжает эксплуатироваться после окончания срока полезного использования. Это свидетельствует о малой связи реального износа с фактом начисления амортизации в учете. Поэтому остаточная стоимость объектов основных средств не отражает их действительную стоимость. В условиях инфляции ликвидационная стоимость объекта может быть даже выше первоначальной. В этом случае объект с полностью возмещенной стоимостью продолжает использоваться в процессе хозяйственной деятельности и приносить прибыль [2]. В данном случае экономическая прибыль будет больше бухгалтерской.

8. Остаток активов в бухгалтерском учете строительных организаций почти никогда не равен реальному, что связано с ошибками в учете, естественной убылью ценностей, хищениями, вследствие чего приходится регулярно проводить инвентаризации. Это означает, что прибыль в учете не тождественна реальному финансовому результату деятельности организации.

9. Дебиторская задолженность никогда не является действительно реальной и не может отражать средства, которые будут обязательно получены. При большом числе контрагентов определенная часть дебиторской задолженности может быть не погашена, следовательно, при ее списании по окончании срока исковой давности организация получит убытки.

Перечисленные выше примеры свидетельствуют, что прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не всегда отражает действительный результат хозяйственной деятельности строительной организации. Поэтому в процессе анализа необходимо различать понятия экономической и

бухгалтерской прибыли. Экономическая прибыль организации рассматривается преимущественно как результат продажи выполненных работ, а бухгалтерская - результат работы капитала.

Список использованной литературы

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: учеб. пособие. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2010. - 432 с.
2. Земсков В.В. Финансовый и статистический анализ в аудите // Аудиторские ведомости. - 2010. - № 6. - С. 66.
3. Мельник М.В., Когденко В.Г. Экономический анализ: учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 428 с.

Л.Ф. Власенко,

канд. техн. наук, доцент

Волгоградский кооперативный институт

ОЦЕНКА ЮВЕЛИРНЫХ ТОВАРОВ В ЛОМБАРДЕ

В последние годы в нашей стране очень активно развивается деятельность ломбардов.

Ломбардом является юридическое лицо – специализированная коммерческая организация, основными видами деятельности которой являются предоставление краткосрочных займов гражданам и хранение вещей. Ломбард вправе принимать в залог и на хранение движимые вещи (движимое имущество), принадлежащие заёмщику или поручителю и предназначенные для личного потребления, за исключением вещей, изъятых из оборота, а также вещей, на оборот которых законодательством Российской Федерации установлены соответствующие ограничения.

Рассмотрим деятельность ломбарда ювелирных товаров. Конкуренция между ломбардами ювелирных товаров достаточно высока, однако большинство из них работает по однотипной схеме. Оценка ювелирных изделий специалистами ломбарда проводят органолептическим методом и

оценивают изделия по минимальной стоимости с учётом веса изделия и цены за один грамм ювелирного сплава. Предпочтительными к приёму в залог являются изделия, изготовленные известными отечественными ювелирными заводами, с клеймами государственной инспекции пробирного надзора и знаками-именниками изготовителей.

Оценку ювелирных изделий импортного производства специалисты ломбарда производить отказываются. Ювелирные изделия с бриллиантами принимаются в ломбарде ограниченно и по минимальным ценам. Изделия с изумрудами, сапфирами, рубинами, александритами вообще к оценке в залог не принимаются. В настоящее время в Российской Федерации разработана сертификация только бриллиантов и изумрудов, что является препятствием в коммерческой деятельности, связанной с драгоценными камнями.

Оценку антикварных изделий работники ломбарда не производят. Такая ситуация не удовлетворяет большинство клиентов ломбарда.

Повышение конкурентоспособности ломбарда, как любого коммерческого предприятия на рынке услуг, должно быть связано с повышением качества услуги и расширением перечня видов услуг.

Во-первых, необходимо производить приёмку в залог помимо личных ювелирных украшений, изделий других групп ювелирных товаров: часов, предметов интерьера, монет и др.

Во-вторых, специалистами ломбарда должны быть разработаны оценочные шкалы для оценки ювелирных товаров с учётом их эстетической ценности: соответствие современному стилю, моде, качества изготовления.

В-третьих, руководству необходимо решать вопрос обеспечения работников ломбарда специальным оборудо-

ванием и инструментами для экспертизы ювелирных товаров: состава ювелирного сплава; идентификации вида и качества огранки драгоценных камней; показателей прочности изделий, что позволит значительно расширить ассортимент принимаемых в залог изделий от клиентов.

В-четвёртых, специалистам ломбарда необходима специальная подготовка в области оценки ювелирных камней.

О.Н. Володин,
аспирант

Волгоградский кооперативный институт

ВРЕМЯ ДЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Исторически так сложилось, что эпоха экономических реформ в России продолжается более 20 лет. Демонтируя экономику Советского Союза, реформаторы сконцентрировали свое внимание на передаче в частные руки государственной собственности. Самым простым решением казалось сменить собственника на средства производства. Основой, стержнем в стратегии развития предпринимательства было и остается формирование эффективного собственника [9, с.11]. Но тактика реформирования заключалась в разрушении системы до основания, «что важно начать рубить и ломать старое, безразлично с какого конца, а по ходу дела план действий можно всегда уточнить» [3, с.5].

Отсутствие достаточного опыта и научно обоснованных теорий стратегического менеджмента не позволяют в настоящее время хозяйствующим субъектам эффективно управлять собственностью. Современный российский рынок характеризуется все большим обострением конкуренции. В результате конкурентной борьбы доля убыточных организаций, по данным

Федеральной службы государственной статистики, за 9 месяцев 2013 года по сравнению с соответствующим периодом 2012 года выросла до 29,7%. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и бюджетных учреждений) в действующих ценах составил 5 178,1 млрд. рублей. В январе-сентябре 2012 года сальдированный финансовый результат составил (по сопоставимому кругу организаций) 6 219,3 млрд. рублей. По данным арбитражного суда Российской Федерации, при рассмотрении дел о несостоятельности (банкротстве) принято решений о признании должника банкротом в 2011 году 12794 организации, в 2012 году -14072 организации.

Создавать в долгосрочной перспективе конкурентные преимущества в условиях неустойчивой внешней среды призвано стратегическое управление. Компании в условиях жесткой конкуренции должны разрабатывать стратегию своего поведения, которая позволила бы компаниям выживать в силовой борьбе, успевать за динамическими изменениями, происходящими в их окружении.

Основоположниками стратегического управления (стратегического менеджмента) являются экономисты зарубежных стран (60-е годы прошлого века). За короткий период был издан ряд книг о стратегическом управлении. Основная идея, отражающая необходимость перехода к стратегическому управлению, - идея переноса центра внимания высшего руководства на внешнее окружение для того, чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде. В монографии А. Чандлера «Стратегия и структура», 1962 года издания, рассмотрены процессы

формирования крупных компаний, в экономическую литературу введено понятие «стратегия». В книге «Корпоративная стратегия» И. Ансоффа, 1965 года издания, рассматривались вопросы адаптации компании к меняющимся условиям внешней среды. Для развития стратегического управления большое значение имели разработки консультационных компаний. Новаторы из Бостонской консультационной группы предложили метод построения портфеля продукции фирмы на основании оценки ее доли на рынке и темпов роста спроса на продукцию, развили идеи метода кривых опыта, устанавливающих зависимость снижения издержек фирмы в результате роста рыночной доли.

Стратегическое управление ориентируется на будущий формат организации, который задан в ее прошлом. Стратегическое управление собирает комплекс инструментов управленческой деятельности для удержания конкурентных преимуществ на основе симметричного реагирования на изменения внешней среды. Стратегия - сложное и потенциально мощное оружие, с помощью которого современная фирма может противостоять меняющимся условиям [2, с. 31]. Следовательно, для развития «стратегии» необходима информационная поддержка в виде учетной системы, которой и является стратегический управленческий учет.

На современном этапе развития российской экономической мысли понятие стратегический управленческий учет нашло применение в описании существующих внутрифирменных процессов. Стратегический управленческий учет, сам по себе, как объект исследования, - сложная категория по причине многообразия методов, используемых в ходе ее реализации.

Проблемы стратегического управленческого учета нашли отражение в трудах отечественных экономистов О.В. Алексеевой, Н.М. Блаженковой, И.Н. Богатой, В.Б. Ивашкевича, Т.П. Карповой, В.В. Маняевой, С.П. Суворовой И.Ю. Ткаченко, В.А. Тереховой, Т.В. Чая, Н.И. Чупахиной, Т.В. Шишковой и др.

С.П. Суворова отмечает, что «стратегический управленческий учет в России находится в стадии зарождения» [10, с. 2].

«Кроме того, среди ученых не наблюдается единства в вопросе разработки интегрированной системы показателей деятельности хозяйствующего субъекта, которую можно использовать в качестве основы для определения и управления стратегией организации», - подчеркивает В.А. Маняева [8, с. 14].

Н.М. Блаженкова считает, что «состояние стратегического учета на отечественных предприятиях находится в стадии зарождения и на практике понимается в узком смысле, приравниваясь к основным аспектам функционирования традиционного управленческого учета» [5, с. 66].

Большинство российских предпринимателей не имеют практического опыта по организации решения стратегических проблем, не осознают ответственности за последствия принимаемых решений. Переходный период в российской экономике характеризуется поиском способов выживания, адаптации к экстремальным условиям. В то же время выход из кризиса и переход к устойчивому развитию невозможен без становления на российских предприятиях систем эффективного стратегического управленческого учета.

По мнению О.В. Алексеевой, «стратегический управленческий учет является комплексным направлением

управленческого учета, ориентированным на процесс принятия долгосрочных (стратегических) решений, в рамках которого предполагается тщательный анализ внешней бизнес-среды, где предприятие осуществляет свою деятельность» [1, с. 4].

В работе И.Н. Богатой стратегический учет представляется как «глобальная модель информационной технологии, объединяющий в рамках единой системы финансовый и управленческий учет, и обеспечивающий руководителей и специалистов предприятия производственной информацией для принятия решений, а также обеспечивающий инвесторов информацией для оценки деятельности предприятия» [6, с. 43].

Профессор В.Б. Ивашкевич считает, что «основная цель стратегического управленческого учёта - это разработка мер и мероприятий для успешной работы организации в долгосрочной перспективе путем развития её производственного потенциала» [7, с. 40].

В случае, когда изменение позиций происходит скачками, в неопределенности способность общего управления предвидеть необходимость и обеспечить своевременность изменения позиций становится ключом к успеху. Таким образом, общее управление переходит от вспомогательной роли координатора роста к жизненно важной функции по развитию будущего фирмы. Одним из наиболее эффективных методов стратегического управленческого учета является система сбалансированных показателей, разработанная Р. Капланом и Д. Нортоном. Данная система, в настоящий момент, позволяет решить проблему комплексного практического внедрения стратегического управленческого учета на предприятии. Преимуществами системы сбалансированных показателей являются:

- способность перевести стратегию и миссию предприятия в конкретные цели и показатели;
- возможность более объективно оценить эффективность работы компании; создание возможностей для координации действий отдельных подразделений предприятия [4, с. 5].

В заключение хотелось бы отметить, что стратегический управленческий учет предназначен для устойчивого развития компании в долгосрочной перспективе. Роль стратегического учета является комплексной, что позволяет эффективно решать следующие задачи: обеспечить оценку реального экономического состояния, контроль показателей и уровня экономической безопасности предприятия, своевременно оценивать собственные решения по ранее утвержденным стратегическим планам и принимать необходимые корректирующие действия, развитие конкурентных преимуществ предприятия, для достижения высоких финансовых результатов. Основным принцип развития стратегического управленческого учета - это движение в будущее от прошлого через настоящее. Методы реализации стратегии учета разнообразны, однако базисом должен стать процессный подход в системе сбалансированных показателей.

Список использованной литературы

1. Алексеева О.В. Управленческий учет (Стратегический аспект) // автореферат диссертации, кандидата экономических наук// Москва, 2003. С. 20.
2. Ансофф И. Стратегическое управление // М.: Экономика, 1989, 303 с.
3. Аюпов А.Н. Трансформация переходной экономики // Бишкек, КРСУ, 2008. – 334 с.

4. Бабкина О.М. Методы формирования стратегического управленческого учета на промышленном предприятии// автореферат диссертации, кандидата экономических наук// Санкт-Петербург, 2011. С. 20.
5. Блаженкова Н.М. Методика организации стратегического управленческого учета // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 4.
6. Богатая, И. Н. Стратегический учет собственности предприятия // Ростов н/Д, Феникс, 2001.
7. Ивашкевич, В. Б. «Бухгалтерский управленческий учет». учебное пособие. – М.: Экономистъ, 2004. 618 с.
8. Маняева В.А. Методология управленческого учета расходов организации в системе стратегического контроллинга. Автореф. дис.... д-ра экономических наук // Самара, 2012. С. 20.
9. Ревайкин А.С. Переходный период в России: состояние, основные проблемы // Петр ГУ, электронный учебник, с. 14.
10. Суворова С.П. «Формирование стратегического управленческого учета на промышленных предприятиях: теория и методология» автореферат диссертации, доктора экономических наук // Орел, 2007, с. 54.

В.В. Герасимов,

д-р техн. наук, профессор,

Казанский кооперативный институт

ТЕОРИЯ КОММУНИКАЦИИ В ВУЗОВСКОЙ ПЕДАГОГИКЕ

Качество и результативность изложения учебного материала зависит от уровня знаний и методического мастерства преподавателя. Это предполагает информационную насыщенность, а также умение соединять фактические и эмоциональные стороны излагаемого материала так, чтобы

они усиливали друг друга и повышали эффективность процесса обучения. Однако мы не будем рассматривать эмоциональную сторону, так как это лишь усложнит теоретический анализ обучения, и мы не получим однозначных результатов. У вузовских педагогов возникают вопросы, касающиеся количественных аспектов и закономерностей процесса обучения. Однако опубликованные работы, как в области теории информации [1,2], так и теории коммуникации [3], не дают ответов на вопросы, касающиеся сущности и закономерностей процесса обучения. Отметим, что ранее нами [4] был выполнен характерный учебный эксперимент по форме «лекция - экспресс-контроль усвоения». Установлено, что результаты анализа ответов по кластеру «Аналитическая химия» отвечают уравнению регрессии:

$$Y = - 5,90997 + 0,189703 \tau + 8,93437 \bullet \log [\tau]$$

Производный график:

$$y' = 0,189703 + 8,03437 \bullet \tau^{-1}$$

Уравнения имеют общий характер и характеризуют динамику усвоения студентами учебного материала. Однако возникла необходимость подробного рассмотрения самого механизма обучения.

Цель настоящей работы – теоретический анализ механизма процесса обучения в вузовской педагогике. Мы исходили из положения, что информация по излагаемым учебным дисциплинам является логически и структурно сходной, и, по степени сложности, структурно неоднородной. Механизм коммуникации в этом случае может быть описан некоторыми общими уравнениями. Подобный подход нам кажется полезным для дальнейшего совершенствования системы вузовской педагогике. Воспользуемся понятиями из точных наук (физика, химия, термодинамика и др.): система, фаза, энтальпия, термо-

динамический потенциал (свободная энергия), удельная объемная энергия, приведенная поверхностная энергия, энергетический барьер, флуктуация, а также несложным аппаратом дифференциального исчисления. Пусть две фазы коммуникационной системы - преподаватель (упорядоченная, система со знаниями) и студенческая группа (фаза «В») - находятся в равновесии. В течение учебного времени $\Delta\tau = \tau_k - \tau_n$ происходит передача конкретной информации по учебному кластеру. Из педагогической практики известно, что спонтанного роста знаний в фазе «В» не происходит. Часть студентов понимает, усваивает, отвечает; часть – при контроле показывает отрицательный результат. До завершения формирования макроскопических знаний в фазе «В» коммуникационный процесс проходит обязательно и многократно через стадию формирования локальных логических структур, говоря иначе, сравнительно малых структурных, но совершенно дискретных образований – «частиц», в которых заложена более сложная информация. Каждая из частиц специфична, у них много общего и, скажем так, их много. Выделяя структуры как обособленные однородные области знаний мы обязаны учесть и их границы. Возникает ситуация, когда плановое снижение термодинамического потенциала, характеризующего процесс нормальной передачи информации, может быть на локальных участках скомпенсировано вкладом поверхностной энергии указанных малых образований. Условия термодинамической стабильности этих структур в этом случае будут определяться относительными вкладами энергии объема и энергии поверхности «частиц». Причина часто регистрируемых в учебном процессе заминок в понимании излагаемого материала - сложные, логически обособленные структуры, т.е. дискретные «частицы» новых

знаний. Эти частицы могут быть охарактеризованы объемным параметром (ΔF - удельная объемная энергия), которым придадим смысл степени сложности информации, и поверхностным параметром (σ - поверхностная энергия) - смысл обособленности. Эти сложные обособленные структуры, по сути, и есть «крепкие орешки», которые студентам надо понять и усвоить. Конечно, эти логические структуры могут возникать в однородном лекционном материале из-за статистических смысловых флуктуаций в исходном тексте; этот процесс может также отрицательно катализироваться и частными причинами (отвлеч сосед, неважное самочувствие, внезапно появились не те мысли).

Для упрощения расчетов примем, что логические структуры имеют форму шара радиуса r . Тогда свободная энергия дискретной структуры радиуса r в однородных условиях (однородного, понимаемого студентом материала) может быть выражена следующим образом:

$$\Delta F = -\frac{4}{3}\pi r^2 \cdot \Delta F_v + 4\pi r^2 \cdot \sigma,$$

где ΔF_v – изменение объемной свободной энергии структуры (характеристика сложности материала),

σ - эффективная поверхностная энергия структуры (характеристика обособленности, творческого компонента).

Графическое изображение этой функции дано на рис 1. По мере увеличения радиуса зародыша ΔF возрастает, достигает максимума при $r = r^*$. Затем свободная энергия резко падает и становится отрицательной.

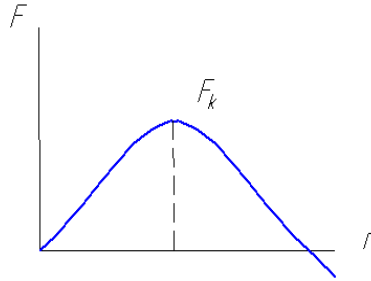


Рис.1. Свободная энергия дискретной структуры радиуса r

Критический размер структуры находим из условия равенства нулю первой производной:

$$\frac{d(\Delta F_v)}{dr} = 0$$

$$r = r_k^* = \frac{2\sigma}{\Delta F_v}$$

$$\Delta F = \Delta F_k^* = \frac{16\pi}{3} \cdot \frac{\sigma^3}{(\Delta F_v)^2}$$

Конечно, эти структуры чаще возникают во **2** и **3** стадиях процесса обучения [4], то есть тогда, когда подается более сложный материал и надо при этом учесть, что студент уже теряет внимание и устает.

Используем известное приближение [5] для ΔF_v :

$$\Delta F_v = \Delta H_v \cdot \left(\frac{(\tau_k - \tau)}{\tau} \right),$$

где ΔH_v - энтальпия (теплосодержание, что энергетически характеризует сложность структуры),

τ_k - конец коммуникации ($\tau = 80$ мин.),

τ - текущее время.

Соотношения для критических структур можно переписать:

$$r^* = \frac{2\sigma \cdot \tau}{\Delta H_v \cdot \Delta \tau}$$

$$\Delta F^* = \frac{16\pi}{3} \cdot \frac{\sigma^3}{(\Delta H_v)^2} \cdot \frac{\tau_k^2}{(\Delta \tau)^2}$$

ΔF^* - работа формирования критической структуры, представляет собой энергетический барьер, после преодоления которого развивается устойчивое усвоение учебного материала.

Видно, что по мере увеличения времени коммуникации значения r^* и ΔF^* возрастают.

Критические структуры нестабильны и могут самопроизвольно исчезнуть, т.е. самостоятельно поняты студентом или поняты после разъяснения преподавателем. Это нормативный процесс обучения. Ситуация усугубляется, когда эти структуры достигают термодинамической стабильности. При $\Delta F = 0$ (условие стабильности) имеем:

$$r_{cm.} = \frac{3\sigma}{\Delta F_v} = \frac{3\sigma}{\Delta H_v} \cdot \frac{\tau}{\Delta \tau}$$

Это – особо сложные представления. Преодолеть барьер $r_{cm.}$ смогут только интересующиеся, более одаренные студенты.

Из уравнения видно, что в последнем случае большую значимость приобретают знания в пограничной области (утроенное значение σ). Студент должен обладать большим творческим зарядом, у него могут возникнуть исключительно важные пограничные вопросы: зачем?, почему?,

а что будет, если?, у нас на работе так, но у меня возникла идея улучшить..., не смогли бы Вы уточнить..., меня это заинтересовало, и т.д. Рынок образовательных услуг, как известно, очень чувствителен к вопросам качества и новым подходам в педагогической практике. Высказанные суждения по механизму коммуникации позволят лучше понять сущность и закономерности вузовской педагогики. Возникает необходимость «привязки» полученных уравнений к конкретным педагогическим реалиям. Но это вопрос следующего рассмотрения.

Список использованной литературы

1. Котоусов А.С. Теория информации: учебное пособие для вузов. – М., Радио и связь. 2003. – С. 80.
2. Свирид Ю. В. Основы теории информации: курс лекций. – Мн. БГУ, 2003. – С. 139.
3. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. / М., Киев: Рефл – бук. Ваклер. 2001. С. 651.
4. Герасимов В.В. Описание динамики сложности учебного материала. Вестник Казанского государственного энергетического университета./ 2013 №1 (16). - С. 114 – 120.
5. Герасимов В.В. Неорганические полимерные материалы на основе оксидов кремния и фосфора. / М., Стройиздат. 1993. – С. 273.

Н.В. Гусакова,

старший преподаватель

Волгоградский кооперативный институт

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

В настоящее время в текстильном производстве промышленно развитых стран Европы, Азии и Америки про-

исходит смена приоритетов – традиционный текстиль уходит в развивающиеся страны, а его место занимает инновационный текстиль медицинского, бытового, технического, информационного назначения, для получения которого используют наукоемкие технологии.

Развитие современной науки привело к тому, что такая, вроде бы, простая промышленность, как текстильная, начала пользоваться передовыми технологиями. Выражается это в том, что для производства тканей начали использовать ранее непригодные для этого материалы. Это и сельхозкультуры, и органические отходы, и некоторые отрасли животноводства. Новым направлением для получения тканей стала генная инженерия и применение нанотехнологий.

В разработках новых тканей, как и во всей науке в целом, опережают всех японцы. Еще в восьмидесятых годах прошлого века они разработали целлюлозу на основе древесного волокна. Сейчас японские ученые пытаются получить молочное волокно. Для этого они используют молоко новозеландских коров. А в добыче растительной целлюлозы их сменил американский концерн «DuPont», который получает его из кукурузных злаков.

Это не обошлось без существенных денежных инвестиций, но расходы оправдали себя. Например, волокна, которые разработали на основе кукурузы и сои, могут разлагаться при помощи микроорганизмов. Это так называемое биологическое разложение. Отходов после них, которые могут загрязнить окружающую среду, не остается. Это в отличие от синтетических материалов, получаемых на основе нефти, и разложение которых может достигать нескольких десятилетий.

Современные тенденции применения нанотехнологий в сфере текстиля можно условно разделить на три категории:

улучшение текстиля с помощью наноматериалов и нанопокровтий; внедрение в обычные материалы электронных компонентов и микроэлектромеханических систем (МЭМС); гибридизация текстиля и биомиметических систем.

Наноматериалы могут иметь в своем составе наночастицы, нановолокна и другие добавки. Например, компания «Nano-Tech» успешно производит ткани, улучшенные с помощью нанотехнологий. Одна из таких тканей обеспечивает абсолютную водонепроницаемость: благодаря изменению молекулярной структуры волокон, капли воды полностью скатываются с полотна, которое при этом «дышит». Эти ткани так же использует в своей джинсовой одежде и элементах обуви компания «Dockers».

Нанопокровтия применяются для улучшения свойств традиционного текстиля и изделий из него. В этом случае на текстиль наносятся покровтия, модифицирующие его в микронном и субмикронном размерных диапазонах. Энергосберегающая технология фотокатализа очищает поверхность текстиля без применения химикатов и энергии, исключительно под воздействием нанокатализаторов, нанесенных с использованием традиционного текстильного оборудования, солнечного света и воды.

Гонконгские ученые создали покровтие на основе наночастиц, которое предотвращает загрязнение ткани, а также способствует ее обеззараживанию.

Некоторые нанопокровтия доступны и на российском рынке. Это обеззараживающие покровтия на основе наночастиц серебра и оксида цинка, а также покровтия, создающие устойчивый слой, который не пропускает ультрафиолет.

Текстиль на основе наноматериалов приобретает уникальные по своим показателям водонепроницаемость, грязеотталкивание, теплопроводность, способность проводить

электричество и другие свойства.

Во внедрении в обычные материалы электронных компонентов и микроэлектромеханических систем можно выделить различные направления.

Так, компания «France Telecom» поместила на рукаве одежды беспроводные дисплеи, отображающие эмоции человека. Дизайнер компании Элизабет де Сенневиль, кроме того, разработала ряд гибких дисплеев, которые вшиваются в карманы одежды и используются как записные книжки, связанные с компьютером для передачи данных.

В видеопрезентации новой технологии компании «Communicating Clothes» молодая женщина смеется, и сердце, нашитое на ее одежду, пульсирует красным цветом. Но главная революционная идея - передача изображения с нашивки на одежде в виде MMS на мобильный телефон. Сейчас компания проводит маркетинговые исследования для того, чтобы оценить объемы будущего рынка нового устройства, выпуск которого планируется в ближайшем будущем.

Исследователи из Университета Беркли (США) заняты еще одной проблемой одежды нового тысячелетия - хранением и передачей данных от одежды к персональным компьютерам хозяина. Например, компания «Electronics Group» создает матрицы транзисторов, которые, входя в структуру ткани одежды, при необходимости будут хранить или передавать данные. Таким образом, одежда будет представлять собой целую компьютерную сеть, которая сможет легко взаимодействовать с локальными сетями и Интернетом с помощью беспроводных технологий. Для интеграции транзисторов в ткань использовано совмещение тонких алюминиевых нитей, покрытых специальным материалом с нитями хлопковой пряжи. Естественно, до

массового выпуска такой ткани, состоящей из миллиона транзисторов, дело пока не доходит.

Интеграция в текстиль микро- и нанoeлектроники, а также МЭМС существенно расширяет возможности повседневной одежды, которую можно использовать в качестве средства связи и даже персонального компьютера. А изготовление текстиля со встроенными датчиками позволит производить мониторинг состояния тела человека. Это, безусловно, откроет новые возможности в медицинской практике, спорте и жизнеобеспечении в экстремальных условиях.

Исследования данной области активно ведутся в США, странах Евросоюза и Японии. На долю этих государств приходится соответственно 34, 15 и 20% мировых инвестиций в нанотехнологии. Эксперты считают, что для широкого внедрения нанотехнологий потребуются ежегодные затраты не менее 1 трлн. долларов.

Из вышеперечисленных направлений пока удалось коммерциализовать только первое. В отдельных продуктах, правда, используются и нанoeлектронные системы и МЭМС, но, как правило, это - прототипы, единичные экземпляры или специальные военные и медицинские изделия, которые не выпускаются серийно.

Мода чрезвычайно активно влияет на расширение сфер применения технологичного текстиля, предоставляя ему все новые и новые позиции и ниши в ее царстве. Идея выпуска ароматизированных тканей витала в мире моды давно. Известно много попыток в этом направлении. Однако запахи были слишком резкие и сильные или быстро улетучивались. Создать ароматные текстильные материалы, с мягким ненавязчивым парфюмом пролонгированного действия, долго не удавалось. Однако уже сейчас можно встретить ткани с приятным запахом, который сохраняется долгое время.

Большое внимание созданию душистых тканей уделяет компания «Woolmark», которая в содружестве с одним из подразделений английской фирмы «ICI» разработала технологию Sensory Percention Technology TN, открывающую широкие возможности для производства разнообразных ароматных тканей и экологичных видов текстильной продукции. Ароматические вещества подвергаются нанокапсулированию и вводятся в волокнистый материал. Капсулы устойчивы к воздействию влаги, стирке и химчистке, заключенные в них ароматные вещества не испаряются и не разлагаются при действии окислителей. Капсулы активизируются в момент движения или соприкосновения, выделяя скрытые в них ароматы в окружающую среду.

Еще один пример инновационного текстиля – материалы с селективным высвобождением, которые в сочетании с биосовместимыми разлагаемыми полимерами нашли применение в создании имплантационных медицинских тканей. Биоразлагаемые волокна используются в качестве хирургических имплантатов, искусственной кожи и нетканых материалов для перевязки ожоговых ран. Как правило, подобные перевязочные материалы содержат в себе лекарственные препараты пролонгированного действия.

В данной статье освещена малая часть тех достижений, которые уже вышли на рынок и могут быть использованы предпринимателями. В будущем количество нановинок возрастет многократно, и текстильная промышленность без них не обойдется. Исследовательские работы в области нанотехнологий, которые ведутся во многих странах мира, направлены, в первую очередь, на их коммерциализацию. Так что стоит ждать в ближайшем будущем появления умной и комфортной одежды по вполне приемлемым ценам.

И.В. Даценко,
ассистент преподавателя
Волгоградский кооперативный институт

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях торговля занимает одно из главных мест. Но для того, чтобы более выгодно преподнести тот или иной товар, необходимо правильно его показать и предложить непосредственному покупателю. Предприятиям розничной торговли в этом помогает современно торговое оборудование.

Конкуренция заставляет предпринимателей, работающих в сфере розничной торговли, оборудовать магазины все более броско, стильно, комфортно.

Специально для этого разрабатываются различные виды и модели торгового оборудования, с помощью которого можно наилучшим образом продемонстрировать продукцию и произвести приятное впечатление на потенциального покупателя.

Производители торгового оборудования отвечают на требования рынка увеличением типов и способов изготовления своей продукции. Каждая товарная группа требует особой комплектации оборудования магазина; выбор также зависит от уровня торговой точки, особенностей целевой аудитории и финансовых возможностей владельца.

Современные торговые центры, торговые дома, супермаркеты, гипермаркеты, бутики, салоны и небольшие магазины не могут обойтись без современного торгового оборудования, которое служит для выкладки, хранения и продажи товаров. Торговое оборудование используется в качестве выставочного оборудования и оборудования для автоматизации торгового процесса.

Одной из определяющих составляющих успешного интерьера сегодняшнего магазина считается правильно подобранное торговое оборудование и гармонично вписывающаяся в общий интерьер мебель, предназначенная для торговли. Умело разработанный проект интерьера торговой точки, профессиональный монтаж климатической техники, оборудования для магазинов одежды, холодильного оборудования, витрин и других элементов интерьера, мебель и образцово выбранное оборудование - все это станет залогом определённого интереса приглашаемых покупателей к источнику торговли.

Современное торговое оборудование отвечает всем нормативным требованиям: функциональность, удобство, долговечность, экономия свободного пространства, легкость и эстетичность, безопасность и гигиеничность, прочность и надежность.

Именно эстетичность, стильность и современность оформления привлекает большое число необходимых посетителей, соответственно параллельно способствует росту размеров реализации.

К выставочному торговому оборудованию относятся торговая мебель и элементы интерьера магазина. Современная торговая мебель представлена отдельно стоящими витринами, стеллажами, прилавками и различными видами стоек; островным оборудованием и гондолами; навесной мебелью и щитами; стойками рецепции.

Прилавок является наиболее классическим вариантом торгового оборудования. Современные модели прилавков представлены на рынке торгового оборудования в большом многообразии. Они комплектуются осветительными системами, выдвижными ящиками,

распашными дверями и замками. Прилавки изготавливают из ламинированного ДСП и стекла. Вид и форма прилавка зависят от вида выкладываемых товаров.

Торговые демонстрационные витрины также представляют собой совершенно незаменимый элемент большинства предприятий розничной торговли. Профессионально оформленная витрина обеспечивает визуальную доступность демонстрируемого товара и эстетичность общего интерьера. Существует множество вариантов внутренней и наружной подсветки витрины. Сама же витрина может быть пристенной, угловой, навесной или островной, при этом она может иметь любую конфигурацию.

Верхняя часть торговой витрины стеклянная, а нижняя может быть закрытой. Она может быть изготовлена из ДСП, ДВП, пластика, дерева и т.д. В современных элитных бутиках используются полностью стеклянные торговые витрины для красочного и презентабельного размещения товаров. Конечно же, витринное стекло очень прочное и надежное. Выбор торговой витрины зависит от размеров и дизайна помещения, функциональности и видов товаров.

Большой популярностью сейчас пользуются пристенные системы, которые могут быть либо функциональными витринами, либо еще демонстрационными стеллажами.

Стеллажи представляют собой открытый товар, причем, в зависимости от формата магазина, иногда их устанавливают за спиной продавца, а иногда – в досягаемости для покупателей. Производители предлагают стеллажи, сделанные из алюминиевого и стального профиля, ламинированного ДСП, металлической и пластиковой сетки. Обычно все стеллажи выполняются в виде

сборной модульной конструкции с возможностью включения дополнительных секций, ящиков, полок, стоек.

Использование экономпанелей позволяет еще более рационально использовать торговую площадь. Эти панели представляют собой прямоугольные листы, по всей длине которых размещены пазы. В зависимости от вида продукции в пазы закрепляются крючки, кронштейны, вешала или какое-либо другое навесное оборудование. Экономпанели – это мобильное, достаточно долговечное, универсальное в монтаже оборудование, позволяющее практически полностью закрыть стены магазина, что избавляет от необходимости качественной дорогостоящей отделки стен.

В просторных торговых помещениях необходимо обеспечить эффективное и эффектное оформление центральной части, чтобы она не оставалась пустующей. С этой целью, как правило, используются островные торговые системы и вешала. Отличительной особенностью этого оборудования является возможность установки в любом месте торговой точки. При необходимости элементы этого оборудования можно легко демонтировать и перенести в другую часть помещения.

Подиумы служат для демонстрации различных электротоваров больших размеров и техники. Они имеют островное расположение. Прочность, надежность, устойчивость к нагрузкам и функциональность – главные требования к подиумам. Они могут иметь несколько ярусов.

В современных магазинах, работающих с применением методов самообслуживания или с открытой выкладкой и свободным доступом, отдельное внимание уделяется рабочему месту продавца-консультанта, менеджера по продаже, администратора. Для этих работни-

ков торгового предприятия оборудуются стойки, которые могут быть различной формы. Их главное предназначение – комфортная работа консультантов, менеджеров или администраторов с покупателями как при показе отдельных товаров, так и при оформлении покупки.

При открытии нового магазина и подборе современного торгового оборудования всегда необходимо помнить, что внешний вид предприятия непременно должен гармонично сливаться с общим оформлением магазина и реализуемым товаром, а не контрастировать с ними.

О.С. Дейцева,

канд. экон. наук, доцент

Волгоградский кооперативный институт

ПРОВЕДЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ

В условиях острого политического кризиса, неизменно отражающегося на состоянии всех сфер экономики России, требуется активизация всех внутренних факторов поступательного развития. Одним из инструментов такого инновационного развития является финансовая аренда (лизинг). Несмотря на то, что острая фаза мирового и отечественного экономического кризиса пройдена, ещё довольно длительный период времени будут ощущаться его последствия. Поэтому сегодня вновь поднимается проблема комплексной оценки развития лизинговых компаний и действующих на них ограничений.

Оценка развития лизинговой компании рассмотрена на примере ЗАО «Европлан». Исторически компания специализируется на предоставлении лизинговых услуг для предприятий малого и среднего бизнеса на территории всей Российской Федерации. ЗАО «Европлан» - крупнейшая ав-

толизинговая компания в России. Ключевые партнёры по лизингу: Fuso, Isuzu, Jaguar, Land Rover, Porsche, Subaru, Suzuki. Деятельность ОАО «Европлан» основана на приобретении в собственность имущества за счёт привлечённых или собственных денежных средств и предоставлении его в качестве предмета лизинга лизингополучателю.

Для определения перспектив развития лизинговых отношений в Волгоградской области и г. Волгограде необходимо, в первую очередь, проанализировать ситуацию на рынке в настоящий момент. Динамика объёмов лизинговых услуг ЗАО «Европлан» представлена на рисунке 1 и темпов роста – на рисунке 2.

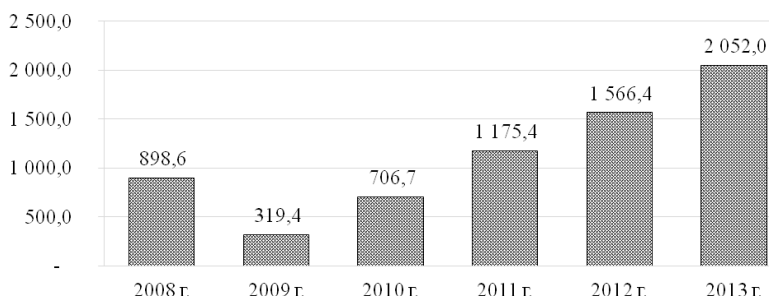


Рис. 1

Объём заключенных договоров лизинга ЗАО «Европлан» в 2008-2013 гг., млрд руб.

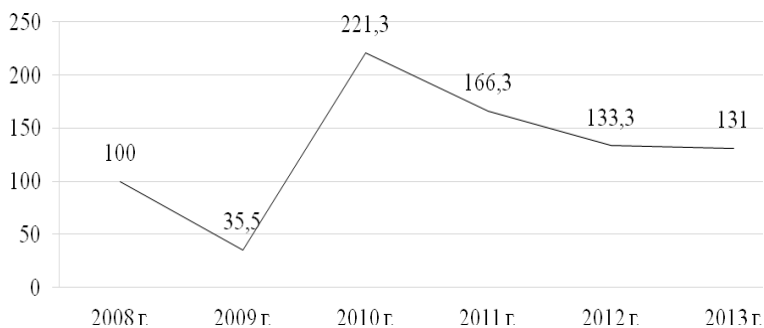


Рис. 2. Динамика ежегодных темпов роста объемов заключённых договоров лизинга ЗАО «Европлан» в 2008-2013 гг., %

Как видно по данным представленных рисунков 1 и 2, на положение ЗАО «Европлан», как организации со 100-процентным иностранным капиталом, существенное влияние оказал финансовый кризис 2008 г. – объёмы бизнеса компании значительно «просели». Это потребовало необходимости в последующие годы работать в усиленном режиме, чтобы восстановить показатели докризисного периода, когда большинство клиентов ЗАО «Европлан» наращивали свои инвестиционные портфели. За годы кризиса практически все крупные и средние компании – клиенты ЗАО «Европлан» существенно сократили свои инвестиционные планы. Соответственно, спрос на лизинг, как инвестиционную услугу, резко снизился. Если раньше многие предприятия обращались в лизинговые компании, заинтересованные с лизинге с точки зрения налоговой экономии, то при снижении прибыльности и рентабельности бизнеса в 2008-2010 гг. налоговые льготы потеряли какой-либо смысл. А потому лизинговые операции в этот период стали интересны не столько для предприятий, сколько для банков и финансирующих организаций с точки зрения снижения рисков и защиты своих коммерческих интересов.

Сумма вновь заключённых сделок по итогам 2013 г. составила 2052 млрд руб. Факторами восстановления рынка стали стабилизация в экономике, рост доступности финансирования и эффект «низкой базы» после сокращения рынка в 2009-2011 гг. В сравнении с посткризисным 2009 г. ЗАО «Европлан» увеличило объём заключённых сделок на 1733 млрд руб., что составляет 5,4 раза.

Еще один показатель, достаточно точно характеризующий динамику развития любой лизинговой компании, - количество заключённых в течение года договоров (см. рисунок 3).

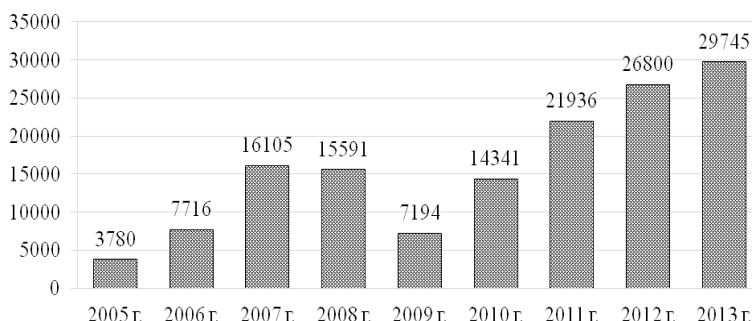


Рис. 3. Динамика заключённых договоров лизинга ЗАО «Европлан» в 2005-2013 гг., договоров

Профессиональная реализация проектов и условия, предлагаемые ЗАО «Европлан» своим клиентам, приводит к тому, что многие лизингополучатели обращаются со своими проектами в компанию неоднократно. ЗАО «Европлан» осуществляет свою деятельность, заключая новые сделки как с проверенными и постоянными клиентами, так и с новыми организациями. Объём новых сделок на рынке лизинга за 2010-2013 гг. вырос на 41966 млн руб., или 192,4% (см. рис. 4).

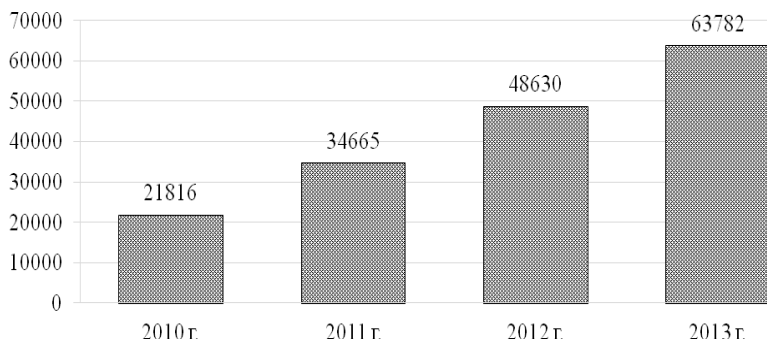


Рис. 4

Динамика объёмов нового бизнеса ЗАО «Европлан» в 2010-2013 гг., млн руб.

Сравнивая полученные данные с темпами роста общей стоимости договоров лизинга компании, видим, что темпы роста пропорциональны. Только в 2012 г. прирост новых договоров выше соответствующего показателя в целом по организации на 10 п.п. Тем не менее, необходимо признать, что интенсивность заключения новых договоров лизинга практически не изменяется. Однако доля нового бизнеса в общей сумме договоров остаётся незначительной – около 3 %.

Сделки ЗАО «Европлан» хорошо диверсифицированы - предметы лизинга переданы в лизинг лизингополучателям из более чем 70 регионов Российской Федерации. Доля региональных сделок (т.е. сделок за пределами г. Москвы и Московской области) составляет более 60% портфеля. Региональное распределение сделок представим на рис. 5.

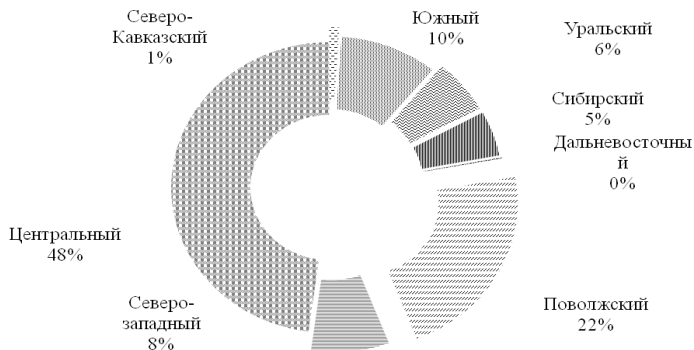


Рис. 5

Структура лизинговых сделок ЗАО «Европлан» по регионам РФ в 2012-2013 гг., %

Южный Федеральный округ является одним из крупнейших клиентов ЗАО «Европлан» в последние годы. По объёмам заключённых договоров и общему объёму сделок в регионе организация неоднократно получала звание лидера как по оценке ассоциации «Рослизинг», так и ведущих экспертных рейтинговых агентств страны. Так, например, в июне 2009 г. ЗАО «Европлан» был признан лизинговой компанией №1 по количеству заключённых договоров лизинга в 2008 г. в ЮФО. Аналогичная оценка была получена в 2010-2012 гг. В 2010 г. ассоциацией «Рослизинг» компания признана крупнейшей автолизинговой компанией России 2009 г. - лидером лизинга в Южном Федеральном округе.

Основными клиентами ЗАО «Европлан» являются предприятия малого и среднего бизнеса из более чем 30 отраслей экономики. Объектами лизинга являются автомобили, техника и оборудование, коммерческая недвижимость.

Структура лизинговых услуг ЗАО «Европлан» в последние 10 лет значительно изменилась. В период 2008-2009 гг. самым

крупным сегментом по объёму сделок был сегмент сельскохозяйственной техники, оборудования и племенного скота. На его долю приходилось в целом по России треть сделок, а в ЗАО «Европлан» – 18,6%. С 2010 г. постепенно увеличивается доля контрактов по поставкам железнодорожного транспорта, авиационной техники и судов. На долю автотранспорта приходится в России более 30%. Следует отметить, что ЗАО «Европлан» совместно с лизинговой компанией «Сбербанк Лизинг» суммарно обеспечивает около 40% отечественного лизингового рынка.

В настоящее время структура лизинговых сделок ЗАО «Европлан» выглядит следующим образом (см. рисунок 6).

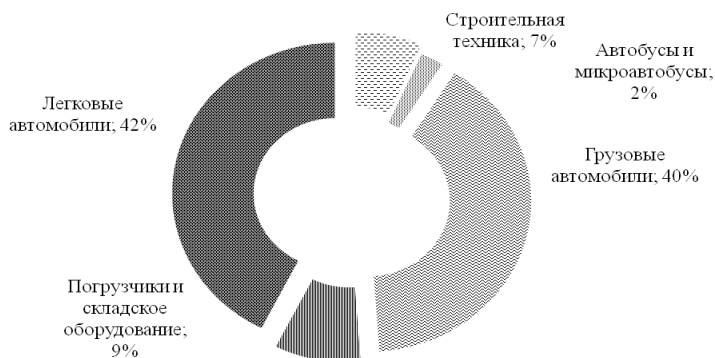


Рис. 6

Структура лизинговых услуг ЗАО «Европлан» по сегментам рынка в 2013 гг., %

На легковые автомобили приходится более 40% договоров (по объёму). Следует отметить, что за три года произошло снижение указанной доли: в 2010 г. сегмент «Легковые автомобили» занимал более 55%. На втором месте в структуре лизинговых соглашений стоят грузовые автомобили. Сегодня их доля соответствует доле легкового автотранспорта, тогда как в 2010 г. – удельный вес грузового автотранспорта составлял 29%. Следовательно, смещение

структурных показателей было вызвано ростом спроса на транспорт, занятый в предпринимательской деятельности.

Рынок лизинговых услуг можно охарактеризовать как растущий рынок с положительной динамикой развития. Если до 2008 г. рост лизингового рынка и сделок ЗАО «Европлан» явился следствием быстрых темпов развития российской экономики, то с 2011г. и по настоящее время этот рост обусловлен повышением внутреннего спроса на лизинговые услуги. По нашему мнению, в ближайшее время произойдет ускорение темпов роста рынка лизинговых услуг.

Список использованной литературы

1. Российская Федерация. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) : [принят Гос. Думой 22.12.1995. – №14-ФЗ от 26.01.1996]. – [ред. от ред. от 14.12.2013] // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2014.
2. Российская Федерация. Законы. О финансовой аренде (лизинге): федер. закон: [принят Гос. Думой 11.09.1998. – № 164-ФЗ]. – [ред. от 28.06.2013] // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2014.
3. Кузнецов, Д.В. Проблемы и перспективы развития лизинга в России как источника финансирования инвестиций / Д.В.Кузнецов, И.Н. Новокупова, Р.Н.Румянцева // Экономический анализ: теория и практика: информ.-аналит журн. – 2013. – № 18. – С. 36-45.
4. Официальный сайт ОАО «Европлан». – Режим доступа: <http://europlan.ru/>

О.А. Демина,
канд. экон. наук, доцент
Волгоградский кооперативный институт

ЗАМЕДЛЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В так называемые «нулевые» годы (2000-2010 гг.) в нашей стране наблюдались высокие темпы роста экономики, и по этому показателю Россия входила в немногочисленную группу стран, вместе с Бразилией, Индией и Китаем (страны БРИК). Среднегодовой прирост ВВП в нашей стране составлял примерно 6 %. В кризисном 2009 году произошло падение национального производства. В 2010 году экономический рост возобновился. Однако с этого времени темпы роста снижались. В 2013 году прирост ВВП составил всего 1,3 %. Руководители государства, политики и ученые заговорили о вступлении России в период экономической стагнации.

Интересно проанализировать, какие факторы определяли экономическую динамику за прошедшие пятнадцать лет. Для начала можно рассмотреть темпы роста экономики в целом, а также отдельных ее отраслей. Статистические данные показывают, что в российской экономике имелось несколько секторов, являвшихся локомотивами роста. К ним относятся добыча полезных ископаемых, строительство, торговля, финансовая деятельность, операции с недвижимостью. Темпы роста в этих подразделениях превышали рост экономики в целом. Правомерно оценить, какой из перечисленных видов деятельности оказывал наибольшее влияние на экономическое развитие. На основе официальной информации можно рассчитать долю различных секторов российской экономики в произведенной добавленной стоимости. Данные свидетельствуют, что главный вклад в обеспечение высоких темпов роста внесли

добывающая промышленность, торговля и операции с недвижимостью.

Таблица 1

*Валовая добавленная стоимость
по видам экономической деятельности*

	2002	2006	2010	2013
Валовая добавленная стоимость в ценах 2008 г. (трлн.руб.)	23,5	30,8	34,1	37,1
Валовая добавленная стоимость, %	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:				
Добыча полезных ископаемых	11,4	10,78	10,0	9,82
Строительство	4,9	5,7	5,8	5,6
Оптовая и розничная торговля; ремонтные услуги	15,9	18,85	20,8	20,71
Финансовая деятельность	1,98	3,4	4,6	5,8
Операции с недвижимым имуществом	10,29	9,5	11,7	11,98

Справедливо задать вопрос, почему торговля росла более высокими темпами, чем обрабатывающие производства. Ведь торговля сама продукцию не производит, а только реализует. Вместе с тем, обрабатывающая промышленность не являлась лидером с точки зрения темпов роста. Аналогичный парадокс возникает при сравнении динамики развития добывающей и обрабатывающей промышленности. Соотношение между ними складывалось в пользу добывающих отраслей. Тогда логично предположить, что определенная часть добываемого сырья не перерабатывалась в стране, а продавалась другим странам.

Для ответа на поставленные вопросы необходимо проанализировать данные о внешней торговле Российской Федерации. При рассмотрении этого раздела официальной статистики привлекает внимание тот факт, что за прошедшие пятнадцать лет увеличились все показатели внешней торгов-

ли: стоимость экспорта и импорта, физические объемы экспорта минеральных продуктов и металлов, величина импорта. Эти показатели росли на десятки процентов ежегодно. Внешний фактор оказывал большое влияние на экономическое развитие России. Наша страна использовала абсолютные экономические преимущества, специализируясь в международном разделении труда на добыче полезных ископаемых, по запасам которых она занимает первое место в мире.

Таблица 2
Показатели внешней торговли РФ

	2002	2006	2010	2012
Экспорт, млрд. долл. США	107,3	303,5	400,6	529,1
Импорт, млрд. долл. США	60,9	164,2	248,6	335,8
Сальдо торгового баланса, млрд долл. США	+46,4	+139,2	+151,9	+193,2

В свою очередь важнейшей причиной увеличения объемов внешней торговли стало повышение мировых цен на основные товары российского экспорта – минеральные товары и металлы.

Таблица 3
*Средние экспортные цены на основные товары
(долларов США за тонну)*

	2002	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Нефть сырая	154	412	663	407	546	744	754
Нефтепродукты	149	429	676	387	529	727	750
Газ природный, за 1000 м ³	85,7	216	354	249	273	343	348
Чугун передельный	92,5	246	489	277	369	475	418
Алюминий необработанный	1039	1619	2164	1444	1817	2036	1838

Скачок цен явился стимулом для увеличения объемов добычи энергоресурсов, производства черных и цветных металлов с целью их экспорта. В страну поступала огромная валютная выручка, ее захлестнул поток нефтедолларов. Доходы населения и государства росли, а курс рубля оставался неизменным в течение многих лет. Все это позволяло импортировать значительные объемы качественных и сравнительно дешевых товаров массового потребления. Реализация импортных товаров российским покупателям сопровождалась быстрым развитием торговой отрасли. Происходило изменение структуры экономики: доля обрабатывающих отраслей в валовой добавленной стоимости сократилась с 19% в 2002 г. до 17% в 2013 г.; доля торговли выросла с 15,9% до 20,7%; доля финансовой деятельности увеличилась с 1,98% до 5,8%.

Статистические данные свидетельствуют о высокой зависимости российской экономики от мировой конъюнктуры, от мировых цен на сырье и топливо. Однако многолетние наблюдения показывают, что мировые сырьевые рынки отличаются большой изменчивостью. Эти рынки характеризуются высокой степенью конкуренции продавцов и покупателей, а потому они не могут быть стабильными по своей внутренней природе. Периоды роста цен на них сменяются периодами спада. В настоящее время рост мировых цен на металлы, нефть и газ замедлился. Можно сказать, что цены стабилизировались.

Аналитики отмечают несколько причин стабилизации мировых цен на нефть и газ. Высокие цены и конкуренция производителей стимулировали рост производства этих товаров. В последние годы в энергетической отрасли произошла так называемая «сланцевая революция». Она связана с изменением технологии добычи нефти и газа. Благодаря этому во многих странах разрабатываются новые месторождения, ранее считавшиеся неперспективными. С другой стороны, высокие

цены на энергоресурсы поощряют более эффективное ее использование. Развитые страны, являющиеся основными потребителями нефти и газа, переходят к использованию альтернативных источников энергии, прежде всего возобновляемых.

Таким образом, законы конкурентной рыночной экономики препятствуют устойчивому и безудержному росту мировых цен на нефть и газ. Поэтому Россия в скором времени может лишиться сверхвысоких доходов от экспорта энергии. В.В.Путин на совещании с членами Правительства 12 февраля 2014 г. заявил, что «прежние источники роста если не полностью подошли к концу, то работают уже, мягко говоря, не так эффективно, как раньше. Потому что всегда мы ожидали... повышения цен на энергоносители. Они у нас держатся на хорошем уровне, но такого роста, как прежде, нет, и источник этот себя исчерпал».

Однако переход к внутренним источникам роста затруднен многими проблемами: значительной монополизацией экономики, отсутствием поддержки малого и среднего бизнеса, высокими ставками по кредитам, старением основных производственных фондов, неблагоприятным инвестиционным климатом, коррупцией, незащищенностью прав частных собственников, отсутствием независимого суда. Многие годы государство не уделяло внимания этим проблемам, поступая ровно наоборот – поощряло крупные компании (особенно в сырьевом секторе), боролось с инфляцией, ограничивая предложение денег, содержало огромную армию чиновников, позволяя им захватывать прибыльный частный бизнес. Руководители страны искренне верят, что государственный аппарат, так называемая «вертикаль власти» является опорой страны, способной удержать ее от распада. В таком случае можно сказать, что ключ к решению экономических проблем в нашей стране находится в сфере политики.

Список использованной литературы

1. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб. / Росстат. - М., 2013. – 717 с.

2. ВР: прогноз развития мировой энергетики до 2030 г. – ВР. 2013. – 86 с.

В.Д. Джикия,
руководитель отдела продаж
ООО «Аллоу интернет сервисы»

К ВОПРОСУ О ПРОДАЖАХ ПО ТЕЛЕФОНУ

Электронная коммерция в современных условиях считается инновационным способом ведения бизнеса, позволяющим участникам предпринимательской деятельности с минимальными затратами взаимодействовать друг с другом независимо от расстояния в удобном для них режиме. Однако в любой форме ведения бизнеса можно выделить как минимум две составляющие: сущностную, характеризующую принципиальные содержательные отличия данной бизнес-модели от остальных способов ведения предпринимательской деятельности, и технологическую, представляющую собой набор конкретных инструментов, при помощи которых данная бизнес-модель реализуется на практике. И если в случае электронной коммерции технологическая составляющая является, безусловно, инновационной, то подробного анализа сущностного аспекта пока предложено не было, как и обоснования его принципиально инновационного характера, о котором пишут апологеты «новой экономики» (хотя следует отметить, что эйфория от проникновения Интернет-технологий в бизнес проходит, и в последние годы электронную коммерцию с полным правом трактуют как частный случай дистанционной торговли).

Допустим, что у вас есть хороший продукт, или вы оказываете качественные услуги. Каким образом вы можете найти «своего» клиента? Можно пассивно

ожидать, когда потребитель обратится к менеджеру по продажам сам, а можно найти его самостоятельно. В последнее время особый интерес вызывает торговля по телефону, речь идет о так называемых «холодных звонках». Гражданский кодекс РФ в ст. 497 закрепил возможность дистанционной продажи товара. Договор розничной купли-продажи может быть заключен на основании ознакомления покупателя с образцом товара, предложенным продавцом и выставленным в месте продажи товаров (продажа товара по образцам). Кроме того, договор розничной купли-продажи может быть заключен на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара посредством каталогов, проспектов, буклетов, фотоснимков, средств связи (телевизионной, почтовой, радиосвязи и других) или иными способами, исключающими возможность непосредственного ознакомления потребителя с товаром либо образцом товара при заключении такого договора.

В указанном случае во взаимодействии продавца и покупателя большое значение имеют диалоговое общение в реальном времени и личностный фактор, а также возможность корректировки первоначального предложения. Отметим также, что в отличие от остальных форм дистанционной торговли, пассивных по своей сути (продавец рассылает предложение и ждет реакции покупателя), эта модель активна – продавец сам является инициатором взаимодействия с покупателем. Данная форма торговли, хотя и является формально дистанционной (поскольку покупатель и продавец «вживую» не взаимодействуют), по своей сути сильно отличается от описанной выше полностью дистанционной модели (не случайно отдельные авторы относят ее не столько к дистанционной торговле, сколько к прямому

маркетингу). Это наглядно показывает, что выбор технического средства для общения между продавцом и покупателем накладывает существенный отпечаток на сам механизм их взаимодействия.

Обозначим основные позиции, которые, по нашему мнению, имеют первостепенное значение для успешной торговли по телефону. Существует ряд вопросов, которых вы должны обязательно коснуться при разговоре с клиентом:

- выяснить, насколько клиенту удобно вести диалог в данный момент;
- провести короткую самопрезентацию (клиент должен понимать, кто ему позвонил и что ему предлагают).

Отдельно необходимо сказать о правильной работе с персоналом, который занимается продажами по телефону. Чтобы активный поиск клиентов был успешным, нужно соответствующим образом мотивировать менеджеров по продажам. Мотивация может быть связана с материальным поощрением, продвижением по карьерной лестнице, возможностью раскрыть свой творческий потенциал.

Специфика рассматриваемого вида дистанционной торговли в том, что лишь небольшая часть звонков приведет вас к реальной продаже. Отказы в данном случае - часть рабочего процесса, главное не останавливаться, важно помнить главное правило маркетолога: «Чем чаще вы слышите слово "нет", тем ближе вы к заветному "да"». Кроме того, отказы практически никогда не бывают однозначными и у вас есть возможность спустя определенное время перезвонить второй раз. Нужно понимать: чтобы привлечь одного клиента, может понадобиться очень много времени - недели, а то и месяцы, в зависимости от вида

реализовываемого вами товара или услуги.

В то же время, технология «холодных звонков» на сегодняшний день является весьма перспективной, поэтому ее сегмент на рынке продаж в ближайшие годы будет только расти.

Г.Д. Джикия,
юрисконсульт ВРФ ОАО "САК "Энергогарант"

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ В СФЕРЕ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ, ВЫТЕКАЮЩИХ ИЗ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

По мысли законодателя, принятие ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», должно было вывести безопасность дорожного движения в России на качественно новый уровень, а также упорядочить судебную практику по делам о возмещении ущерба жизни, здоровью и имуществу граждан, ставших участниками дорожно-транспортных происшествий.

Десятилетняя правоприменительная практика позволяет нам сегодня сделать ряд выводов об эффективности норм указанного нормативно-правового акта. Так, количество дорожно-транспортных происшествий действительно снизилось, а их участники сегодня в основной массе получают положенные страховые выплаты. В то же время, говорить об упорядочивании судебной практики и снижении загруженности судов «страховыми» делами, к сожалению, не приходится.

Большое количество исков, рассматриваемых судами по делам, вытекающим из правоотношений по

страхованию гражданской ответственности автовладельцев, по нашему мнению, обусловлено рядом объективных причин. Так, применение к указанным правоотношениям норм ФЗ «О защите прав потребителей», а также отсутствие специальных требований к представителям сторон в судебном разбирательстве, позволяют недобросовестной части автовладельцев неоправданно обогащаться за счет страховщиков.

Необходимо отметить, что в нормативных актах, регулирующих рассматриваемые правоотношения (Федеральный закон об ОСАГО, постановление Правительства о правилах ОСАГО), не содержится обязанностей потребителя (страхователя) по предоставлению обязательного пакета документов при обращении к страховщику за страховым возмещением. На практике это приводит к тому, что закрепленные нормы содержат практически все возможные страховые обстоятельства и порядок действий при возникновении страхового случая, но не несут в себе необходимых императивных правил, распространяющихся на стороны договора страхования.

Рассмотрим ряд юридических конфликтов, возникающих на «ниве» страховых споров между участниками дорожно-транспортных происшествий и страховыми компаниями.

В первом варианте развития событий, страхователь – собственник автотранспортного средства, став участником ДТП, обращается (в лучшем случае сам, но об этом немного позднее), в страховую компанию с заявлением о страховом случае. Страховщик по итогам осмотра транспортного средства и проведенной оценки стоимости восстановительного ремонта транспортного средства, выплачивает заявителю определенное квалифицированным

(независимым) экспертом – оценщиком, страховое возмещение.

Заявитель, в свою очередь, получает законное возмещение причиненного имущественного вреда и, не согласившись с его размером, при активном содействии лиц, специализирующихся на оказании правовой помощи при дорожно-транспортных происшествиях, обращается в другие организации для проведения повторной независимой экспертизы (оценки) причиненного ущерба.

Отметим также, что, наряду с широким распространением специализации юридических и физических лиц на «правовой помощи по ДТП», не менее широко распространен сегодня и институт независимых экспертов – оценщиков имущества, которые нередко «спекулируют» на ущербе, причиненном автотранспортным средствам в результате дорожных происшествий. Указанные «спекуляции» связаны с использованием в экспертных расчетах цен на комплектующие и детали из различных ценовых категорий, что в условиях рыночных отношений не является формально-юридическим нарушением. Характерно также и то, что зачастую стоимость услуг экспертного учреждения (эксперта оценщика), оказывается многократно выше обнаруженной разницы в стоимости ущерба и полученного страхового возмещения. В итоге, собственник проводит независимую оценку стоимости восстановительного ремонта автомобиля, которая оказывается гораздо выше суммы уже полученного страхового возмещения и обращается в суд с иском о взыскании денежных средств со страховщика.

В зависимости от подсудности, мировые и федеральные суды, исполняя возложенную законодателем обязанность по рассмотрению подобных споров, в

подавляющей своей массе, принимают к производству иски, вытекающие из правоотношений в рамках ОСАГО, упуская из виду ряд юридических фактов, имеющих существенное значение для рассмотрения спора. Так, судьи не обращают внимания на то:

- отражены ли в материалах дела возражения страхователя, относительно размера страхового возмещения, порядка проведения осмотра транспортного средства, результатов осмотра и экспертной оценки, проведенной страховщиком;

- исполнена ли страховщиком обязанность по добровольному исполнению требования потребителя – страхователя, по выплате страхового возмещения на основании имеющихся в страховом деле документов (акт осмотра т/с, отчет о стоимости восстановительного ремонта т/с, заключение эксперта - оценщика);

- обращался ли страхователь, получивший страховое возмещение и не согласившийся с его размером, после проведения повторной независимой оценки (экспертизы), к страховщику с требованием об уплате денежных средств, в рамках полиса ОСАГО;

- имеются ли у суда основания не доверять результатам независимой оценки (экспертизы) ущерба причиненного имуществу, проведенной по инициативе страховщика, в пользу аналогичного документа, представленного истцом при обращении в суд.

К тому же, при обращении с иском в суд, зачастую заявители несут судебные расходы, несопоставимые с ценой иска. Так, например, взыскивая недоплату страхового возмещения в сумме 3 157 рублей с ОАО «САК «Энергогарант», гражданин Д. заявляет судебные расходы, выразившиеся в стоимости услуг по проведению независимой оценки в размере - 6000 рублей, расходы по

оплате юридических услуг – 12 000 рублей, расходы по агентскому договору в сумме - 5000 рублей, нотариальные расходы в сумме - 700 рублей, почтовые расходы в размере - 300 рублей. Итого – 24 000 рублей только одних расходов. Нельзя забывать, что при этом на судье лежит обязанность по взысканию в пользу потребителя штрафа в размере половины присужденной судом суммы. На практике судьи не всегда удовлетворяют подобные требования в полном объеме, что, по нашему мнению, является рациональным, в свете принципов разумности и соразмерности, а также сложности и продолжительности рассмотрения судами каждого дела в отдельности. Так, по иску гр. Д. судья мирового судебного участка №118 Волгоградской области, решил взыскать в пользу истца - 3 157 рублей в счет возмещения стоимости восстановительного ремонта автомобиля; 6000 рублей - расходы по оплате услуг эксперта; 4000 рублей - расходы по оплате услуг представителя; 2000 рублей - расходы по агентскому договору; нотариальные расходы в сумме 700 рублей, почтовые расходы в размере 300 рублей; 1578,5 рублей – штраф за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя. Итого – 17735,5 рублей.

Отметим также, что мировые суды, закрывая глаза на императивность статьи 13 ФЗ «О защите прав потребителей», зачастую не заинтересованы в обжаловании своих решений и прямо склоняют стороны судебного процесса к переговорам. Представителю истца, как правило, предлагается отказаться от штрафа за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя, а представителю страховой компании взамен предлагается не упорствовать в снижении представительских расходов, не затягивать рассмотрение

дела частными жалобами и ходатайствами о проведении судебных экспертиз.

При другом варианте развития событий страхователь, при наступлении страхового случая, сразу минуя обращение к страховщику, уступает право требования страхового возмещения некоему юридическому лицу по договору цессии, параллельно заключая с ним агентский договор, и фактически сразу получая денежные средства в размере, необходимом для осуществления восстановительного ремонта автомобиля.

На основании договора уступки права требования и агентского договора, юридическое лицо производит от имени страхователя ряд действий (вызов на осмотр транспортного средства, представителей страховой компании; подача заявления страховщику о страховом случае; проведение независимой оценки ущерба и как финал – обращение в суд с иском).

Получателем присужденного судом страхового возмещения является, конечно же, цессионарий, которому необходимо не просто «отбить» выплаченные цеденту денежные средства, но и получить хозяйственную прибыль от процедуры. Именно на получение этой самой прибыли и направлены требования о взыскании судебных расходов. Цессионарий в судебном разбирательстве предоставляет многочисленные договоры на оказание услуг по оценке, осмотру, юридическому сопровождению, а также пытается обосновать понесенные расходы, подтверждая фактическую оплату различными расписками, банковскими платежными поручениями, кассовыми ордерами. Однако практика показывает, что арбитражные суды (а споры между цессионарием и страховщиком, разумеется, рассматриваются уже в рамках АПК РФ), относятся к позиции истца-цессионария гораздо менее

лояльно. Так, к примеру, по делу № А12-104/2014, ООО «Русский союз автострахователей», обращаясь с иском о взыскании 30 251,15 рублей, из которых возмещение ущерба в размере 25 000 рублей, расходы на оплату услуг независимого оценщика в размере 5000 рублей, заявляет к взысканию расходы на оплату услуг представителя в сумме 40 000 рублей.

Юридические услуги в рамках арбитражного судопроизводства оцениваются на рынке гораздо выше тех же услуг, оказываемых в рамках гражданского судопроизводства в мировых и федеральных судах, однако обогатиться за счет заявленных к возмещению расходов в арбитражном суде стало практически невозможно после вступления в силу Федерального закона от 25 июня 2012 г. № 86-ФЗ, установившего упрощенный порядок судопроизводства.

Судьи арбитражных судов, основываясь на тех же принципах разумности и соразмерности, а также в силу того, что при упрощенном судопроизводстве участие представителей сторон в процессе сводится к минимуму, часто снижают заявленные расходы на услуги представителей. Что же получается? Решением суда в пользу истца взыскано возмещение ущерба в размере 25 000 рублей, убытки в размере 5000 рублей, расходы по оплате услуг представителя в размере 10 000 рублей, расходы по оплате почтовых услуг в размере 401 рубль 15 копеек, итого - 40 401 рубль 15 копеек.

В то же время, доходность цессионария падает, в связи с невозможностью рассмотрения иска к страховщику в плоскости ФЗ «О защите прав потребителей». В силу этого, истцы, в рамках подобных споров, стремятся как можно шире раскрыть и увеличить размер судебных расходов, за счет гражданских договоров с третьими

лицами (в частности договорами на оказание экспертных услуг). Так, если стоимость составления заключения о стоимости восстановительного ремонта, экспертной организацией или частным оценщиком, для заказчика – страховой компании, составляет сумму от 1000 до 2000 рублей, то мониторинг электронных судебных ресурсов (см. напр. <http://ras.arbitr.ru>; <http://zent.vol.sudrf.ru>; <http://118.vol.msudrf.ru>; <http://81.vol.msudrf.ru>) позволяет увидеть, что к взысканию заявляются расходы на экспертные услуги, как правило, в размере от 4000 до 13000 рублей. И все это происходит на фоне того, что рынок по оказанию экспертных услуг по оценке имущества, в разрезе судебной практики отдельно взятого региона представлен пятью-шестью экспертными организациями. В этой связи, ответить на вопрос, где проходит граница между свободными рыночными отношениями и коммерческим сговором, по нашему мнению, должны уполномоченные на то государственные органы.

В заключение перечислим ряд законодательных новаций, которые, по нашему мнению, будут способствовать наведению порядка в сфере разрешения судебных споров, вытекающих из договоров страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств:

1. Необходимо ужесточить контроль за деятельностью экспертных организаций (независимых оценщиков), в том числе и в сфере установления расценок на экспертные услуги.

2. Необходимо внести поправки в ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», в части детализации порядка обращения за страховым возмещением.

3. Важно прописать порядок действий при страховом

случае, когда обращение за получением страхового возмещения в суд (в обход страховой компании) будет, по меньшей мере, учитываться при рассмотрении спора в судебном порядке, в пользу ответчика-страховщика.

4. Считаем необходимым разработать и внедрить в практику инструкцию по определению и выплате страхового возмещения заявителю-цессионарию в досудебном порядке, ограничив тем самым участие третьих лиц в правоотношениях между страхователем и страховщиком.

5. Нужно ограничить участие на стороне истцов-получателей страхового возмещения, судебных представителей в рамках страховых споров, с суммой ущерба менее 10 000 рублей и максимально регламентировать стоимость услуг представителей по данной категории дел.

6. В целях сокращения количества мелких выплат, не имеющих для страхователей серьезного экономического значения, нужно включить в ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» норму о возможности заключения договора страхования с применением франшизы (по желанию владельцев транспортных средств).

7. Необходимо внести в ГПК РФ норму, предусматривающую упрощенный порядок рассмотрения судебных споров, по аналогии с упрощенным порядком судопроизводства, уже предусмотренным действующим АПК РФ.

Е.Е. Загородняя,
канд. экон. наук, доцент

М.Г. Иващенко,
канд. филос. наук, доцент

Волгоградский кооперативный институт

ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ОБЩЕСТВАМИ

Потребительская кооперация Волгоградской области - одна из старейших в России, ей более 140 лет. В настоящее время кооперативные организации действуют в 19 муниципальных районах области. В системе потребкооперации Волгоградской области действуют 2 розничных рынка, 8 колбасных цехов, 21 кондитерский цех, 18 цехов по выработке полуфабрикатов, по одному швейному и столярному цехам, 2 мельницы и 338 магазинов, из которых часть расположена в населенных пунктах численностью менее 300 человек.

Сегодня одна из важнейших задач потребительских обществ - создать альтернативу посредникам, которые за бесценок скупают сельхозпродукцию у фермеров, владельцев личных подсобных хозяйств, наладить ее переработку и реализацию на современном технологическом уровне. Развитие системы потребительской кооперации позволит создать дополнительную занятость сельского населения, повысить его платежеспособность, увеличить налоговые поступления в бюджет.

Анализ деятельности предприятий потребительской кооперации в Волгоградской области позволяет выявить ряд негативных тенденций в развитии кооперативного сектора региональной экономики: а) постепенное относительное сокращение доли кооперации в сфере торговли, закупок сельхозпродукции и ее переработки; б) снижение

конкурентоспособности потребительских обществ, которые вынуждены конкурировать с крупными торговыми сетями; в) сокращение числа пайщиков в потребительских обществах и низкий уровень их активности в решении вопросов, связанных с управлением потребительскими обществами; г) дефицит профессиональных менеджеров и специалистов в области торговли и технологий переработки.

Вследствие неблагоприятной демографической ситуации на селе, сокращения занятости населения и низкого уровня его платежеспособности, темпы развития потребительской кооперации неуклонно снижаются. Кроме того, среди предприятий торговли потребительской кооперации велика доля убыточных, осуществляющих доставку и реализацию товаров в отдаленные населенные пункты.

Проблемы в развитии системы потребительской кооперации имеют комплексный характер, что осложняет их устранение или снижение их влияния. Утрачены экономические, финансовые и информационные связи. Отсутствие источников финансирования сдерживает модернизацию материально-технической базы магазинов, расположенных в отдаленных и труднодоступных населенных пунктах области, тормозит развитие крупномасштабных перспективных проектов в области переработки сельхозпродукции и сетевой торговли в районных центрах.

Решать обозначенные проблемы необходимо как на уровне самих районных потребительских обществ, так и на уровне региональной и муниципальной власти.

В районных потребительских обществах для повышения эффективности их производственно-коммерческой деятельности необходимо усилить роль в управлении профессиональных менеджеров, регулярно повышать квалификацию руководителей структурных подразделений и

специалистов. Ведь конкурентами райпо в районных центрах являются не столько индивидуальные предприниматели с их небольшими магазинчиками, сколько федеральные («Магнит», «Покупочка», «Радеж») и региональные («МАН») торговые сети, которые работают на основе современных принципов менеджмента и технологий сетевой розничной торговли. Особенно это касается тех райпо, у которых имеется сеть своих торговых точек, осуществляется заготовка и переработка сельхозпродукции, есть свои предприятия общественного питания. По сути, такие районные потребительские общества представляют собой диверсифицированные хозяйствующие субъекты, для управления которыми нужны профессиональные менеджеры.

Конкурентные преимущества сетевой торговли перед магазинами традиционных методов обслуживания очевидны: это возможность использования логистики поставок, эффективной ассортиментной политики, более комфортные условия обслуживания покупателей, возможность внедрения программ лояльности покупателей, что способствует значительному превышению показателей эффективности деятельности (товарооборачиваемость, оборот на 1 кв. метр площади, сумма выручки на 1 кассовый чек). Однако в полной мере реализовать эти преимущества торговыми предприятиями потребительской кооперации можно при условии объединения отдельных магазинов райпо в реальную розничную сеть, внедрения в практику управления такой сетью категорийного менеджмента, автоматизации торговых объектов на единой IT-платформе и применения современных методов мотивации персонала.

Чтобы успешно конкурировать с федеральными и региональными сетями и работать рентабельно, торговым предприятиям потребительских обществ необходимо закупать товары по низким ценам. Это становится

возможным при закупках определённых объёмов товаров, заключении долгосрочных контрактов с поставщиками. Однако во многих райпо закупочная политика является пассивной, т.е. в кооперативные магазины закупаются и поставляются те товары и по тем ценам, которые предлагают заезжие дистрибьютеры крупных оптовиков. Такая политика закупок не позволяет райпо выторговывать для себя более выгодные ценовые условия.

Исходя из предложений дистрибьютеров, формируется и ассортимент кооперативных магазинов, который по количеству единиц товаров (SKU) в каждой ассортиментной группе и по количеству ассортиментных групп нередко уступает ассортиментным матрицам крупных сетевиков, что заставляет покупателей идти в «Магнит» или «Покупочку», а не в коопторг.

Политика ценообразования, формирование и форматирование ассортимента, ABC и XYZ анализ, учёт прохождения товара, контроль и оптимизация складских запасов невозможны без автоматизации всего торгового процесса. Качественный и быстрый анализ с использованием соответствующего программного обеспечения – это основа создания эффективного ассортимента, увеличения продаж, снижения затрат, ускорения оборачиваемости. На основе такого анализа принимаются решения по каждой ассортиментной позиции, которые включают в себя ответы на такие вопросы, как: что дальше делать с SKU - закупать или выводить из ассортимента, какова динамика потребительских предпочтений относительно тех или других товаров, есть ли в ассортименте магазина товары-тренды, нужно ли поднять или снизить наценку на товар, какой товар стоит продвигать в первую очередь, привлекает ли товар покупателей и является ли он потенциальным генератором их лояльности, является ли товар генератором денежного потока, какие товары

вымывают оборотные средства и создают основные затраты. Ответы на эти вопросы позволяют не только сформировать и поддерживать оптимальную ассортиментную матрицу, но и грамотно планировать бюджет и оплаты поставщикам.

Автоматизация торговых предприятий кооперативной розничной сети также позволит внедрять программы лояльности покупателей с использованием накопительных или дисконтных пластиковых карт. Обладателями таких карт могут быть как пайщики потребительского общества (для них, например, скидка может составлять 7 % от цены на закупаемые товары, и 10 % - на продукцию собственного производства), так и обычные покупатели (для них скидка может быть установлена на уровне 5 %). Практика показывает, что использование дисконтных карт повышает лояльность покупателей и уровень продаж, увеличивает товарооборот торговых точек.

Одним из самых важных аспектов внедрения современных методов и технологий менеджмента в потребительских обществах является формирование новой организационной структуры. Большинство потребительских обществ имеют классическую централизованную функциональную структуру, доставшуюся по наследству еще с советских времен. При этом многие райпо нарисовать-то ее могут с трудом, не говоря уже о ее эффективности, прозрачности и понятности. Главным минусом такой структуры является отсутствие единого центра ответственности за результат. Товароведы или закупщики, продавцы, бухгалтерия и экономисты выполняют свои узкие функции, при этом никто из сотрудников конкретно не отвечает за конечный результат хозяйственной деятельности потребительского общества. Категорийный менеджмент, например, предполагает принципиально другой подход и, соответственно, другую организационную структуру управления райпо. Отправным пунктом в создании новой

организационной структуры управления является выделение единых центров управления категориями. При этом применяются, как правило, структуры с элементами матричных. Управление в них осуществляется не только по вертикали, но и по горизонтали.

В условиях развития новых форматов обслуживания потребителей особую ценность представляют работники, обладающие знанием новых технологий организации бизнес-процессов, маркетинга, мерчендайзинга, а также информационных технологий. Между тем, далеко не всегда руководители потребительских обществ в должной степени знакомы с современными технологиями формирования и реализации кадровой политики.

Сделать потребительскую кооперацию в реальной экономике более эффективной можно с помощью современных инструментов менеджмента и маркетинга, такими как категорийный менеджмент, маржинальный анализ, бенчмаркинг и др. Для этого в кооперативном бизнесе необходимо искать и распространять самые успешные практики. Видимо, настало время открыть в Волгоградском кооперативном институте научную лабораторию, в которой объединенными усилиями ученых и практиков можно было бы разрабатывать и внедрять современные технологии менеджмента и маркетинга в практику управления потребительскими обществами Волгоградской области.

В.Ф. Зайцев,
канд. юрид. наук, доцент
Волгоградский кооперативный институт

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА: ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Хозяйственная деятельность организации в значительной степени зависит от правильно поставленного учета, который регулируется правом посредством бухгалтерского законодательства. С 1 января 2013 года вступил в силу новый «Закон о бухгалтерском учете» (далее Закон) [1]. Основная причина его принятия – обновление предыдущего закона, т.к. с момента принятия действовавшего ранее Закона прошло 15 лет. За это время стал виден ряд проблем его применении. Отдельные положения предыдущего Закона препятствовали применению российскими организациями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Другая причина – необходимость корректировки системы бухгалтерского учета. В действующем с 1 января 2013 года Законе отсутствовали положения, описывающие эту систему, ее составляющие, механизм взаимодействия элементов. Изложенное обусловило необходимость подготовки нового Закона «О бухгалтерском учете», как правовой основы в данной сфере деятельности. Нормы Закона определяют, что такое регулирующие акты в сфере бухгалтерского учета, каковы их основные виды.

Принятый ФЗ «О бухгалтерском учете» и есть та современная правовая основа в сфере учетной деятельности. Посредством императивно предписанных терминов, регламентированных правом, зафиксировано: кто и каким образом занимается разработкой и принятием правил бухгал-

терского учета, каковы функции и полномочия каждого участника данного процесса. Так, в ст. 1 Закона определены: цель - создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета, его основные элементы и то, как эти элементы соотносятся с принципами регулирования бухгалтерского учета.

Основными элементами правового механизма признается система регулирующих нормативно-правовых актов, процедура регулирования и механизм взаимодействия элементов.

По новому Закону, в число регулирующих актов включены правила и стандарты бухгалтерского учета, принимаемые федеральным органом исполнительной власти, акты, издаваемые профессиональными сообществами бухгалтеров и аудиторов, т.е. саморегулируемыми организациями (СРО), бизнес сообщества. Разумеется, последние хотя и носят характер рекомендаций, в то же время они закономерно встраиваются в систему актов, регулирующих учетную деятельность. Новый Закон, одновременно, в круг актов, регулирующих деятельность организации, включает стандарты самой организации. Именно они, - в первую очередь, - определяют учетную политику этой конкретной организации. Итак, мы имеем три ступени правового регулирования деятельности организации в области учета. Одновременно, с точки зрения институтов регулирования, Закон выделяет государственное и негосударственное регулирование. В нем определены функции и полномочия государственных и негосударственных органов по стандартам бухгалтерского учета. Сочетание государственного и негосударственного регулирования закономерно обеспечивает признание всеми организациями правил бухгалтерского учета.

Закон гарантирует применение методологии учета и направления развития методологии бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации. При этом, основное направление развития методологии бухгалтерского учета – активное применение МСФО. Принципы и требования к отчетности, определяемые как МСФО, можно рассматривать как этап развития российского бухгалтерского учета с применением международных унифицированных требований. При этом Закон снимает какие-либо ограничения при применении международных стандартов.

МСФО – это правила составления бухгалтерской отчетности, которые могут использоваться при учетном процессе. МСФО – это не руководящие императивно предписанные положения (правила) для построения учетного процесса, а не прямое догматическое их использование – то есть применение концепций, основных элементов МСФО для корректировки отдельных элементов системы построения бухгалтерского учета. В связи с этим, МСФО могут правомерно применяться при любом построении учетного процесса.

Закон предоставляет возможности и для активной деятельности профессиональных объединений бухгалтеров и аудиторов, деловых сообществ, которые, как показывает практика, вырабатывают приемлемые и эффективные формы и методы внутреннего учета организации и контроля. Система внутреннего контроля определяется характером деятельности организации, представлениями ее руководителя о том, что представляет собой внутренний контроль, какие задачи стоят перед ним.

В соответствии с Законом отчетность признается составленной после подписания ее экземпляра на бумажном носителе. Отчетность может предоставляться и в электронном виде. В этом случае она заверяется электронной

подписью. Действующий Закон не препятствует определению применяемой формы отчетности.

Закон определяет также и момент признания отчетности законченной, составленной - дату подписания отчетности именно на бумажном носителе, который хранится в организации «постоянно» (в архиве сохраняется ее контрольный экземпляр). С датой подписания бумажного варианта отчетности связаны такие элементы, как события после отчетной даты, условные обязательства. Дата важна и для проведения аудита. При возникновении необходимости представлять отчетность в какие-либо органы возникают другие даты представления отчетности.

Закон о бухгалтерском учете, как верховенствующий, содержит отсылку к Закону "О консолидированной финансовой отчетности" [2].

Прогноз позволяет высказать обоснованное мнение о том, что по мере того, как МСФО будут более активно применяться для регулирования отчетности, составления правил бухгалтерского учета и отчетности организации (юридического лица), «разрыв» между законами [1,2] будет сокращаться.

Нередко наряду с бухгалтерским учетом организация ведет и налоговый учет для определения налогооблагаемой базы, расчета налогов. Цели их разные: в одном случае – для предоставления картины о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации, в другом – для определения налогооблагаемой базы, расчета налогов. Хотя налоговые регистры - разновидность бухгалтерских регистров.

МСФО, в основном, применяют крупные и средние предприятия. Однако есть и перспективы внедрения МСФО малыми предприятиями. В первую очередь, речь идет о малом бизнесе, который выходит на финансовые

рынки. Если малое предприятие выходит на финансовый рынок с долговыми или долевыми ценными бумагами, то оно должно составлять свою отчетность в соответствии с МСФО. Необходимость состоит в том, что неограниченный круг пользователей финансовой информации заинтересован в определенном ее объеме, надежности, объективности и достоверности. При этом МСФО признаются залогом надежности, объективности, правдивости.

Для организаций малого бизнеса (микропредприятий) применяются различные модели ведения бухгалтерского учета и отчетности - с учетом объема информации и объема действий и процедур, необходимых для ведения бухгалтерского учета. Поэтому, в связи с тем, что МСФО сложны, малому предприятию придется "сильно потрудиться", поскольку трудоемкость учетного процесса значительно превышает обычный объем работы.

Обратим внимание и на то, что российские коммерческие, а также некоммерческие организации (по экономическим вопросам), работающие, в частности, за рубежом, тоже могут использовать международные стандарты, а возможно и в первую очередь, так как им надо общаться на языке бизнеса с зарубежными партнерами. Очевидность этого усматривается в недавних новейших изменениях, внесенных в гражданский кодекс Российской Федерации (раздел VI Международное Частное Право) [3].

Для коммерческого учета основным инструментом реформирования являются МСФО, а для бюджетного учета – МСФООС [4]. Между этими комплектами международных стандартов существует тесная связь.

Обратим также внимание и на то, кто и как разрабатывает законодательные акты о бухгалтерском учете и где обучают субъектов правовым основам в данной области деятельности.

Проекты нормативно-правовых актов, регулирующих бухгалтерский учет, проходят обсуждение среди специалистов. Известно, что Министерство финансов РФ в различных формах привлекает профессиональную и деловую общественность к разработке нормативных документов. Закон придает такой практике обязательный характер, создает новую законодательную базу. В нем определены функции и полномочия государственных и негосударственных органов посредством привлечения совета по стандартам бухгалтерского учета, но не определены основы правовой подготовки специалистов по учету, отчетности и аудиту, в том числе по правовым основам.

Надеемся, что в самое ближайшее время мы станем свидетелями подготовки специалистов в области правового регулирования и обеспечения данной деятельности, например введением в образовательных учреждениях учебной дисциплины «Правовое регулирование бухгалтерского учета, отчетности и аудита». Именно это, в определенной мере, позволит улучшить постановку бухгалтерского учета, отчетности и аудита, и это, по нашему мнению, будет следующим этапом развития бухгалтерского учета в РФ.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).
2. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О консолидированной финансовой отчетности".
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
4. Ягудина Г.Г. Использование международных стандартов финансовой отчетности в некоммерческих организаци-

ях // "Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях", 2013, № 4.

В.Ф. Зайцев,

канд. юрид. наук, доцент

Волгоградский кооперативный институт

П.П. Сивко,

эксперт ЭКЦ ГУ МВД России

по Волгоградской области

СЕРТИФИКАТ КОМПЕТЕНЦИИ «ЭКСПЕРТ»: ИМЕЕТ ЛИ ПРАВО БЫТЬ

В Российской Федерации имеет место правовое регулирование судебной экспертной деятельности. Эта деятельность связана с выдачей эксперту, как процессуальному лицу, судом или сотрудником иного правоохранительного органа задания по поводу выяснения наличия (отсутствия) определенного факта. Названная деятельность правомерно осуществляется экспертом государственного учреждения или так называемым «независимым» экспертом. Данная статья направлена на анализ одного из нововведений, предлагаемых Министерством юстиции РФ, о выдаче «сертификата компетенции “эксперт”».

Правовое регулирование судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации осуществляется на основании: Конституции Российской Федерации, соответствующих кодексов, Федеральных законов, законодательства Российской Федерации о здравоохранении и др. В нормативно-правовых актах определены правовые основы, принципы организации и направления государственной судебно-экспертной деятельности в гражданском, административном и уголовном судопроизводстве. В преамбуле Федерального закона «О государст-

венной судебной-экспертной деятельности в Российской Федерации» (далее ФЗ ГСЭД) определено: производство судебной экспертизы с учетом особенностей судопроизводства отдельных видов регулируется соответствующим процессуальным законодательством РФ [1]. Специалисты отмечают, что: «ФЗ ГСЭД регулирует только отношения, связанные с деятельностью государственных судебно-экспертных учреждений. Деятельность же негосударственных экспертов и негосударственных экспертных учреждений, а также многие общие вопросы, связанные с судебными экспертизами, остаются за рамками данного Закона» [4]. Частных экспертных учреждений появляется все больше. Очевидно, что ФЗ ГСЭД, - в момент его принятия, не мог предусмотреть все особенности деятельности негосударственных экспертов – пробелы были неизбежны, т.к. законы принимают люди [6].

Действительно, ФЗ ГСЭД закрепляет единые требования к экспертному заключению, экспертным методикам, но в отношении квалификации *экспертного состава негосударственных учреждений* отсутствуют конкретные законодательные требования. Деятельность таких организаций и их работников не лицензируется, государственный квалификационный контроль не осуществляется, и это привело к возникновению продажного рынка судебных экспертиз. Это не может не дискредитировать звание «эксперт» и правоохранительную деятельность в целом [5]. Наша личная практика показывает, что в государственных судебно-экспертных учреждениях (СЭУ) весьма часто приходится выполнять повторные экспертизы после так называемых «независимых экспертов». При этом, нередко выводы государственного эксперта отличаются от выводов «независимого» эксперта.

Образование негосударственных судебно-экспертных учреждений для целей судопроизводства должно быть, по

нашему мнению, урегулировано законодательно, в том числе подготовка и переподготовка их экспертов также должна быть законодательно урегулирована.

Государственная Дума РФ 20.11.2013 г. рассмотрела в первом чтении законопроект № 306504-6 «О судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации». В проекте идет речь о государственной и негосударственной деятельности, но для государственных учреждений – суда, правоохранительных органов. Основная мысль проекта закона - вывод экспертных функций из-под тотального государственного контроля и расширение круга экспертов, что, как следует из проекта, необходимо для современного судопроизводства при установлении «объективной истины».

Рассмотрим одно из нововведений, предлагаемых в проекте. В пояснительной записке к законопроекту сказано: «Критерии оценки компетентности лиц, обладающих специальными знаниями, но не являющихся работниками государственных судебно-экспертных учреждений, достоверности используемых ими экспертных методик и их научной обоснованности законодательно не закреплены, что является причиной низкого качества проводимых этими лицами экспертиз и, как следствие, судебных ошибок, увеличения количества повторных и дополнительных экспертиз, увеличения сроков судопроизводства в целом» [2]. С чем мы полностью согласны.

В ст.1 законопроекта указано: «Судебный эксперт - физическое лицо, обладающее специальными знаниями и соответствующее требованиям, установленным настоящим Федеральным законом, которому в процессе судопроизводства в порядке, установленном процессуальным законодательством Российской Федерации, поручено производство судебной экспертизы» [2]. То есть, из человека, имеющего специальные познания в различных отраслях,

эксперт превращается в «лицо, соответствующее требованиям законодательства». Предлагается, что квалификация судебного эксперта должна быть подтверждена «сертификатом компетентности - документом, подтверждающим квалификацию физического лица для проведения судебно-экспертных исследований» [2]. Таким образом, лоббируется попытка подменить понятие эксперта, как человека со специальными знаниями, на человека, который имеет сертификат. Под «сертификатом компетентности» можно понимать документы об образовании, которые получены физическим лицом в образовательных учреждениях. Критерии оценки компетентности лиц, обладающих специальными познаниями, закреплены в ФЗ РФ от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» – уровень образования, специальность эксперта, его квалификация подтверждаются документами об образовании. То есть без какой-либо специальной основной юридической, в первую очередь процессуальной подготовки, то есть без получения дополнительного образования.

При поступлении на службу в государственное судебно-экспертное учреждение эксперта первые месяцы обучают как стажера. Он изучает методики исследования различных объектов, которые нередко идут под грифом ДСП и даже секретно. Потом направляют на срок, нормативно определенный, для приобретения «первоначальных основных знаний» (почти как средне-основная специальная юридическая подготовка – для изучения, в первую очередь процессуального законодательства). То есть речь идет о той самой специальной юридической и профессиональной практически-образовательной подготовке. Затем - стажировка по выбранному направлению экспертной деятельности (виду (роду) экспертизы), в течение шести месяцев практическая работа и подготовка материалов для получе-

ния допуска на самостоятельное производство экспертиз, при условии успешной сдачи квалификационного экзамена - на самостоятельное производство экспертиз. Это к вопросу получения специального дополнительного образования: его, как такового, проект не предусматривает. В государственном экспертном учреждении эксперт работает по утвержденным методикам, от которых отступать НЕ-ДОПУСТИМО. И вот тут возникает второй вопрос о негосударственных экспертах. Методики, по которым они работают, никем не утверждены, а правовые, в первую очередь, и научные основания, на которых они ими пользуются – не прописаны. В приведенном проекте «просматривается» завуалированный ответ, но его надо самостоятельно моделировать, а он должен быть законным, а не носить характер комментария, определяющего содержание недосказанного.

Механизмами контроля за качеством экспертной работы признаются: валидация методических материалов и сертификация научно-методического обеспечения судебной экспертизы, то есть оценка пригодности использования методических материалов по производству судебной экспертизы и процедура подтверждения его соответствия требованиям, предъявляемым к специфическому целевому использованию методик, методов и средств в области судебной экспертизы. Однако кто признается субъектом валидации и сертификации из проекта, - непонятно.

В итоге получаем: отсутствие правильного однозначного понятия «сертификат компетентности» и точно прописанного в законе порядка его выдачи или прекращения его действия, приведёт, закономерно, к многочисленным коррупционным злоупотреблениям права. Термин «умысел», при формулировании экспертного вывода по результатам проведенного экспертом исследования, - сложно до-

казуем и может быть заменен на другой термин – экспертная «ошибка», «опечатка», а это, в конечном итоге, позволит избежать независимому эксперту санкции - уголовной ответственности предусмотренной УК РФ.

Попытка заменить понятие «эксперт» как человека, имеющего специальные познания, на понятие «эксперт» как человека, имеющего «сертификат компетентности», приведёт к появлению большого числа лиц, которые будут иметь сертификат, но не будут иметь должные специальные и необходимые познания в конкретной области. В связи с изложенным нами предлагаем внести поправку: «Сертификат компетентности» не подменяет документ(ы) об образовании и не может подтверждать наличие специальных знаний и квалификации эксперта».

В то же время, «сертификат компетентности» может иметь место, но при обязательных условиях:

- наличия специального профессионального образования, например, «инженер-строитель»,

- дополнительного специального экспертно-правового образования (подготовки) в течение одного-шести месяцев, т.к. для наличия «сертификата компетенции «эксперт» лицо должно иметь специальное основное образование, полученное в головном или территориальном (региональном) экспертном учреждении или в образовательном высшем учреждении.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 31.05.2001 № 73-ФЗ (ред. от 25.11.2013) «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации».
2. Проект Федерального закона «О судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» (подготовлен Минюстом России) (текст по состоянию на 22.02.2013).

3. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (с изменениями и дополнениями) «Об образовании в Российской Федерации».
4. Россинская Е.Р. Вопросы совершенствования законодательства о судебной экспертизе // Судебная экспертиза. – №1. – 2004.
5. Алексеев С.Г., Лукичев Б.А. О противоречиях Федерального закона «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» // Судебная экспертиза. – № 3 (19) – 2009.
6. Бугаев К.В. Судебная экспертиза в России. Современное состояние // Судебная экспертиза. – № 7. – 2010.

С.И. Захарин, канд. юрид. наук, доц.

А.А. Сахаров, канд. хим. наук, доц.

Волгоградский кооперативный институт

ТЕСТИРОВАНИЕ СТУДЕНТОВ С ПОМОЩЬЮ СЕТЕВОЙ ТЕСТИРУЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ «PROGTEST»

Тестирование – это удобная форма проведения мониторинга качества образовательных услуг, предоставляемых вузом, позволяющая получать результаты проверки практически сразу, и, следовательно, проводить оперативную корректировку учебного процесса.

Актуальность описываемой работы обусловлена необходимостью создания элементов внутривузовской системы оценки качества подготовки студентов на основе результатов тестирования, а целью данной работы является разработка тестирующей системы, состоящей из нескольких подпрограмм:

- подпрограммы тестирования;
- подпрограммы вывода результатов тестирования.

- При выполнении данной работы нам предстояло решить ряд задач, позволяющих учесть следующие аспекты:
- создаваемое программное обеспечение (ПО) должно иметь интуитивно понятный интерфейс;
- программа должна полно и качественно давать необходимую информацию;
- система должна обеспечивать требуемую точность получаемых результатов;
- создаваемое ПО должно обеспечивать наиболее быстрое получение результатов обработки ответов тестируемых.

Необходимым условием является и то, чтобы программа предоставляла возможность студентам потренироваться в выполнении тех видов заданий, которые, в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта, входят в обязательный минимум содержания дисциплины предметной подготовки.

Предлагаемое авторами ПО, как и программа для создания тестов «Tester» [1], позволяет объективно проверить и оценить знания студентов при очной, заочной и дистанционной формах обучения, а также может быть полезна для подготовки к итоговому экзамену по дисциплине.

Научная и практическая значимость данной работы заключается в том, что разработанное программное обеспечение позволяет организовать как локальное, так и сетевое тестирование.

Программа поддерживает несколько типов тестовых заданий - одиночный выбор, множественный выбор, тест на соответствие.


Вместе с тем, наиболее весомым преимуществом представляемого ПО является то обстоятельство, что в нем предусмотрена возможность сортировки вопросов по ди-

дактическим единицам. Вполне очевидно, что эта возможность позволяет оценивать знания учащихся не только «в целом» по дисциплине, но и избирательно выявлять уровень знаний по определенным темам.

Переходя к обзору функций разработанного ПО, следует отметить, что программа имеет доступный интерфейс (отсутствие отвлекающих деталей, все интуитивно понятно).

Приложение не требует установки - достаточно скопировать в сетевую директорию исполняемые файлы и три папки:

- Project.exe - программный файл,
- Dbdwork.ini - файл конфигурации,
- BaseADO - папка с базой,
- Настройка2 - файл программы ProjectNactroica.exe,
- Вопросы - папка с подобранными по дисциплине вопросами.

После копирования файлов программа готова к использованию - запустив программу двойным кликом мыши по ярлыку , можно пройти тест, который предлагается по умолчанию разработчиками программы. Так, выбор правильного ответа осуществляется основной кнопкой мыши на ответе; далее нажимаем кнопку "Следующий", если ответ верен - осуществляется переход к следующему вопросу, если нет уверенности в правильности выбранного ответа, то имеется возможность пропустить текущий вопрос и вернуться к нему позже.

В программе предусмотрена возможность запрограммировать два типа ответов: ответы, содержащие один правильный вариант, и – несколько правильных вариантов (рис. 1):

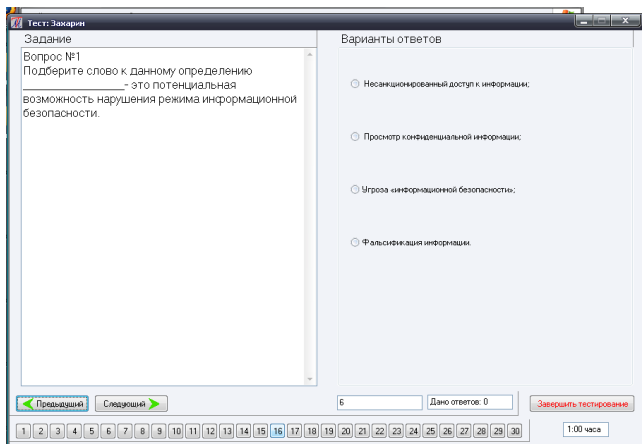


Рис. 1. Интерфейс программы

По прохождении теста потребуется щелкнуть по кнопке «Завершить тестирование» и закрыть программу.

Для обработки результатов тестирования и формирования отчета предназначена программа ProjectNactroica.exe. Причем, обработка результатов осуществляется таким образом, что предусмотрена возможность подводить итоги подготовленности, как всей группы в целом, так и отдельно взятого студента, рис. 2.

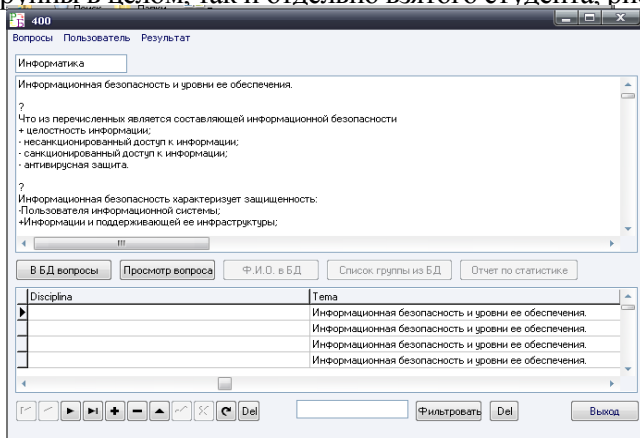


Рис. 2. Интерфейс подпрограммы ProjectNactroica.exe

Эта функциональность обеспечивается следующим образом.

Так, например, индивидуально студент получает свой набор вопросов. Выбор осуществляется из большой базы (с большим количеством вопросов). Отбор производится случайным образом (с применением генератора случайных чисел), следовательно, перемешивание ответов не вызывает сомнения. Даже при возникновении такой ситуации, что студенты получают одни и те же вопросы, порядковые номера вопросов будут различаться, как и номера правильных вариантов ответов.

За анализ содержания ответов и оценку отвечает программа *ProjectNactroica.exe*, которая предоставляет возможность следующего функционала. Так, после того, как студенты закончили тестирование, преподаватель может просмотреть результат тестирования студентов. При этом программой будет предоставлена исчерпывающая информация:

- дата, время и продолжительность тестирования,
- количество правильно выполненных заданий;
- количество заданий, на которые не даны ответы;
- оценка в баллах;
- количество освоенных и неосвоенных дидактических единиц.

Модуль программы *ProjectNactroica.exe* также позволяет сформировать отчет по группе студентов. Отчет о результатах тестирования может быть просмотрен в сжатом виде, а может быть и импортирован в формат таблиц *MS Excel* для дальнейшей статистической обработки [2]:

В заключение представляется интересным рассмотреть механизм комплектования вопросами банка тестовых материалов.

N студента	Идентификатор студента	Пол	Время начала и окончания тестирования	Продолжительность тестирования в мин.	Количество заданий, на которые даны ответы	Количество правильно выполненных заданий	Процент правильно выполненных заданий	количество оценок ДЕ	Оценки ДЕ	Оценка
11	1	Иванов	11:20:04 - 11:51:28	0:32:05	30 из 30	29	86,67%	5 из 5	1 1 1 1 1	5
13	2	Роман	11:27:16 - 12:03:53	0:36:55	28 из 30	18	60,00%	3 из 5	0 1 1 1 1	3
14		Среднее					76,24%		Средний балл	4
19	Процент ответов, основанных коэ ДЕ анонимны: 90,0%									
19	Диджитальная единица									Процент студента, основанных ДЕ
17	1	Информационная безопасность и уровни ее обеспечения								67%
18	2	Компьютерная вирусы и вредные файлы								75%
19	3	Информационная безопасность в компьютерных сетях								80%
20	4	Механизмы обеспечения информационной безопасности								85%
21	5	Криптографическая защита								100%

Рис. 3. Отчет в формате таблиц MS Excel

Создавать файл тестовых материалов допускается даже в штатной программе «Блокнот». Можно создать новый файл с расширением «.tst», например, «Информационная безопасность .tst», или же открыть уже имеющийся файл с базой вопросов, нажав на нем правой кнопкой мыши и выбрав пункт контекстного меню «Открыть с помощью Блокнота», рис. 4:

Информационная безопасность.txt - Блокнот

Файл Правка Формат Вид Справка

\$\$
 Информационная безопасность и уровни ее обеспечения.

?
 Что из перечисленных является составляющей информационной безопасности + целостность информации;
 - несанкционированный доступ к информации;
 - санкционированный доступ к информации;
 - антивирусная защита.

?
 Информационная безопасность характеризует защищенность:
 -Пользователя информационной системы;
 +Информации и поддерживающей ее инфраструктуры;
 -источника информации;

Рис. 4. Созданный тест с помощью Блокнота

Как видно из примера, приведенного на *рис.4*, алгоритм создания тестовых заданий очень прост. Вопросы отделяются друг от друга знаком «?». За этим символом, без пробела, приводится содержание тестового задания (вопроса), а за ним - варианты ответов. Варианты правильных ответов маркируются знаком "+", неправильные - помечаются знаком «-».

Список использованной литературы

1. Программа для создания тестов Tester.
<http://www.programmsfree.com/obrazovanie/211-programma-dlya-sozdaniya-testov.html>.
2. Сунгатулин Р.Т. Организация тестирования учащихся и студентов с помощью пакета программ sunrav testofficepro // SunRav Software, Новосибирск. <http://www.100-bal.ru/download/buhgalteriya-20545/20545.doc>.

О. А. Иньшакова,
ст. преподаватель

*Частное высшее учебное заведение
«Европейский университет» Одесский филиал*

НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Как известно, устойчивость предприятия и его успешное развитие зависит от его персонала, от того, насколько продуктивен труд каждого работника. Умение мотивировать подчиненных - большое искусство. Компании, в которых управленческий персонал овладел этим искусством, занимают, как правило, ведущие позиции на рынке. По оценкам западных экспертов, мотивированный специалист может повысить эффективность своей работы на 40%.

Украина по уровню эффективности рынка труда не является лидером и занимает, согласно Индексу Глобаль-

ной Конкурентоспособности 2013 (Всемирный Экономический Форум), 84-е место из 148 стран мира. Исходя из места в рейтинге, в настоящий момент потенциал персонала используется примерно на 40%. По данным кадрового холдинга "Анкор", более пяти лет в одной компании работают лишь 12% украинцев. Причем эти цифры указаны с оговоркой, что показатель для Киева, Центра и Запада завышен за счет индустриальных регионов, где нередко люди работают на одном предприятии по 25-30 лет. Поэтому можно говорить о том, что эффективное управление персоналом может стать конкурентным преимуществом для предприятий, работающих на рынке Украины.

Для украинских предприятий методы нематериального стимулирования особенно актуальны. Большинству из них приходится работать в условиях ограниченности финансовых ресурсов, преодолевая экономические, политические и социальные потрясения. Мотивацией вообще и нематериальной в частности многие руководители практически не занимаются, решая, в первую очередь, вопросы выживания бизнеса. Работодатели считают, что уже само по себе предоставление ими работы какому-либо человеку является для него сильным мотивирующим фактором.

Жизнь и благополучие каждого работающего человека зависит от психологического климата, окружающего его дома и на работе. И если «погода в доме» создается каждым самостоятельно, то психологический климат в трудовом коллективе непосредственно зависит от организаторов производственного процесса.

Нет необходимости доказывать, что производительность труда и его результаты напрямую коррелируются с эмоциональной сферой человека, его желанием и интересом к предмету своей деятельности. Широко применяемое в западных компаниях и изрядно подзабытое на постсовет-

ском пространстве нематериальное стимулирование труда является важнейшей составляющей мотивации человека к продуктивному труду, который в идеале должен осуществляться на фоне положительных эмоций, таких как радость, азарт и т.д.

Безусловность главного стимула к труду, каковым для большинства людей является заработная плата, никоим образом не умаляет важности и необходимости использования дополнительных, нематериальных стимулов.

Поэтому целью данной статьи является не столько методика разработки системы нематериального стимулирования, сколько желание обратить внимание руководителей и собственников бизнеса на возможность эффективно и экономично мотивировать персонал работать с полной отдачей, т.е. получать максимум эффекта при минимуме затраченных ресурсов.

Руководители должны стремиться стимулировать своих сотрудников, используя факторы как материальной, так и нематериальной мотивации. Материальное стимулирование не подвергается так часто изменениям и со временем его эффективность снижается. Что касается нематериальной мотивации, то спектр стимулирующих воздействий весьма широк и разнообразен, мотивационные действия могут изменяться и совершенствоваться, давая продолжительный положительный эффект. Конечно, при условии, что руководство владеет искусством вовлечения персонала в работу по достижению целей предприятия.

Талантливый руководитель может настолько повлиять на работника, что он и не задумается о смене работы, даже если оплата труда не полностью отвечает его ожиданиям. Комплекс методов нематериальной мотивации всегда направлен на долгосрочную перспективу, и эффективность её со временем только увеличивается.

Стимулирование персонала можно условно разделить на два типа – материальное и нематериальное. Материальное стимулирование (монетарное) – это, как правило, заработная плата плюс всевозможные вознаграждения, доплаты, бонусы, премии. Остальные виды стимулирования можно назвать нематериальными (немонетарными). Хотя мы чётко понимаем, что нематериальное – не значит бесплатное. Почти каждое мотивационное действие менеджмента влечёт за собой определённые расходы. К чисто нематериальным факторам стимулирования можно отнести разве что мотивирующее поведение руководителя, например, похвалу, поддержку, заботу, создание в коллективе атмосферы душевного комфорта, доверительные отношения и многое другое.

Необходимо гармоничное комбинирование двух видов мотивации. Материальную часть нужно рассматривать как базовый элемент мотивации. Вместе с тем, сотруднику безразлично то, как воспринимает и оценивает его профессиональные успехи компания в лице коллег и руководства. И здесь мы приходим к нематериальным потребностям персонала. Нематериальные факторы особенно важны, когда речь идет о привлечении высококвалифицированных сотрудников, которые точно знают свою стоимость на рынке труда и выбирают между организациями, среда которых позволит им максимально реализовать потенциал, а корпоративная культура будет соответствовать их внутренним ценностям. Это особенно актуально сейчас, когда рынок труда испытывает острую потребность в квалифицированных кадрах.

Влияние нематериального стимулирования на повышение эффективности предприятия обнаруживается в следующих областях: набор персонала; удержание персонала; повышение производительности труда; повышение качест-

ва продукции; улучшение социально-психологического климата в коллективе; удовлетворенность сотрудников условиями своего труда; повышение лояльности; минимизация прогулов и отсутствия на рабочем месте; снижение социальной напряженности; готовность к переменам; стимулирование инициативы и предприимчивости; оптимизация расходов на персонал; формирование имиджа работодателя. Этот список убедительно доказывает, что не существует такой области управления персоналом, на которую нельзя воздействовать с помощью нематериального стимулирования.

Определений понятия нематериальной мотивации много, но наиболее ёмко и доступно для понимания следующее.

Нематериальная мотивация – формирование корпоративного духа и разработка системы немонетарного поощрения, способствующие повышению заинтересованности персонала в качестве своей работы.

Существует огромное множество различных нематериальных вознаграждений. Поэтому попробуем их систематизировать. Нематериальная мотивация может быть индивидуальной и коллективной.

К индивидуальным методам поощрения относят:

- методы оптимизации графика работы и стимулирования свободным временем;
- методы выражения общественного признания;
- создание условий для самореализации;
- методы, направленные на обеспечение стабильности работы;
- предоставление социальных благ;
- оптимизация рабочей зоны.

Методы стимулирования свободным временем очень действенны, особенно среди женщин. Предоставление

возможности свободно распоряжаться своим рабочим временем, самостоятельно планировать свой рабочий график, поощрение дополнительными днями отпуска в большинстве случаев не только не приводит к срыву заданий, а напротив – поощряет инициативу, повышает ответственность работника, его продуктивность и заинтересованность в результатах работы. В современном мире, когда есть все возможности для работы удалённо от постоянного рабочего места, менеджмент не должен опасаться применять эти методы. Несмотря на серьёзный стимулирующий эффект фактора свободного времени, руководители предприятий редко обращаются к нему, а некоторые вообще не понимают, как можно его использовать в управлении коллективом. Тем не менее, это очень действенный стимул, который должен в полной мере использоваться в организации рабочего процесса, но при условии надлежащего контроля со стороны непосредственных руководителей.

Нематериальная мотивация - это ещё и признание со стороны компании, которыми она доказывает сотруднику, что он и его работа очень ценны.

К этой группе методов относятся письменные благодарности, публичные похвалы, помещение на Доску почёта, расположенную, например, на сайте компании, расширение полномочий. Каждому из нас приятнее будет получить поздравление, в котором вместо стандартных фраз будет обращение конкретно к нам и личная подпись генерального директора. Это значит, что о твоём личном празднике помнят в компании, а директор, несмотря на встречи, звонки и занятость, нашел время, чтобы написать несколько поздравительных слов лично от себя. Некоторые руководители практикуют поздравление с «юбилеем» работы в компании. Благодарность за проделанную работу - одна из важнейших внутренних мотиваций. Позитивная

оценка труда необходима каждому сотруднику даже при хорошем денежном вознаграждении - человеку нужно знать, для чего и кого он тратил время и прилагал усилия.

Источники мотивации лежат в предоставлении возможности личного роста. Если сотрудник рассматривает свой профессиональный путь так же, как и жизненный путь, как путь личного роста, то это не может не сказаться позитивным образом на результатах его труда. Растет уважение к себе, повышается внутренняя самооценка. Важно не только показать работнику перспективу роста, но и не забыть повысить его, когда он этого заслуживает. Не во всех компаниях есть возможность постоянного повышения по службе.

Создание условий для принятия сотрудником самостоятельных решений, предоставление ему права выражать свою позицию на совещании, выделение отдельного кабинета, делегирование ему доверительных поручений со стороны руководства, выполнение сложных задач с персональной ответственностью также относится к факторам личного роста и самореализации.

Фактором мотивации может послужить предложение управленческого коучинга со стороны вышестоящего руководства. Обучение персонала позволяет использовать собственные человеческие ресурсы работающих без поиска новых высококвалифицированных кадров. К методам обучения можно также отнести расширение функций, зоны ответственности, ротацию. Внешние формы обучения: семинары, тренинги, деловые игры. В последнее время получает широкое распространение дистанционное обучение с применением самых современных IT технологий. Но обучение даст эффект только когда сотрудник сам хочет повысить квалификацию, а руководство уверено, что обучение пойдет ему на пользу.

В период кризисов и перемен важно обеспечить чувство психологической безопасности и минимальной стабильности сотруднику, дать гарантии, что что-то важное для него останется неизменным. Без создания ощущения минимальной психологической безопасности ни о какой эффективной работе речи быть не может. Надо стремиться сохранить важные для сотрудника свободу, возможность роста, стиль управления даже в условиях ситуации экономической нестабильности.

Стимулирование и удержание персонала могут осуществляться и за счет предоставления различного рода социальных благ и услуг, начиная от горячих обедов и доставки своим транспортом и заканчивая оплатой медицинских страховок льготных ссуд на жильё, - все зависит от возможностей компании.

Для оптимизации рабочего места важно создание условий для проявления индивидуальности и самостоятельности в работе, устранение физического и морального дискомфорта. К таким условиям относят: оптимальную организацию рабочего места, отсутствие отвлекающих шумов (особенно монотонных), достаточную освещенность, темп, режим труда, изменение технической оснащённости рабочего места сотрудника и его эргономики (перенос рабочего места, выделение отдельного кабинета, предоставление дополнительного офисного оборудования).

Использование индивидуальной мотивации важно гармонично сочетать с коллективной нематериальной мотивацией, базирующейся на принципах целенаправленности, вызова, «чувства локтя», ответственности и роста.

Известно, что достижение успеха невозможно без четкого понимания конечной цели. Но если для краткосрочного проекта допустимо просто наличие цели, то при долго-

срочной мотивации цель должна совпадать с личными потребностями членов коллектива.

Цель коллективной нематериальной мотивации - побуждение персонала предприятия работать максимально эффективно за минимальные деньги при стойкой уверенности в адекватности получаемого вознаграждения и неотвратимости заслуженного наказания у персонала.

Успешный коллектив невозможно построить без правильной организации межличностных отношений – симпатия, уважение, взаимовыручка и готовность оказать помощь коллеге являются признаками успешных коллективов. Сплоченность менеджерской команды в целом играет огромную роль в стимулировании работников. Отношения внутри коллектива – важный показатель эффективности трудового процесса и, кроме того, они косвенно (а иногда и прямо) влияют на удовлетворенность клиентов. В трудовом коллективе, где отношения построены на сотрудничестве, работники более трудоспособны, креативны и устойчивы к нагрузкам. Такая рабочая обстановка стимулирует сотрудников. В настоящее время сплочению коллектива способствует, например, совместный поиск и анализ возможностей успешной и эффективной работы, политика руководства, которая демонстрирует выгодность поведения по принципу "сотрудничества", тренинги по командообразованию. Полезно организовать внутреннее соревнование, быть может, даже конкуренцию между сотрудниками с целью побуждать их к работе с большей отдачей. Главное здесь, чтобы конкуренция не привела к ситуации, когда неудача одних становится наградой для других.

Еще один прекрасный способ стимулирования коллектива – постановка задачи на грани его возможностей. При недостаточном уровне сложности задание вызывает скуку

или даже апатию, что снижает работоспособность. Монотонная, однообразная работа, не требующая использования разнообразных навыков, снижает мотивацию работников. Главное не перестараться – столкнувшись с слишком сложной задачей, люди могут сдаться, даже не начав работу.

Ещё одна группа методов коллективной мотивации – различные корпоративные мероприятия, не относящиеся к работе. Это торжества, посвященные важным событиям в компании, традиционным праздникам, туристические поездки и экскурсии. Подобные встречи сближают сотрудников, заставляя их почувствовать себя частью одного целого, а также улучшают атмосферу в коллективе, что благотворно сказывается на рабочем процессе.

Теперь остановимся на том, как не допустить, чтобы нематериальная мотивация превратилась в демотивацию.

Прежде чем приступать к разработке системы нематериальной мотивации, надо изучить индивидуальные интересы, потребности, предпочтения и ожидания своих сотрудников. В этом может помочь, например, статья Натальи Лебедевой «Мотивационный пазл: что сегодня заставляет работать с полной отдачей?» Хотя много есть и других современных источников. Каждый предложенный вид мотивации, с одной стороны, не должен быть сотрудникам в тягость, а с другой – не должен становиться своего рода фетишем.

Если в качестве базового принципа мы провозглашаем индивидуальность, то любая внедряемая программа должна соответствовать ценностям и целям сотрудника, на которого она ориентирована. Иначе мы в лучшем случае не получим эффекта, а в худшем – получим обратный результат.

Есть опасность, что цели компании останутся отдельно, а система мотивации - отдельно. Если цели поняты неправильно, либо то, на что мотивирует система, противоречит целями и задачам компании, от нее будет только вред.

Нельзя допускать непоследовательность и расхождение слова и дела, поскольку даже однократное нарушение установленных принципов стимулирования сразу вызовет резкое падение доверия к политике, проводимой руководством.

Руководитель ни в коем случае не должен себе позволять мелочной опеки над сотрудниками. Это угнетает и вызывает чувство недоверия у подчиненных. Руководитель должен спрашивать с сотрудника за конечный результат его работы, а не вмешиваться без повода в процесс ее выполнения.

Необходимо помнить, что ошибки в оценке и контроле над работой персонала могут снижать мотивацию работников. Как отсутствие контроля, так и чрезмерный, мелочный контроль или несправедливая оценка способны оказывать негативное влияние на желание работника "выкладываться".

Непосредственный руководитель должен быть всегда доступен, если потребуется совет или возникнут проблемы. Кроме того, сотрудник должен быть заранее проинформирован о задачах, точно понимать требования и принимать их, а руководитель - систематически получать от сотрудника обратную связь.

Мотивация не должна превращаться в манипуляцию. Некоторые менеджеры начинают использовать мотивацию для достижения своих собственных, личных целей. Например, желая самоутвердиться за чужой счёт, скрыть свою лень, страх или сохранить свои позиции.

Страх - плохое мотивационное "топливо": либо действует непродолжительно и быстро компенсируется, либо деятельность сотрудника сразу начинает направляться только на его компенсацию. Если на предприятии имеют место немотивированные увольнения, неожиданные и частые сокращения, то как ждать продуктивной работы от остальных?

Недооценка нематериальных факторов мотивации сегодня, конечно, вряд ли способна оказать разрушительное влияние на бизнес: слишком неустойчива экономическая среда; кажущееся изобилие дешевых трудовых ресурсов не стимулирует инвестиции в персонал; планы бизнеса не отличаются долгосрочностью; разговоры о "корпоративных кодексах" по большей части разговорами и остаются. Но никогда не стоит забывать о том, что в долговременной перспективе именно эта составляющая системы мотивации способна выделить работодателя среди равных, а значит, послужить мощным магнитом для профессиональных кадров.

Список использованной литературы

1. Богачёва Т.В. Система мотивации как совокупность материальных и нематериальных форм воздействия на персонал организации // Нормирование и оплата труда в промышленности. - 2012. - № 6. – С. 55-61.
2. Дмитриева А.Ю. Особенности мотивации персонала // Мотивация и оплата труда. - 2013. - № 3. – С. 170-173.
3. Мельничук И.В. Современные методы мотивации персонала в организации [Электронный ресурс] // Инновационные процессы и корпоративное управление : сб. материалов IV Междунар. заочной науч.-практ. конф. – Минск, 2012. - URL:
4. http://www.sbmt.bsu.by/Data_RUS/ContBlocks/011116/Meljnichuk.pdf (07.06.2012).

5. http://www.depo.ua/ru/vlast-deneg/2014_arhiv-nomerov-vd/janvar_vd2014/45-412/117665.htm
6. http://www.rabota.ru/rabotodateljam/upravlenie_personalom/nematerialnaja_motivatsija_postojannaja_ili_peremennaja_.html
7. <http://socium.com.ua/2013/12/potential-for-business-development/#more-1748>

Н. В. Кагальницкова,
доцент

Волгоградский государственный университет

УСЛОВИЯ ПРИЗНАНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА САМОВОЛЬНУЮ ПОСТРОЙКУ В СОВРЕМЕННОМ ГРАЖДАНСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

В ст. 222 ГК РФ перечислены необходимые условия для признания права собственности на самовольную постройку. Необходимо отметить, что данная статья неоднократно корректировалась законодателем именно с целью ужесточить требования к признанию права собственности на самовольную постройку в судебном порядке. В настоящей редакции ст. 222 ГК РФ предусматривает следующие условия признания права собственности на самовольную постройку в судебном порядке.

Во-первых, это отсутствие существенных нарушений градостроительных и строительных норм и правил, наличие которых создает угрозу жизни и здоровью граждан. В частности, в Бюллетене судебной практики Омского областного суда указывается, что помимо того нарушения, которое ведет к снижению прочности, устойчивости или надежности постройки, существенным может быть признано нарушение, вызвавшееся в несоблюдении планировки за-

стройки населенного пункта, осуществлении надстроек, ухудшающих внешний вид здания и т. п.

Во-вторых, это отсутствие разрешения на строительство. Разрешение на строительство представляет собой документ, подтверждающий соответствие проектной документации требованиям градостроительного плана земельного участка и дающий застройщику право осуществлять строительство, реконструкцию объектов капитального строительства, а также их капитальный ремонт, за исключением случаев, предусмотренных ч. 1 ст. 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации (ГрК РФ). Выдача разрешений на строительство осуществляется органами местного самоуправления (ст. 8 ГрК РФ), за исключением случаев, указанных в ч. 5 ст. 51 ГрК РФ. Основанием для выдачи разрешения является заявление с приложенными к нему документами в соответствии с перечнями, указанными в ч. 7 либо ч. 9 ст. 51 ГрК РФ.

Необходимо отметить, что судебная практика расценивает отсутствие разрешения на строительство и принятие мер к его получению застройщиком как обход закона и злоупотребление правом.

Отсутствие разрешения на строительство само по себе не может свидетельствовать о самовольности построек, указанных в ч. 17 ст. 51 ГрК РФ, однако они могут быть признаны самовольными по иным основаниям, указанным в ст. 222 ГК РФ, например, если они возведены с существенным нарушением градостроительных и строительных норм и правил.

Отсутствие разрешения на строительство объектов, для возведения которых разрешение необходимо, не может служить основанием для отказа в иске о признании права собственности на самовольную постройку. В этом случае суд должен установить, предпринимало ли лицо, создав-

шее самовольную постройку, меры к получению разрешения на строительство и (или) акта ввода объекта в эксплуатацию, а также правомерно ли отказал уполномоченный орган в выдаче такого разрешения или акта ввода объекта в эксплуатацию (абз. 2 п. 26 постановления пленумов Верховного Суда и Высшего Арбитражного Суда РФ № 10/22).

Включение в содержание комментируемого абзаца словосочетания «а также» означает, что выяснению подлежат оба обстоятельства одновременно. Вместе с тем, согласно абз. 3 п. 26 названного постановления, «иск о признании права собственности на самовольную постройку подлежит удовлетворению при установлении судом того, что единственными признаками самовольной постройки являются отсутствие разрешения на строительство и (или) отсутствие акта ввода объекта в эксплуатацию, к получению которых лицо, создавшее самовольную постройку, предпринимало меры». Может сложиться мнение, что абз. 3 п. 26 данного постановления не предполагает выяснения того, был ли отказ правомерным, но такое мнение будет ошибочным. Полагаем, что абз. 3 необходимо рассматривать в совокупности с абз. 2 п. 26 постановления пленумов, каждый раз выясняя, было ли обращение в уполномоченный орган, последовал ли отказ (либо имело место бездействие) и был ли он правомерным. Если отказ был неправомерным, для признания права собственности на самовольную постройку необходимо установить, не нарушает ли ее сохранение права и охраняемые законом интересы других лиц и не создает ли угрозу жизни и здоровью граждан.

В-третьих, право собственности на самовольную постройку может быть признано судом за лицом, в собственности, пожизненном наследуемом владении, постоянном

(бессрочном) пользовании которого находится земельный участок, где осуществлена постройка (далее – правообладатель земельного участка).

Если самовольная постройка осуществлена на земельном участке, не принадлежащем застройщику, однако на ее создание были получены необходимые разрешения, с иском о признании права собственности на самовольную постройку вправе обратиться правообладатель земельного участка. Ответчиком по такому иску является застройщик. В этом случае застройщик имеет право требовать от правообладателя возмещения расходов на постройку.

Анализ условий признания права собственности в судебном порядке позволяет сделать вывод, что шанс на признание права собственности есть только у лица, которое имеет вещное право на земельный участок, на котором воздвигнута самовольная постройка. Таким образом, лица, которые проживали порою более 20 лет в жилых домах, построенных на земельных участках, на которые отсутствуют документы, не имеют никаких шансов узаконить свое право собственности. Между тем, государство такой значительный отрезок времени никак не реагировало на отсутствие документов на данные объекты недвижимости и, кроме того, косвенно подтверждало правомерность действий проживающих в них лиц, выдавая им домовые книги, предоставляя коммунальные ресурсы, получая плату за их потребление и т. д. Такая ситуация не способствует стабильности гражданского оборота, так как государство теряет налоги, имеет потенциальных бездомных, а лица, проживающие в самовольных строениях, не имеют возможности ввести их в гражданский оборот.

Список использованной литературы

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон [от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ] // СПС «КонсультантПлюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон [от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ] // СПС «КонсультантПлюс».
3. О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав: Постановление [Пленума ВС РФ № 10 и Пленума ВАС РФ № 22 от 29 апреля 2010 года] // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. – 2010. – № 6.

Д.С. Калинин,
аспирант

Волгоградский кооперативный институт

ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ – ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Промышленность России в целом переживает сложный этап своего развития. Успешное решение задачи возрождения промышленности, повышения уровня его конкурентоспособности являются важнейшими условиями обеспечения устойчивого экономического роста народного хозяйства. Процессы, происходящие в настоящее время в России, изменившиеся условия деятельности потребовали переориентации принципов работы предприятий на анализ и оценку многообразных внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность их деятельности. Происходит смена парадигмы управления, предполагающая изменения целей и задач предприятия, законодательных условий и внешней среды.

Современное предприятие нуждается в адекватной системе управления, которая обеспечит ему конкурентоспособность и устойчивость положения на рынке. Одним из основных направлений, позволяющих сделать существенный прорыв в повышении эффективности управления предприятием, является внутривладельческий контроль. Владельческий контроль – это, прежде всего, управленческая концепция, которая охватывает все сферы деятельности предприятия: финансы и учет, менеджмент и маркетинг, инвестиции – интегрируя и координируя для достижения оперативных и стратегических целей.

В своей методологии владельческий контроль опирается на системный подход в управлении, позволяющий раскрыть диалектику концепции владельческого контроля и сделать реальной выработку механизма адаптации к практической деятельности предприятия в условиях его трансформации и реструктуризации под влиянием параметров среды.

Являясь ответом на растущую непредсказуемость и нестабильность внешней среды предприятия, владельческий контроль способствует интеграции частных компонентов – целей, задач и функций управления предприятием – в единый комплекс процессов через информационную поддержку и координирование. В целом необходимость владельческого контроля обусловлена современным состоянием теории и практики управления предприятием, необходимостью поиска новых подходов, инструментов и методов менеджмента отечественными предприятиями в условиях растущей неопределенности, ограниченностью комплексных исследований в области финансового контроллинга в разрезе адаптации зарубежной теории и практики к российским условиям.

Промышленный потенциал России характеризовался огромными масштабами, низкой эффективностью, глубокими деформациями, а в первую очередь – слабой ориентацией на потребительский спрос и отсутствием действенных стимулов повышения конкурентоспособности и эффективности. В условиях закрытой плановой экономики сложился сильно милитаризованный, узкоспециализированный и поэтому высокомонополизированный промышленный комплекс с утяжеленной структурой и отсталой технологической базой. Огромные масштабы добычи сырья и топлива, производства первичных материалов покрывали неэффективность их дальнейшего использования.

Большинство готовых изделий, предлагавшихся на внутреннем рынке, были низкого качества и покупались только в силу отсутствия выбора и постоянного товарного дефицита.

С 1990 г. начался открытый спад в промышленности. После либерализации цен в 1992 г. и под влиянием ужесточения финансовой политики спад резко усилился. Особенно резким он был в I половине 1994 г. В 1995 – 1997 гг. снижение инфляции, общая стабилизация финансовой конъюнктуры привели к тому, что спад в промышленности в целом существенно замедлился, а в отдельных отраслях, таких как черная и цветная металлургия, химическая промышленность, наметился некоторый подъем. Увеличение поставок на экспорт послужило одним из основных факторов этих процессов. Однако сокращение внутреннего спроса продолжало негативно влиять на уровень производства в обрабатывающих отраслях.

Валютный кризис 1998 г. и последующий за ним дефолт свели к нулю все тенденции наметившей стаби-

лизации и небольшого роста промышленности, и только в конце 1999 г. началось новое оживление в экономике России посткризисного периода, попытка выхода из сложившейся ситуации и обеспечение хоть небольшой, но стабильной тенденции роста объемов производства во всех отраслях промышленности, преодоление убыточности и выход на рентабельность. Переломным моментом в достижении этих целей стали 2000 – 2002 гг. Оживление было обусловлено конъюнктурой мирового рынка нефти и формированием благоприятного инвестиционного климата в стране. Предприятия смогли активнее вкладывать свои ресурсы в основной капитал, обеспечивая модернизацию, реконструкцию и расширение производства на новой технической основе.

Оценивая в целом состояние промышленности России, следует отметить, что наблюдается экономический рост, охвативший практически все отрасли и регионы страны. Расширение и модернизация промышленного производства, увеличение выпуска промышленной продукции в условиях построения рыночных отношений являются основой для развития других отраслей экономики, стабилизации функционирования всей производственной инфраструктуры и социальной сферы России. Однако темпы экономического роста пока низкие и не уверенные. Согласно данным Госкомстата РФ, 2004 г. для российской экономики был одним из самых успешных за годы реформ. По большинству показателей темпы роста выше, чем в 2003 г. [1].

Эта тенденция сохранилась и в настоящее время. Таблица 1 демонстрирует основные показатели развития экономики в 2010-2012 годы, из которой следует, что продолжался устойчивый рост практически по всем основным экономическим показателям.

Таблица 1
Основные показатели развития экономики [2]

Показатель	2010	2011	2012
ВВП (млрд. руб.)	46309	55800	62599
Индекс потребительских цен, на конец периода к декабрю предыдущего года (%)	116,7	112,0	105,1
Объем отгруженных товаров (работ, услуг) собственного производства (млрд. руб.)	28764	35052	38221
Производство продукции сельского хозяйства (млн.руб.)	2587,8	3261,7	3340,5
Инвестиции в основной капитал (млн. руб.)	9152096	11035652	12568835
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц (руб.)	18958	20780	23058
Оборот розничной торговли (млн. руб.)	16512047	19104336	2394526
Объем платных услуг населению (млн.руб.)	4943482	5540654	6036839
Экспорт товаров (млрд долл. США)	392,7	515,4	529,1
Импорт товаров (млрд долл. США)	245,7	318,6	335,8

Внутренний валовой продукт в 2012 году возрос на 12,18 % по сравнению с 2011 годом; по объему отгруженных товаров (работ, услуг) собственного производства наблюдается рост - 9,04 %; незначительно возросло производство сельскохозяйственной продукции – 2,41 %; инвестиции в основной капитал увеличились на 1 млрд 533 млн руб., или 13,89%. Несмотря на рост среднедушевых денежных доходов населения, который увеличился на 10,96 %, показатель ничтожно мал и не достигает даже прожиточного минимума в стране.

По темпам экономического роста в последние годы Россия опережает большинство стран мирового сообщества, несмотря на начавшееся восстановление экономического роста в индустриально развитых странах.

В целях обеспечения активного управления производством, повышения рентабельности, сохранения активов

организаций необходим отлаженный механизм контроля над хозяйственными операциями.

Контроль будет давать наилучшие результаты, если сочетается с последующей глубокой аналитической работой. Тогда он помогает вскрывать причины тех или иных явлений, делать выводы относительно того, как осуществлять хозяйственно-финансовую деятельность, каким образом поступать, чтобы добиться наибольшей выгоды для организации.

Несмотря на то, что в Российской Федерации широко распространен независимый аудиторский, государственный и ведомственный контроль, в современных условиях внутрихозяйственный контроль также должен развиваться. Это обусловлено, прежде всего, тем, что предприятия в целях сохранения конкурентоспособного положения на рынке товаров и услуг для населения, должны изыскать резервы повышения качества предоставляемых товаров и услуг. Внутрихозяйственный контроль и должен являться тем инструментом, который позволит вовремя выявить и предотвратить отрицательные стороны в финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Список использованной литературы

1. Б.И. Герасимов, Ю.С. Лагута. Создание системы контроллинга на промышленном предприятии. Монография. Тамбовский государственный технический университет. Тамбов: Издательско-полиграфический центр, 2005. С. 388.
2. Статистический ежегодник, 2013.

М.В. Калинова,
канд. сельхоз. наук, доцент
Волгоградский кооперативный институт

ПРИМЕНЕНИЕ НОВОЙ БАКТЕРИАЛЬНОЙ ЗАКВАСКИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ СЫРА

Одна из весьма существенных особенностей сыроделия - исключительно высокие требования к качеству и составу молока, идущего на производство сыра. Для получения высококачественных сыров решающую роль играют кормление животных, в частности геоботанические условия каждого конкретного района, от которых зависят нормальные химико-биологические свойства молока.

Сыр - высокопитательный натуральный пищевой продукт, получаемый в результате ферментативного свертывания молока, выделения сырной массы с последующей ее обработкой и созреванием [2]. Технология сыра основана на концентрации, физико-химических и биохимических превращениях составных частей молока. Физико-химические и биохимические превращения в молоке и сырной массе протекают под действием ферментных систем молока, молокосвертывающего препарата и ферментов, продуцируемых микроорганизмами молока и бактериальных заквасок [4].

Важным аспектом, влияющим на качество сыра, являются функционально необходимые ингредиенты – закваски, бактериальные концентраты и молокосвертывающие ферментные препараты. От правильного выбора этих ингредиентов напрямую зависят его безопасность и качество готового сыра [1].

Микроорганизмы попадают в сыр из внешних источников в процессе его производства до формования. Различают следующие основные источники микрофлоры сыра: молоко, закваска, оборудование. В настоящее время закваска является главным источником микрофлоры сыра. В сыроделии приме-

няют многоштаммовые закваски, как более фагоустойчивые [5].

Активность и доза бактериальной закваски влияют на процесс сычужного свертывания, структурно-механические и синергетические свойства сгустка. Так, вследствие образования различного количества молочной кислоты, изменяется уровень активной кислотности, который, в свою очередь, влияет на активность сычужного фермента, плотность получаемого сгустка и его синерезис. При подборе молочнокислых бактерий следует учитывать энергию кислотообразования, обуславливающую свойства образуемых сгустков [1].

В связи с вышеизложенным, было решено провести исследования по использованию новой бактериальной закваски в условиях ОАО Маслодельно-сыродельного комбината «Михайловский» Волгоградской области», которые заключались в совершенствовании технологии производства сыра «Чеддер».

Целью исследований было изучение эффективности внедрения бактериальной закваски «LAT YC», вместо традиционной закваски «БК-Углич-5А». Для получения качественного сыра необходимо обращать значительное внимание на качество сырья, поступающего для переработки. Сырье влияет на органолептические показатели сыра, сроки хранения, выход готового продукта, к увеличению которого стремится каждое предприятие. Общие требования к молоку, предназначенному для выработки сыров, регламентируются законодательством и изложены в ГОСТ 13264—88. Практически на выработку сыра должно быть отобрано и использовано лучшее во всех отношениях молоко. При производстве натуральных, особенно твердых сыров чрезвычайно строгие меры предъявляют к гигиене получения, хранения и переработки молока. Считается, что излишняя обработка молока является нежелательной [3].

В задачи исследований входило усовершенствование технологии производства сыра путем применения новой закваски

«LAT YC» компании ЕКО КОМ, определение экономической эффективности применения новой культуры закваски в производстве сыра, изучение качества готовой продукции.

Объектом исследования стал сыр «Чеддер», с использованием бактериальной закваски «БК-Углич-5 А» и новой бактериальной закваски «LAT YC». Были исследованы органолептические и физико-химические свойства сыра, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1
Сводная таблица результатов анализа сыра

Показатели качества	Данные стандартов ГОСТ Р-52686-2006	Исследуемые закваски	
		БК- Углич-5А	LAT YC
1. Органолептические показатели: Внешний вид	Пленка плотно прилегает к сыру, поверхность сыра чистая	Пленка плотно прилегает к сыру, поверхность сыра чистая	
Вкус и запах	Умеренно выраженный сырный, кисловатый. Допускается легкая пряность	Умеренно выраженный сырный, кисловатый, но слабо выраженный аромат	Умеренно выраженный сырный, кисловатый с легкой пряностью
Консистенция	Тесто нежное, эластичное, однородное. Допускается слегка не связанное тесто	Слегка не связанное тесто	Тесто нежное, эластичное, однородное
Рисунок	Рисунок отсутствует. Допускается незначительное количество пустот	Рисунок отсутствует, незначительное количество пустот	Рисунок отсутствует
Цвет теста	От белого до слабо-желтого, однородный по всей массе	От белого до слабо-желтого, однородный по всей массе	
2. Массовая доля жира, %	45±1,6	45	45
3. Массовая доля влаги, %	42	41	42
4. Активная кислотность, рН	5,40-5,70 включительно	5,50	5,40
5. Массовая доля хлорида натрия, %	1,5-2,5 включительно	2	2

Сравнив полученные данные со стандартами, определили, что представленные образцы по органолептическим свойствам соответствуют требованиям ГОСТ Р 52972 - 2008 «Сыры полутвердые. Технические условия», но применение при выработке сыра различных по составу бактериальных заквасок сказалось на органолептических показателях готового продукта.

После проведения экспертизы (органолептическая и физико-химическая оценка) не было замечено отклонений от ГОСТа по каким-либо параметрам, сыр «Чеддер» признан соответствующим ГОСТ и допускается к реализации через сеть сбыта комбината.

По результатам исследований была рассчитана экономическая эффективность, на основании расчетов которой стало очевидно, что производство сыра «Чеддер» в условиях ОАО Маслодельно-сыродельный комбинат «Михайловский» Волгоградской области является прибыльным. Исключение из технологического процесса использования классических прессов и сырных форм позволило значительно улучшить качество сыра. При этом предлагаемая к применению закваска «LAT YC» обеспечивает рост рентабельности производства на 29 %, что в 1,3 раза выше показателя рентабельности при использовании закваски «БК-Углич-5 А».

Общие затраты с вычетом стоимости вторичного молочного сырья для сыра с закваской БК-Углич-5 А равны 60041,2 руб., а с бактериальной закваской LAT YC – 59917,2 руб.

Для совершенствования процесса производства сыра «Чеддер» предлагаем использовать комбинированную закваску «LAT YC», которая включает наряду с молочнокислыми стрептококками закваски термофильных молочнокислых палочек (*Str.lactis*, *Str.cremoris*, *Str.diacetilactis*,

Leu.lactis, Leu.cremoris и Str.termophilus, L.helveticum, L.bulgaricum культуры)[6].

Микрофлора комбинированной бактериальной закваски характеризуется высокой кислотообразующей способностью и сильными протеолитическими свойствами.

Применение предлагаемой закваски не только улучшит органолептические показатели сыра, но и уменьшит затраты на хранение, в связи с ускорением срока созревания.

Чтобы долгое время оставаться конкурентоспособными, предприятия должны находить новые пути улучшения качества продукции и уменьшения производственных затрат, используя инновации науки. Новые технологии, предлагаемые в работе, являются базой устойчивого развития предприятий в целом.

Список использованной литературы

1. ГОСТ Р 52972 - 2008 «Сыры полутвердые. Технические условия».
2. Гудков, А.В. Сыроделие: технологические, биологические и физико-химические аспекты / А.В. Гудков. – М.: ДеЛи принт. 2010. – 800 с.
3. Двинский, Б.М. «Чеддер» - это звучит гордо // Сыроделие и маслоделие. -2009. - №6. – С. 30-31.
4. Крусь, Г.Н. Методы исследования молока и молочных продуктов / Г.Н. Крусь, А.М. Шалыгина, З.В. Волокитина. – М.: Колос. 2010. – 368 с.
5. Плотников, В.П. Использование биолого-технологических факторов при производстве молока в хозяйствах Волгоградской области / В.П. Плотников // Известия. – 2009. -№ 1 (13). – С.74-79.
6. Стурова, Ю.Г. и др. Бактериальная закваска для сыров с ускоренным сроком созревания и низкой температурой второго нагревания / Ю.Г Стурова, М.П. Щетинин // Сыроделие и маслоделие. - 2009. - № 6. – С.16-17.

7. Шиллер, Г.Г. Кузнецов, В.В. Справочник технолога молочного производства. Технология и рецептуры. Т.3. Сыры / Г.Г. Шиллер, В.В.Кузнецов. - СПб.: ГИОРД. 2011. – 512 с.

Ю.А. Клеткина

канд. экон. наук, *доцент*

Волгоградский кооперативный институт

СИСТЕМА УЧЕТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Переход страны на инновационный путь развития вызывает необходимость формирования национальной инновационной системы, основным механизмом которой должен стать рынок интеллектуальной собственности. Удельный вес инновационной продукции в российской экономике составляет чуть более пяти процентов, а доля организаций, освоивших технологические инновации, менее десяти процентов. Высокий удельный вес нематериальных активов в стоимости активов компании характеризует ее способность воплощать человеческий капитал в товары, работы и услуги. Позиция государства в отношении интеллектуальной собственности в России за последние годы позитивно изменилась. Приоритетными направлениями государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий являются: обеспечение сбалансированности прав и законных интересов субъектов правоотношений, включая государство, в области создания, правовой охраны и использования результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий;

обеспечение государственного стимулирования данных процессов, повышение на этой основе конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей.

После проведенного исследования инновационного развития можно выделить следующие проблемы: негармонизированное законодательство в инновационной сфере; отсутствие льгот у организаций действующих на рынке высоких технологий; неэффективно работающие механизмы введения в хозяйственный оборот организаций объектов интеллектуальной собственности; отсутствие механизмов снижения инновационных рисков наукоемких инновационных проектов; слабо развитая система кредитования малого и среднего инновационного бизнеса; неэффективное использование механизмов защиты интеллектуальной собственности и авторских прав; недостаток специалистов в сфере управления, оценки и бухгалтерского учёта инновациями, интеллектуальной собственностью, инновационными рисками, общая правовая безграмотность; низкий уровень капитализации нематериальных активов; отсутствие заинтересованности авторов в реализации изобретений.

По мере перехода результатов интеллектуальной деятельности к объектам интеллектуальной собственности они становятся активами организации, однако вопросы формирования и использования таких объектов, создания механизмов вовлечения в экономический оборот, а также определения степени их влияния на эффективность функционирования организации и экономический рост в целом остаются нерешенными. Возникает объективная потребность в разработке концепции управления интеллектуальной собственностью в том числе и через использование информации получаемой по данным бухгалтерского учёта. Сложная ситуация вызвана: противоречиями с гражданским законодательством, несоблюдением основополагающих

принципов бухгалтерского учета: полноты и преобладания экономического содержания над правовой формой. В результате данных дефектов в системе учета нематериальных активов, финансовая отчетность, составленная по российским стандартам, не обеспечивают пользователей адекватной информацией для принятия компетентных решений. Такой дефицит информации вызывает серьезные экономические последствия и приводит в результате к недостаточной инвестиционной активности.

Для разработки адекватных правил бухгалтерского учета нематериальных активов, отвечающих потребностям всех заинтересованных пользователей финансовой отчетности, представляется целесообразным рекомендовать органам, ответственным за общее методологическое руководство бухгалтерским учетом в Российской Федерации:

1. Заменить расплывчатый и не отражающий сущности учитываемых объектов термин «нематериальные активы» на более уместный с точки зрения гражданского законодательства и экономического содержания термин «интеллектуальные активы».

2. Систематизировать критерии принятия таких объектов к бухгалтерскому учету, установив их следующим образом: идентифицируемость; подконтрольность организации; способность приносить экономические выгоды.

При условии удовлетворения данным критериям в составе интеллектуальных активов могут учитываться как исключительные, так неисключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и организаций.

3. Выделить в отдельную учетную категорию деловую репутацию организации, включив ее рассмотре-

ние в отдельный стандарт бухгалтерского учета, посвященный объединению организаций.

4. Разработать для целей регулярной переоценки специальное руководство по определению справедливой стоимости интеллектуальных активов, не имеющих активного рынка или определенного срока полезного использования.

5. Для организаций, стоимость которых существенно зависит от текущей рыночной стоимости брэнда, дополнять официальную бухгалтерскую отчетность приложением, называемым «Отчет об интеллектуальных активах организации». В данном отчете может приводиться экспертная оценка рыночной стоимости принадлежащих организации брэндов с подробным изложением методологии ее расчета [3].

6. Включать в состав первоначальной стоимости результатов НИОКР, принятых к учету в качестве секрета производства (ноу-хау), только расходы, понесенные на стадии опытно-конструкторских и технологических работ. Для выделения данных расходов воспользоваться критериями, принятыми в МСФО. В отношении последующей оценки, амортизации и списания таких объектов применять нормы, устанавливаемые ПБУ 14/2007 [1].

7. Обозначенные рекомендации позволят получать качественную информацию по данным бухгалтерского учёта, что способствует своевременному принятию эффективных управленческих решений.

В целях повышения информативности данных бухгалтерского учета инновационным организациям рекомендовано:

1. Проводить классификацию объектов интеллектуальной собственности по классификационным признакам в зависимости от информационных запросов конкретных поль-

зователей отчетной информации, специфики деятельности организации и иных субъективных факторов [2].

2. Закрепить в учётной политике для целей бухгалтерского учёта по объектам интеллектуальной собственности разработанные первичные документы по данным активам, способы оценки и начисления амортизации, отразить учет операций, связанных с предоставлением (получением) права использования нематериальных активов по ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [1].

3. Организовать учет результатов интеллектуальной деятельности, не подлежащих правовой охране, на счете 97 «Расходы будущих периодов» на отдельном субсчете. Отражение таких объектов в составе вложений во внеоборотные активы, как это предписывает действующее ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», противоречит функциональной роли соответствующего счета. Одновременное отражение на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» затрат, связанных с формированием стоимости долгосрочных активов, и самих долгосрочных активов противоречит принципу последовательности. Затраты по созданию (модернизации и т. п.) основных средств и нематериальных активов после того, как их стоимость сформирована (увеличена), переносятся на обособленный синтетический счет, предназначенный для учета такого рода активов, а затраты на НИОКР после получения результата остаются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» предписывает неисключительные права на результаты интеллектуальной деятельности учитывать в качестве расходов будущих периодов [1]. Там же уместно систематизировать информацию об используемых в финансово-хозяйственной деятельности результатах интел-

лектуальной деятельности, не подлежащих правовой охране. И первая и вторая группа объектов в полной мере отвечает экономической сущности и предназначению счета 97 «Расходы будущих периодов». В то же время, имеющиеся отличия требуют отдельного отражения их на соответствующих субсчетах. 97-1 «Права пользования результатами интеллектуальной деятельности». 97-2 «Результаты интеллектуальной деятельности, не подлежащие правовой охране». 97-3 «Прочие затраты в расходы будущих периодов» - затраты на неравномерно производимый в течение года ремонт основных средств, суммы начисленных отпускных, приходящихся на предстоящие периоды и др. Представленная система субсчетов позволяет охватить основные группы затрат, отражаемых на синтетическом счете 97 «Расходы будущих периодов».

Обозначенные рекомендации позволят получать качественную информацию по данным бухгалтерского учёта, что способствует своевременному принятию эффективных управленческих решений.

Список использованной литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (утв. приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н)
2. Клеткина Ю.А. Научная группировка НМА. Классификация интеллектуальной собственности как экономической категории // Российское предпринимательство: Всероссийский научно-практический журнал. – 2008. – №10, вып. 1. – С. 38 – 44.
3. Клеткина Ю.А. Сколько стоит инновация? Оценка коммерческого потенциала интеллектуальной собственности // Российское предпринимательство: Всероссийский научно-практический журнал. – 2008. – №12, вып. 1. – С. 70 – 75.

О.Н. Клинтух,
ст. преподаватель
Волгоградский кооперативный институт

ПРОДУКТЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПИТАНИЯ, ПОНЯТИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ

Стремление к полезному сбалансированному питанию является неотъемлемой частью современной тенденции заботы о своем здоровье. В структуре питания человека сегодня используется огромное множество естественных и искусственных пищевых продуктов, известно более сотни различных лечебных и общеоздоровительных диет, нет предела творческим фантазиям любителей и профессионалов кулинарного искусства, пищевой промышленности и общественного питания. Но в последнее время большое внимание со стороны производителей, ученых и медиков уделяется совершенно новому сегменту в пищевой промышленности - продуктам функционального питания.

Функциональные продукты для питания организма человека представляют собой специальные пищевые продукты, предназначенные для систематического употребления в составе пищевых рационов всеми возрастными группами здорового населения, обладающие научно обоснованными и подтвержденными свойствами, снижающие риск развития заболеваний, связанных с питанием, предотвращающие дефицит или восполняющие имеющийся в организме человека дефицит питательных веществ, сохраняющие и улучшающие здоровье за счет наличия в их составе физиологически функциональных пищевых ингредиентов. Это обусловлено возрастающим спросом населения на такие продукты.

Составы продуктов функционального питания содержат повышенные (или резко сниженные) по сравнению с

обычными пищевыми компонентами количества основных питательных веществ, витаминов, энергодающих субстратов, антиоксидантов, адаптогенов. Их форма выпуска ориентирована на замену (или дополнение) традиционных продуктов или готовых блюд.

Обогащенные продукты отличаются по формам выпуска и особенностям технологии (полуфабрикаты – закваски, сухие чаи, порошки для разведения и т. п., либо готовые к употреблению продукты). Также они различаются в зависимости от целевой аудитории: для детей с проблемами, для общего оздоровления, профилактики, для беременных и кормящих женщин, для занимающихся спортом и др. Существуют продукты функционального питания, которые рекомендуется применять временно, а есть такие, которые используются длительно, и, в идеале, ими заменяется все меню. Ну, и конечно, эти продукты могут существенно различаться по цене.

Рынок продуктов функционального питания в России формируется, и формирование это происходит достаточно быстрыми темпами. Условно продукты функционального назначения на российском рынке представлены четырьмя группами: продукты на основе зерновых (в т.ч. хлебобулочные и кондитерские изделия), безалкогольные напитки, молочные продукты и продукты масложировой отрасли.

Критериями обогащения хлебобулочных изделий являются зерновой состав («8 злаков», «Воскресный», «Самарские хлебцы», «Бурже»), добавление отрубей («Суви-та», «Целебный»), семян подсолнечника, льна и сои. Различают также йодированный и витаминизированный хлеб. Сухие завтраки обогащают витаминами, минералами, клетчаткой и отрубями, что очень полезно для профилактики и нормализации деятельности желудочно-кишечного тракта и повышает питательную ценность продукта. Среди

кондитерских изделий выделяются продукты на натуральных сахарозаменителях, имеющие диабетический характер, а также продукты с витаминами и фруктовыми добавками. Производители любой продукции в этой категории ориентируются на максимально широкую группу потребителей, хотя большинство компаний имеют в своем ассортименте продукты с «узкой специализацией», в зависимости от особенностей состава (лечебно-профилактические, диетические, диабетические продукты).

В области масложировых продуктов с функциональными свойствами ученые и производители в настоящее время пошли по пути создания ассортимента комбинированных (облегченных) масел и низкожирных маргаринов и майонезов с функциональными ингредиентами.

Безалкогольные напитки, в том числе соки, сокодержавшие напитки, морсы, квасы, чаи, содержащие функциональные ингредиенты, органично вошли в жизнь россиян.

Спрос на них среди основных групп населения увеличивается. Особое внимание специалисты пищевой промышленности обращают на выпуск продуктов детского питания. В соответствии с требованиями современной медицинской науки эти продукты должны быть обогащены витаминами и минеральными веществами, к ним относят широко известные продукты «Малыш», «Малютка», «Малютка Истринская», «Бebelак», «Бebelак-2», «Бebelак Соя». Для питания детей дошкольного и школьного возраста производители рекомендуют хрустящие кукурузные хлопья, обогащенные 8 витаминами и железом, компании Nestle, а также быстрорастворимый шоколадный напиток «Несквик», для больных диабетом – печенье с фруктовой начинкой, обогащенное витаминами А, С, Е, В6, пантотеновой кислотой, минеральными веществами – железом,

магнием и цинком, производимое французской компанией Nutrition&Sante.

На данный момент, это основные группы функциональных продуктов питания, представленные на российском рынке, но можно с уверенностью говорить о том, что в самое ближайшее время группы эти будут пополняться и расширяться.

Несмотря на обилие функциональных продуктов питания, первым продуктом, которому был присвоен такой статус, принадлежал непосредственно молочной группе. В России традиционно выпускается широкий ассортимент кисломолочных продуктов, значительную часть которого занимали кисломолочные продукты, производимые с использованием ацидофильных молочнокислых палочек. Клинические испытания этих продуктов показали их высокое лечебно-профилактическое действие при различных желудочно-кишечных заболеваниях. По сути, это были первые кисломолочные продукты, которые по принятой в настоящее время терминологии называют пробиотическими пищевыми продуктами. Интерес к продуктам, направленным на нормализацию состава или повышение биологической активности нормальной микрофлоры кишечника, увеличивается с каждым годом. Эксперты ММФ называют их «продуктами здоровья» и считают, что в XXI веке эти продукты будут занимать наибольший объем в производстве молочных продуктов.

Вопросы производства продуктов функционального назначения находятся в центре внимания специалистов, занимающихся разработкой современных технологий и критериев качества пищевых продуктов. Продукты, обладающие новыми качественными характеристиками и отличающиеся между собой составом, биологической и энергетической ценностью, интересны и как объекты

стандартизации. Всесторонний анализ данных объектов (анализ законодательной, нормативной и технической документации, устанавливающей нормы и требования к функциональным продуктам; обоснование идентификационных признаков; отбор и образование терминов; систематизация терминованных признаков и поиск классификационной ниши в существующей системе классификации и т.д.) и использование полученных результатов позволит сформировать нормативную базу для стандартизации изучаемых объектов.

В настоящее время мы наблюдаем своеобразную эйфорию от функциональных продуктов питания, в значительной мере обусловленную подчас необоснованной рекламой и возрастающим производством этих продуктов. Отдавая дань этому объективному процессу и не отрицая безусловной пользы применения в питании ФП, не следует, однако, чрезмерно преувеличивать эту пользу. Несмотря на известные факты экологического неблагополучия и загрязнения натуральных пищевых продуктов, потенциальные возможности их целесообразного использования для здорового питания далеко не использованы в полной мере. Многовековой опыт приводит убедительные свидетельства того, что даже с учетом объективных фактов имеющего место в современных условиях экзогенного загрязнения потребляемых продуктов, рациональное питание, основанное на традиционных его принципах (адекватная энергетика, сбалансированное наличие всех необходимых пищевых ингредиентов, разнообразие, соблюдение режима питания и др.), в основном способно обеспечить ожидаемый от него общеоздоровительный и лечебно-профилактический эффект. Разумеется, при наличии соответствующих показаний использование в разумных пределах (до 10–30 %) продуктов функционального

назначения в таком питании медицински обосновано и целесообразно. Но при четком понимании того, что ФП и функциональное питание могут быть лишь дополнением, но никак не альтернативой традиционной структуре рационального питания.

Ю.С. Когай,

аспирант

Волгоградский кооперативный институт

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Для успешной деятельности предприятия общественного питания любого типа и класса требуются рационально организованный бухгалтерский учёт и контроль, обеспечивающие получение точных данных выпуска продукции и товарооборота по видам реализации в натуральных и денежных измерениях.

В основе хозяйственной деятельности предприятий общественного питания лежит производство и продажа кулинарной продукции собственного производства и продажа приобретенных товаров.

Предприятия общественного питания являются сложноорганизованной системой, так как в ее состав могут входить такие подразделения, как склады, кладовые, производственные цеха, кухни, буфеты и т.д. Функцией контроля и управления при процессах снабжения, производства, реализации и потребления является бухгалтерский учет, который должен решать ряд задач.

Во-первых, объемы производства и реализации продукции собственного производства и полуфабрикатов должны быть правильно отражены в учете товаро-

оборота. Во-вторых, должен осуществляться контроль за соблюдением нормативов товарных запасов и сырья, ассортиментным перечнем. В-третьих, должны соблюдаться договорная дисциплина, правильные и своевременные расчеты с покупателями, поставщиками, бюджетом и прочими юридическими и физическими лицами.

Так как в каждом подразделении предприятия общественного питания создают бригады материально ответственных лиц, объектом бухгалтерского учета является стоимость сырья, продуктов и товаров, учет которых осуществляют отдельно по каждому материально-ответственному лицу в натуральных и денежных измерителях [4].

Учет поступающих на склад заготавливаемых продуктов и товаров ведется по наименованиям и сортам в товарных книгах на основании приходных документов (накладных, счет-фактурах, приемных квитанций и др.) и расходных документов. Кладовщик обязан сдавать товарный отчет с приложенными к нему первичными документами в сроки, определенные бухгалтерией, но не реже одного раза в месяц.

Расходы, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности предприятий общественного питания, возмещаются за счет специальных надбавок, величину которых хозяйствующий субъект вправе устанавливать самостоятельно. Но необходимо отметить, что на отдельных территориях этот аспект регламентируется местными актами.

Продажная цена на кухонную продукцию определяется на каждое блюдо и включает процесс определения ассортимента блюд, нормы расхода сырья на одно блюдо по сборнику рецептов, продажной цены на исполь-

зуемое сырье, также происходит расчет стоимости сырьевого набора, входящего в цену блюда и в результате исчисляется стоимость одного блюда.

Кладовой учет ведет кладовщик в товарной книге на основании первичных документов на поступление и отпуск продуктов. Кладовщик должен отчитываться перед бухгалтерией в сроки, установленные графиком документооборота, но не реже одного раза в месяц.

Главной особенностью финансово-хозяйственной деятельности предприятий общественного питания является то, что она совмещает элементы производства и торговли, т.к. буфет предприятий общественного питания выполняет функции розничной торговой организации. Ассортимент буфета формируется из изделий кухни, произведенной в собственных цехах, и из покупных товаров и полуфабрикатов. Поступившая продукция в буфет приходится по накладным, счетам-фактурам, дневным заборным листам.

Выручка оформляется приходными кассовыми ордерами и другими документами. Работник буфета должен сдавать в бухгалтерию товарный отчет вместе с приложенными к нему первичными документами в сроки, установленные графиком документооборота, но не реже одного раза в месяц.

При приобретении товаров и продуктов, необходимых для осуществления своей деятельности, организация общественного питания неизбежно сталкивается с расходами по заготовке и доставке продуктов (сырья) и покупных товаров [3].

Транспортные расходы, связанные с доставкой к центральным складам продукции, могут быть включены либо в стоимость товаров, либо учитываться как расходы на продажу. При использовании предприятиями об-

щественного питания данного метода учета товаров необходимо знать, что в составе незавершенного производства отражается часть данных расходов, которые приходится на остаток нереализованных товаров.

Если предприятие использует метод, при котором данные расходы учитываются в стоимости товаров, то при отражении данных расходов в бухгалтерском учете используется счет 41 «Товары».

В предприятиях общественного питания следует уделить особое внимание учету товарных потерь.

Товарные потери возникают при транспортировке, хранении и отпуске продуктов и товаров из кладовой предприятия общественного питания. Различают нормируемые и ненормируемые товарные потери.

Под нормируемыми потерями понимаются потери, которые образуются в результате усушки, разлива, давки, крошения товара, вследствие естественной убыли товара.

Ненормируемые потери связаны с боем, браком, порчей товаров, недостачей, растратами и хищениями. Такие потери появляются в результате уменьшения товарной массы сверх норм естественной убыли, понижения качества по сравнению со стандартами, веса и объема товаров, а также их порчи из-за неправильных условий хранения, халатности материально ответственных лиц. Товарные потери могут быть выявлены путем проверки наличия товаров за счет проведения инвентаризации. Выявленные отклонения в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н) должны регулироваться следующим образом: убыль

ценностей в пределах норм, утвержденных в законодательном порядке, списывается по распоряжению руководителя организации на расходы предприятия, а потери сверх норм естественной убыли относятся на виновных материально ответственных лиц [2].

Если виновные лица не установлены или во взыскании с них отказано судом, убытки от недостач и порчи списываются на финансовые результаты через счет 91 «Прочие доходы и расходы», предварительно отражаясь по счету 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей». Исключение составляют недостачи и потери от порчи ценностей, выявленных при приемке продуктов и товаров от поставщиков и транспортных организаций, а также потери от стихийных бедствий. В первом случае претензии предъявляются к поставщикам и транспортным организациям, во втором случае – недостачи признаются чрезвычайными расходами.

Аудит предприятий общественного питания направлен на снижение финансовых рисков и повышение прозрачности хозяйственных операций для принятия взвешенных управленческих решений. Аудиторская проверка бухгалтерской отчетности предоставляет информацию о продукции и товарообороте по видам продажи в натуральных и денежных единицах. При этом тип и класс заведения общепита значения не имеют.

Аудиторской проверкой предприятий общественного питания является проверка оформления и регистрации кассовой техники на основании документов, порядка наличного расчета с физическими лицами, оплаты товаров, поступивших от поставщиков, налогообложения и т.д.

При проведении аудита предприятий общественного питания особое внимание уделяется участкам учета, характерным данной области:

- соответствие деятельности с утвержденной учетной политикой калькулирования цен. При расчетах стоимости блюд бухгалтеры в организациях используют нормативы, собранные в сборниках рецептур, под которыми понимаются специальные документы, содержащие информацию о расходах сырья;
- достоверность суммы торговой наценки;
- контроль за проведением инвентаризации и отражение на счетах бухгалтерского учета ее результатов;
- порядок составления плана-меню и его анализ;
- документальное оформление движения сырья и готовой продукции;
- реализация приобретенных товаров и продукции собственного производства и т.д.

В ходе аудита предприятий общественного питания приглашенные специалисты строго следуют плану выполнения проверки. Поэтому клиент может быть уверен в получении полного объема информации согласно условиям договора.

Таким образом, учет и аудит в предприятиях общественного питания должны проводиться с учетом специфики данной деятельности. Это связано с тем, что в таких организациях процессы производства, реализации и потребления продукции имеют тесную связь.

Правильному и быстрому расчету и заказу необходимого количества продуктов, оформлению в соответствии с требованиями санитарно-эпидемиологического надзора, приказов и методических рекомендаций пер-

вичных и отчетных документов может помочь различное программное обеспечение. Программа позволит облегчить трудоемкую работу по составлению и расчету меню и бухгалтерских отчетов и документов и станет хорошим инструментом для бухгалтера.

Автоматизирование производства позволит взять под контроль весь процесс учета питания и составить любые отчеты и меню.

В программу могут быть внесены все технологические карты, которые составляются к блюдам и полуфабрикатам. Для каждого рецепта, кроме сырьевого набора, могут быть указаны технология приготовления, показатели качества, калорийность и химический состав, включая витамины и микроэлементы. Для каждого компонента сырьевого набора может быть указана замена на аналогичный продукт. Технологические карты на блюда могут составляться самостоятельно или загружены из рецептурных баз, которые составлены на основе технологических сборников, утвержденных для использования в питании различных учреждений и категорий.

Меню-раскладка составляется на каждый день, для каждого приема пищи и на каждую категорию по заказам и заказчикам. Создать такое меню можно «вручную», или скопировать ранее созданные меню, или на основании планового меню. Меню-раскладка позволит резервировать, заказывать и списывать продукты, проверять недостающие продукты и выполнять замену продуктов. Учет продуктов ведется с помощью реестра документов прихода, перемещения и расхода, инвентаризации.

Формирование документов перемещения и расхода осуществляется на основании меню-раскладок. Учет продуктов происходит по партиям, ведется картотека

остатков. Составляются накладные, ведутся ведомости и отчеты по движению и остаткам продуктов. Для каждого продукта указываются его химический состав, включая витамины и микроэлементы, отходность при холодной обработке с учетом сезона. Программа поставляется с заполненным справочником продуктов, содержащим указанные справочные данные.

Таким образом, программное обеспечение позволит контролировать рацион питания по натуральным нормам питания (среднесуточный набор продуктов), по энергетическому и химическому составу питания (нормам физиологической потребности), стоимости питания. Средние значения фактического питания за период сравниваются с нормативными данными.

Контроль осуществляется оперативный непосредственно при составлении планового и рабочего меню или в виде отчетов по утвержденным формам.

С помощью автоматизации производства можно значительно облегчить процесс контроля и учета.

Список использованной литературы

1. ГОСТ Р 50647-2010 Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги общественного питания. Термины и определения, 2010 г.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н) (с изм. и доп.)
3. Зонова А. В., Бачуринская И. Н., Горячих С. П. Бухгалтерский финансовый учет / А. В. Зонова, И. Н. Бачуринская, С. П. Горячих. – СПб.: Питер, 2011. – 480 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет / Н. М. Кондраков. – М.: Эксмо-Пресс, 2011. – 504 с.
5. Усольцев Д. Г. «Прямой» метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) / Д. Г. Усоль-

цев // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – С.28-30.

6. Радченко Л. А. Организация производства на предприятиях общественного питания: учебник. - Изд. 13-е, испр. и доп. / Л. А. Радченко. - Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 371 с.
7. Овчинникова И.В. Особенности аудита и анализа в отраслях [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://bib.convdocs.org/v22932/%D0%BE%D0%B2%D1%87%>

А.П. Кондралев,
ассистент

Волгоградский кооперативный институт

К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА ТРУДА

Информационная система рынка труда основывается на той информации, которую предоставляют предприятия в плане количественного и структурного состава персонала. Эта информация в совокупности с демографическими составляющими укрупняется в следующие группы-показатели: численность экономически активного населения; уровень безработицы; численность и структура безработных в экономике по уровню образования; численность и структура безработных по возрастным группам и т.д. Перечисленные показатели являются базовыми для оценки деятельности рынка труда, в том числе, и для проводимой на нем государственной политики. К сожалению, государственная политика в области занятости основывается на общих, укрупненных показателях по стране. Выбор методов борьбы с безработицей, например переобучение, временная занятость, дотация на открытие собственного бизнеса, идут от общего к частному. Методы утверждаются и дотируются на федеральном уровне, а затем их спускают в регионы. При этом экономическая специфика региона не учитывается. Да и сами методы сни-

жения напряженности рынка труда могут снизить уровень безработицы лишь в ситуации безработицы, которая возникает в период резкого временного спада экономики – кризиса. Для снижения уровня фрикционной безработицы в долгосрочной перспективе применение данных методов весьма сомнительно.

В экономической среде города, которая основывается не только на производственном и аграрном секторе, но и секторе услуг, при огромном перечне разного рода профессий, статистические показатели рынка труда не могут дать полной, глубинной картины причин появления безработицы. Статистические показатели лишь доводят факт о снижении уровня экономически активного населения или структурных деформаций рынка, до правительства. Рынок труда, являясь по своей сути прежде всего рынком, хоть и со специфическим товаром, имеет свою конъюнктуру и присущие ему законы существования помимо спроса и предложения. Следовательно, к рынку труда для его глубинного и детального исследования и прогнозирования тенденций его развития, необходимо применять маркетинговые исследования. Именно маркетинговые исследования с богатой базой методов выявления причинно-следственных связей и бихевиористическим подходом к изучаемой проблеме, способны дать ответы на те вопросы, где статистические методы не отражают полной картины. Это вопросы, связанные с выбором профессиональной траектории молодежи, причин напряженности рынка труда по профессиям экономического и юридического профиля, проблем, связанных с качеством рабочей силы. Следовательно, если маркетинговые исследования - это не отдельный вид исследований рынка труда, который способен решить современные проблемы, то в совокупности с уже принятыми статистическими методиками анализа, маркетин-

говые исследования способны дать более полную картину проблемы.

Методологические основы маркетинговых исследований формировались на базе синтеза различных наук, таких как статистика, эконометрия, социометрия, квалиметрия, бихевиоризм, по мере их развития в XX веке. Маркетинговые исследования также опираются на информатику и информационные технологии. Целью маркетинговых исследований является снижение неопределенности при принятии управленческих решений, то есть снижение рисков.

Согласно Международному кодексу Международной торговой палаты (МТП) и Европейского общества по изучению общественного мнения и маркетинга (ЕСОМАР), маркетинговое исследование - это систематический сбор и объективная запись, классификация, анализ и представление данных, относящихся к поведению, потребностям, отношениям, мнениям, мотивации и др. отдельных личностей и организаций (коммерческих учреждений, государственных организаций и др.) в контексте их экономической, общественной, политической и каждодневной деятельности [3].

Таким образом, маркетинговые исследования используются для изучения широкого спектра проблем, касающихся различных видов рынков, в том числе, и рынка труда.

В практике маркетинговых исследований используются три основных вида исследовательских проектов [2]:

1. Разведочное исследование - это проект исследований, в котором основное внимание уделяется генерации идей и сбору информации, помогающей понять проблему. Он особенно полезен для разбиения широкой и неопределенной формулировки проблемы на небольшие и более конкретные формулировки подпроблем.

2. Описательное исследование представляет собой проект исследований, в котором основное внимание уделяется определению частоты возникновения того или иного события или установлению взаимосвязи между двумя переменными.

3. Каузальное исследование - это такой проект исследований, в котором основное внимание уделяется установлению причинно-следственной связи.

Научный характер маркетинговых исследований обеспечивает следующие принципы их организации и проведения: систематичность, системность, комплексность, связанность и целеустремленность, множественность источников информации, универсальность, научность.

Как правило, маркетинговое исследование включает 6 основных этапов: определение проблемы и постановка целей исследования, разработка плана исследования, сбор информации, анализ информации, представление результатов, принятие решения [1].

Ясное, четкое изложение проблемы является ключом к проведению успешного маркетингового исследования. Определение проблемы включает:

- 1) выявление симптомов;
- 2) четкое изложение возможных причин или базовых проблем, лежащих в основе симптомов;
- 3) выявление полного списка альтернативных действий, которые может предпринять управляющий маркетингом для решения проблем.

Разработка плана исследования требует определения источников информации. В маркетинговых исследованиях используются первичные и вторичные источники данных. Первичные данные получают в результате проведения полевых исследований, благодаря которым появляется возможность получить следующие виды данных: демографи-

ческие и социоэкономические, психологические, данные о мнениях, взглядах, намерениях и поведении. Под вторичными данными понимаются данные, собранные ранее из внутренних и внешних источников для целей, отличных от целей маркетинговых исследований. Как правило, для решения специфических проблем различных организаций требуется использование всех доступных видов данных.

Для сбора необходимой первичной информации применяются качественные и количественные методы исследований. Качественные методы (фокус-группы, глубинные интервью, проективные и ассоциативные методики) связаны с причинами поведения (почему, как, что повлияло). Количественные исследования (опрос, эксперимент, наблюдение, аналоговые исследования и др.) связаны с количественными измерениями (доля, частота, количество). Как правило, комплексное маркетинговое исследование предполагает использование как качественных, так и количественных методов. Причем качественные методы используются для прояснения проблемы, формирования инструментария количественных исследований, для маркетинговой разведки. Количественные исследования позволяют выявить статистические закономерности, используются в стратегическом планировании и прогнозировании.

Различные аспекты рыночной ситуации являются объектом маркетингового анализа, являющегося одной из важнейших составляющих маркетинговых исследований. Маркетинговый анализ конъюнктуры рынка включает анализ цикличности рынка, уровня конкурентной борьбы, уровня устойчивости, колеблемости, степени деловой активности, оценку динамики рынка, его масштаба и степени сбалансированности. Конъюнктурный анализ позволяет всесторонне рассмотреть рыночную ситуацию и дать ком-

плексную характеристику состояния рынка. Важным элементом конъюнктурного анализа является разработка системы рыночных индикаторов, позволяющих отразить или измерить рыночную ситуацию. Одним из приемов оценки состояния и тенденций является метод тестирования на основе данных, полученных в результате проведения маркетинговых исследований.

Таким образом, мы видим, что маркетинговые исследования обладают всем необходимым инструментарием и научно-теоретической базой для анализа рынка труда. В комплексных исследованиях рынка труда маркетинговые исследования могут использоваться для проведения глубинных исследований по частным проблемам рынка труда и создания объективной картины рынка, при этом их необходимо совмещать с общестатистическими методами исследования. Маркетинговые исследования рынка труда - сравнительно новое направление в области исследований рынка труда, которое включает исследования спроса и предложения труда, дисбаланса рынка труда, рационального распределения труда, эффективности использования рабочей силы, прогнозирования изменений на рынке труда и др.

Маркетинговые исследования рынка труда могут осуществляться по следующим направлениям:

1. Статистический многомерный анализ динамики факторов и тенденций рынка труда (локального, регионального, национального, глобального).
2. Опросы, в том числе панельные, субъектов рынка труда (работодатели, работники, соискатели, выпускники образовательных учреждений).
3. Статистический и контент-анализ информации о спросе и предложении на рынке труда.
4. Анализ конкуренции на рынке труда.

5. Количественная оценка и факторный анализ конкурентоспособности отдельных категорий соискателей на рынке труда.

6. Исследования деятельности организаций на рынке труда по поиску, подбору и найму персонала.

7. Анализ государственной политики на рынке труда.

Таким образом, маркетинговые исследования охватывают широкий спектр информации о рынке труда и могут способствовать решению ряда проблем, таким как: слабая информированность участников рынка труда, разбалансированность и диспропорции данного рынка, качество подготовки специалистов и др. Кроме того, маркетинговые исследования рынка труда могут способствовать принятию рациональных управленческих решений в области государственной политики обеспечения занятости населения, в первую очередь, на региональном уровне.

Список использованной литературы

1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. – СПб.: Питер, 2012 – 816 с.
2. Черчилль Г., Браун Т. Маркетинговые исследования. 5-е изд. Пер. с англ. под ред. Г. Л. Багиева. - СПб.: Питер, 2007. — 704
3. <http://base.garant.ru/135252/>

А.Г. Конев,
аспирант

Волгоградский кооперативный институт

ВАЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ФРАКТАЛЬНОЙ ТЕОРИИ В ФИНАНСАХ

На сегодняшний день в экономике и финансах для расчётов и прогнозирования возможных показателей используются различные методы статистического и математического анали-

за. Наиболее популярные методы, в частности, используемые для построения прогнозов на финансовых рынках, основаны на нормальном распределении. Также его называют распределением Гаусса. Они дают достаточно неплохие результаты и точность в прогнозах, но не учитывают так называемые особые случаи, «чёрных лебедей». Это события, выбивающиеся из общего ряда последовательности. Они считаются существенными отклонениями от прогнозных значений. К ним можно отнести крупные падения котировок цен на различные товары и финансовые активы, цены на недвижимость и резкие изменения в показателях безработицы, ВВП, прибылей компаний. Просчёты в определении наступления подобных событий зачастую сказываются крайне негативно на поступательном развитии мировой экономики. Могут обанкротить целые компании и страны, наиболее подверженные изменению цен или определённых экономических показателей. С целью смягчения опасности, которую могут нести резкие изменения финансово-экономических реалий, была выдвинута теория фракталов в экономике. Она является довольно молодой частью экономической науки. Родоначальником фрактального анализа рынков является Бенуа Мандельброт, описавший теорию в своей книге в соавторстве с Ричардом Л. Хадсоном «(Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах». На данный момент существует множество ответвлений и самостоятельных выводов по поводу функционирования фракталов в финансах. Каждый учёный, занимавшийся данной проблемой, имеет свой взгляд на данную теорию.

Для того чтобы перейти к непосредственному изучению постулатов различных авторов, необходимо понимать, что есть такое фрактал в природе. Применение их настолько широко, что затрагивает такие сферы деятельности, как радиотехника, компьютерная графика, сети построения связи и т.д. Фрактал - это геометрическая фигура, обладающая свойством

самоподобия, то есть составленная из нескольких частей, каждая из которых подобна всей фигуре целиком. В математике под фракталами понимают множества точек в евклидовом пространстве, имеющие дробную метрическую размерность (в смысле Минковского или Хаусдорфа), либо метрическую размерность, отличную от топологической. Слово «фрактал» употребляется не только в качестве математического термина. Фракталом может называться предмет, обладающий определёнными свойствами. Объекты, обладающие фрактальными свойствами, в природе: кораллы, кроны деревьев, кровеносная система. Неживая природа: молнии, облака, горные хребты, береговые линии и т.д.

В данный момент обширное применение фракталов в разных отраслях помогает деятельности человека. На финансовых рынках так называемый фрактальный анализ рынков своё применение нашёл недавно. Поэтому не до конца изучен. Финансовые инструменты, используемые в мировой экономике и на фондовых биржах, имеют разную природу, степень ликвидности, размеры отклонений колебаний цен. Это требует тщательного подхода при применении фрактального анализа, так как у каждого класса активов и даже конкретной ценной бумаги - свои зависимости прошлых и будущих цен. Основная цель - создать методологию для унифицированной оценки будущих приращений цен финансовых активов, используя закономерности фракталов. А также применение данного подхода к определению изменения показателей прибыли компаний, динамики ВВП и других экономических данных во взаимосвязи с ценой на финансовые активы. Просчёт вероятностей движения цены позволит повысить качество инвестирования, а также способно просчитать возможные движения рынка, сильно выбивающиеся из нормального статистического распределения.

Необходимо привести краткую характеристику и выводы, уже известные экономической науке, от авторов, развивающих фрактальное направление в финансах. Основываясь на основных постулатах функционирования фракталов, мы сможем предложить свою методику.

Первым практиком, который применил фрактальную теорию при анализе финансово-сырьевых рынков, стал Билл Вильямс. Впоследствии его метод фрактального анализа рынка широко распространился во многих странах. Этому способствовали такие его работы, как "Торговый Хаос", "Новые измерения в биржевой торговле". Неоднозначность его фрактального анализа обуславливается термином "преодоление" фрактала. Его можно понимать и как прокол ценой фрактального уровня, и как пробой, подтвержденный закрытием цены выше или ниже фрактального уровня [1].

«Волновая теория Эллиота». Ральф Эллиот – один из классиков технического анализа. Эллиот, используя фрактальность численного ряда, разработал теорию волн Эллиота. Основой теории служит так называемая волновая диаграмма и понятие тренда. Тренд или тенденция - определенное движение цены в том или ином направлении. В реальной жизни ни один рынок не движется в каком-либо направлении строго по прямой. Динамика рынка представляет собой серию зигзагов: подъем - падение, подъем - падение. Именно направление динамики этих подъемов и падений образует тенденцию рынка. *Волна* – это различимое ценовое движение. Эллиот считал, что любое движение цены разбивается на пять волн в направлении более сильного тренда, и на три волны – в обратном направлении [2].

Обширные исследования рынка привели Бенуа Мандельброта к следующему выводу: периоды высокой волатильности или «турбулентности» имеют тенденцию собираться в

«кластеры». Это означает, что события, вероятность которых согласно общепринятым финансовым моделям, составляет ничтожные доли процента, во многих случаях происходят чередой - одно за другим. Мандельброт убедительно показывает, что события на рынке имеют свойство сохранять зависимость друг от друга, что в итоге приводит к рыночным разворотам – биржевым паническим обвалам и взлетам. Они никогда не происходят плавно, почти всегда рынок взмывает вверх или обваливается с такой силой, которую никто из инвесторов не ожидал [3].

Основная особенность фрактального анализа рынков - его противоположность теории эффективных рынков. К примеру, фундаментальный анализ основывается на данной теории. Согласно ей, вся существенная информация немедленно и в полной мере отражается на рыночной курсовой стоимости ценных бумаг. Различают слабую, среднюю и сильную формы гипотезы эффективного рынка. Эта гипотеза была сформулирована американским экономистом Юджином Фама. Гипотеза эффективного рынка может быть сформулирована следующим образом: рынок является эффективным в отношении какой-либо информации, если она сразу и полностью отражается в цене актива, что делает эту информацию бесполезной для получения сверхприбылей. Отсюда следует применения фундаментального анализа, позволяющего находить рыночные неэффективности. Фундаментальный анализ используется инвесторами для оценки стоимости компании (или её акций), которая отражает состояние дел в компании, рентабельность её деятельности. При этом анализу подвергаются финансовые показатели компании: выручка, EBITDA (Earnings Before Interests Tax, Deprecation and Amortization), чистая прибыль, чистая стоимость компании, обязательства, денежный поток, величина выплачиваемых дивидендов и производственные показатели ком-

пании. «Внутренняя стоимость» в большинстве случаев не совпадает с ценой акций компании, которая определяется соотношением спроса и предложения на фондовом рынке. Инвесторов, использующих в своей деятельности фундаментальный анализ, интересуют в первую очередь ситуации, когда «внутренняя стоимость» акций компании превышает цену акций на бирже. Такие акции считаются недооцененными и являются потенциальными объектами инвестиций.

Фрактальный анализ базируется на утверждении, что цены на активы не являются независимыми, а также не имеют состояния «переоценённости и недооценённости». Они представляют собой самоорганизующуюся структуру с различной степенью влияния прошлых цен на будущие значения. В российской среде можно найти попытки применения фрактальной теории на рынке. В основном, используется наследие Бенуа Мандельброта и его математический аппарат. При помощи разработанной Мандельбротом фрактальной математической функции стало возможным моделирование графиков цен, очень похожих на реальные рыночные колебания. Благодаря этому, стало возможным прогнозирование будущего поведения цен в рамках заданных начальных условий. Практика показывает, что динамика экономических процессов и явлений носит нелинейный и, зачастую, хаотичный (непредсказуемый) характер. Это обуславливает необходимость поиска альтернативных методов моделирования с применением нестандартных математических аппаратов. На сегодняшний день существует достаточно много направлений в данной сфере экономико-математической науки. При анализе социально-экономических процессов все чаще применяются такие математические средства, как нечеткие методы, нейронные сети, генетические алгоритмы и т.п. Однако при анализе рыночной динамики ни один из этих методов не

может учесть такое свойство рынка, как самоорганизация. Данную проблему, в определенной мере, позволяет решить теория фракталов [4].

Использование математического аппарата теории фракталов открывает новые возможности в моделировании рыночных процессов. Ключевым моментом, способствующим этому, является саморазвитие фрактала. Данное свойство характеризует фрактал как математический объект, наиболее соответствующий системной природе социальных и экономических процессов, протекающих в условиях нелинейной динамики множества факторов внешней и внутренней сред. В реальном мире чистых, упорядоченных фракталов, как правило, не существует, и можно говорить лишь о фрактальных явлениях. Их следует рассматривать только как модели, которые приближенно являются фракталами в статистическом смысле. Однако грамотно построенная статистическая фрактальная модель позволяет получить достаточно точные и адекватные прогнозы. Примером одного из наиболее эффективных применений теории фракталов при моделировании рыночных процессов является фрактальная модель фондового рынка. Ввиду особенностей функционирования рынка ценных бумаг, достаточно тяжело спрогнозировать динамику цен на нем. Существует множество рекомендаций и стратегий, однако лишь применение фракталов позволяет построить адекватную модель поведения фондового рынка. В пользу эффективности применения такого подхода говорит то, что многие участники фондовых бирж тратят немалые деньги на оплату услуг специалистов в данной области [5].

Можно обратить внимание на более частые сильные изменения цен на финансовые активы, а также возросшую нестабильность экономических прогнозов в последнее время. Это вызвано множеством причин, в том числе и мягкой денежно-кредитной политикой центральных банков, и слабым

восстановлением реального сектора экономики. Текущие методы прогнозирования уже не позволяют с прежней эффективностью вовремя реагировать на изменения, происходящие в экономике и финансовых рынках. Поэтому необходимо более плотно развивать новые направления изучения этих явлений. Фрактальный анализ рынков уже показал свою определённую эффективность и имеет потенциал для развития и более широкого применения.

Список использованной литературы

1. Мандельброт Б., Хадсон Р. Л. (Не)послушные рынки. Фрактальная революция в финансах. — М.: Вильямс, 2006. — 408 с.
2. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков. Применение теории хаоса в инвестициях и экономике. — М.: Интернет-трейдинг, 2004. — 304 с.
3. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. — М.: Мир, 2000. — 333 с.
4. Роберт Пректер, Альфред Фрост Волновой принцип Эллиотта. Ключ к пониманию рынка— М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 270 с.
5. Билл Вильямс. Торговый хаос. ИК "Аналитика" 2006. – 330 с.

В. А. Коник,

преподаватель

Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Гастрономия – это кулинарное искусство. В этом слове заключен весь смысл значение деятельности тех, кто хочет и может кормить. Слово это происходит от двух греческих слов: желудок и закон. Это рестораторы и официанты, повара и кондитеры [2].

Наука приготовления пищи, секреты которой передавались от поколения к поколению, складывалась столетиями [3].

Мы следуем пожеланиям желудков наших посетителей, учитывая их вкусы и запросы, также создаем блюда, по которым эти запросы формируются. Гастрономия – это искусство приготовления вкусных и изысканных блюд.

Блюдо - кулинарное изделие, порционированное и оформленное. Блюдо, приготовленное по оригинальной рецептуре и технологии с учетом национальных, региональных и других особенностей предприятия, является фирменным. Блюдо, приготовление из нового сырья или новой усовершенствованной технологии, является новым [5]. Нужно знать не только что приготовить, но и как приготовить. Хорошие кулинары не просто используют продукты, они знают все о питательных свойствах, рациональном приготовлении блюд, сочетании продуктов и блюд, кулинарных традиций, обычаях и нравах людей разных стран и еще многое другое.

Настоящий гастроном должен иметь широкое знание в таких областях, как сельское хозяйство и животноводство, медицина, биология, география и изобразительное искусство. Можно утверждать, что гастрономия – занятие профессиональных и думающих людей. Гастрономия затрагивает сферу экономики, это деятельность, которая заключается в управлении предприятием общественного питания, а развитие сферы общественного питания и большое количество заведений в разных странах позволяет сказать, что гастрономия давно уже стала одной из ведущих отраслей в промышленном хозяйстве, позволяющей реализовать следующие функции.

1. Приготовление пищи. Еда – это главное, зачем люди приходят в любое заведение общественного питания.

2. Продажа приготовленной пищи, или оказание услуг питания. Услуга общественного питания – деятельность по удовлетворению потребностей потребителя в продукции общественного питания, в создании условий для реализации и потребления продукции общественного питания и покупных товаров, в проведении досуга и других дополнительных услуг [6].

3. Создание условий для потребления пищи. Уютный зал ресторана, стильно оформленный бар с приветливым исполнительным персоналом привлекают потребителей.

4. Оказание развлекательных услуг. Посетителю заведения общественного питания должно быть не только вкусно, но и уютно [2].

Дополнительные услуги общественного питания включают:

- услуги по организации досуга, в том числе развлекательные;
- информационно – консультативные (консалтинговые);
- прочие услуги общественного питания [6].

Гастрономия – это совокупность предприятий общественного питания на определенной территории. Если вы только собираетесь открыть ресторан или уже давно являетесь владельцем, вам необходимо учитывать расположение вашего заведения в вашем городе, квартале, на вашей улице. В ресторанном деле необходима выдумка и оригинальность, Не стоит бояться отрить «Анти-кафе» или «Клуб одиноких сердец» - люди любят нестандартные решения. Главное, чтобы ваше заведение объединяло людей определенного круга. Не забывайте о таких приятных и знакомых для русского человека вещах, как «буфет», «столовая». В промышленном районе лучше открыть рабочую

столовую, чем японский ресторан, это принесет больше дохода [2].

Меню является визитной картой предприятия. Меню - это не просто инструмент продаж, каталог ваших кулинарных идей или способ предложить что-то клиентам. Меню – это краеугольный камень ресторанный дела [1]. Это перечень закусок, блюд, напитков, мучных кондитерских изделий, имеющихся в продаже, с указанием выхода и цены. Меню должно быть подписано директором, заведующим производством и калькулятором. В зависимости от типа предприятия и обслуживаемого контингента потребителей применяют различные виды меню: меню комплексных обедов и обедов по абонементам, дневного рациона, диетического и детского питания, банкетное.

Меню со свободным выбором составляется в общедоступных предприятиях общественного питания (ресторанах, барах, столовых, закусочных). Оно представляет перечень блюд, записанных в определенном порядке с указанием выхода блюд, гарнира, основного продукта и цены [4]. Обычно меню отодвигают на второй план, отдавая предпочтение интерьеру или оформлению вывески, а должно быть наоборот. Ординарный или оригинальный стиль, фольклорные костюмы или элегантные мундиры, люстры, свечи – все это зависит от меню.

При составлении меню следует учитывать следующее:

- необходимо ознакомиться с меню других ресторанов и понять, кто ваши потенциальные клиенты, чего они хотят, каковы их вкусы, сколько денег они могут потратить;

- определить достоинства и недостатки конкурирующих с вами ресторанов.

Планировать содержание меню – значит определить, какие клиенты будут посещать ваш ресторан, и знать, что, как, в каком количестве и по какой цене следует предлагать. Перед тем как включить блюда в меню, нужно определить стандарты их приготовления, выяснить, легко ли приобрести продукты, сколько они будут стоить. Необходимо представлять, как гарантировать фирменным блюдам вашего ресторана отличное качество и приемлемое время приготовления, не забыть про персонал по продаже блюд, знающий и разделяющий ваши взгляды на ресторанный бизнес. Только тогда блюда будут успешно продаваться. Прежде чем приступить к планированию меню, надо составить контрольный список, где есть исчерпывающие ответы на следующие вопросы:

- причины и цели создания ресторана [1];
- категория клиентов (возраст, профессия, достаток);
- предпочтения клиентов (что они будут заказывать);
- уровень и вид обслуживания, подходящие к данной категории;
- тип кухни, предлагающий в зоне конкуренции;
- конкуренты и наиболее популярные направления ресторанного бизнеса;
- предполагаемый уровень прибыли;
- сезонность продуктов;
- время работы и количество посадочных мест;
- наиболее продаваемые продукты.

Только после того как контрольный список будет готов, можно думать о стиле, тематике, интерьере ресторана.

Чтобы избежать ошибок при разработке меню, надо помнить:

Меню это:

- каталог продаж
- инструмент рекламы
- важное средство информации
- источник гастрономических предложений
- хорошая памятка для клиента
- ваша рабочая программа

Меню должно:

- информировать
- помогать продавать
- привлекать внимание
- предлагать различные варианты
- отражать стиль ресторана
- удовлетворять клиентов и доставлять удовольствие

В каждом разделе меню блюда объединяют в группы:

- первые блюда;
- вторые блюда;
- гарниры;
- десерты;
- напитки.

Каждый раздел может состоять из нескольких частей:

- горячие;
- холодные;
- из рыбы;
- из мяса;
- с овощами;
- с сыром;
- фирменные;
- от шефа;
- дегустационные;
- национальных кухонь.

Меню должно помогать клиенту, а не запутывать. Меню, оформленное непродуманно и неинтересно, не может управлять клиентами – они просто воспринимают его. Ваших официантов всегда будут спрашивать: «Что вы могли бы посоветовать?» Если официанты не профессионалы,

успеха не добиться, надо помнить, что меню является основой, на которую опирается вся ваша деятельность. Дальнейшая задача – привязать к выбранному блюду остальные соблазны меню.

Работа в популярном ресторане – для многих специалистов желанная и не всегда достижимая цель. Существует ошибочное мнение, что попасть в ресторан можно лишь имея какие-либо связи, знакомых, используя рекомендации. На сегодняшний день это не так. Двери популярных ресторанов открыты для высококвалифицированных, умелых, образованных специалистов. Имея за плечами успешный опыт, хорошее образование, огромное желание работать, можно рассчитывать на место в хорошем ресторане. Делая карьеру в ресторанном бизнесе, вы являетесь создателем и продавцом своего труда, своей команды, своей квалификации. Добиться успеха поможет жизненный опыт, умение общаться, знание конъюнктуры ресторанного рынка, его законов и методов работы на нем [1].

Список использованной литературы

1. Азбука ресторатора; Все, что нужно знать, чтобы преуспеть в ресторанном бизнесе.- М.: ВВВГ, 2006. (Современные ресторанные технологии) - С. 19-21, 175.
2. Астрейкова А.А., Матвеева П.Д. Ананич Т.П. Сборник рецептур блюд и кулинарных изделий для ресторанов, кафе, клубов, баров и столовых. – Минск: Харвест, 2011. - С. 4-5.
3. Богушева В.И. Технология приготовления пищи. Ростов на Дону: «Феникс», 2010г. - С. 3
4. Радченко Л.А. Организация производства на предприятиях общественного питания, Ростов на Дону: «Феникс», 2012. - С. 99-100

5. ГОСТР 50763 -2007. Услуги общественного питания. Продукция, реализуемая населению. Общие технические условия. М.: Стандартинформ, 2008. - С. 4.
6. ГОСТР 50764 – 2009. Услуги общественного питания. Общие требования. М.: Стандартинформ, 2010. - С. 3.

В.М. Кругляков,
аспирант

Волгоградский кооперативный институт

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бухгалтерский учёт тесно связан с юриспруденцией. При составлении бухгалтерского учёта бухгалтер использует различные законодательные акты. Конституция Российской Федерации - основной закон нашей страны. Ни один законодательный акт, действующий в России, принятый органами власти страны, не может ей противоречить. Статья 71 пункт р Основного Закона гласит, что бухгалтерский учёт находится в ведении федеральных органов власти [1]. В Российской Федерации принята четырёхуровневая система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учёта [2]. Документом первого уровня нормативно-правового регулирования бухгалтерского учёта в России является Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», последние изменения вступили в силу 1 января 2013 года. В нём дано определение понятия «Бухгалтерский учёт», установлены единые требования к бухгалтерскому учёту, установлен круг экономических субъектов, на которых распространяется действие данного закона [3]. Некоторые нормы ведения бухгалтерского учёта в России закреплены также в других законах. Так, статья 88 Федерального закона от 26.12.1995

№ 28-ФЗ «Об акционерных обществах» устанавливает обязанность акционерных обществ вести бухгалтерский учёт, а статья 89 того же Закона - хранить учредительные документы общества, документы бухгалтерского учёта, бухгалтерской отчётности [4]. Статья 26 Федерального закона от 19.06.1992 №3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» также устанавливает обязанность общества вести бухгалтерский учёт и предоставлять финансовую отчётность в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» [5]. Ответственность за грубые нарушения правил бухгалтерского учёта и порядка и сроков хранения бухгалтерских документов закреплена в статье 15.11 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ [6].

В документах второго уровня (документы нормативного регулирования) [7] определяется порядок бухгалтерского учёта активов, обязательств и событий хозяйственной деятельности отдельных субъектов бухгалтерского учёта в Российской Федерации и регулируется Положениями по бухгалтерскому учёту. Принятие Положений о бухгалтерском учёте находится в компетенции Министерства финансов РФ и Центрального банка РФ [3]. Соблюдение правил и методических рекомендаций, изложенных в Положениях, - обязательное условие при составлении регистров бухгалтерского учёта и ведении отчётности [8]. На данный момент действуют 24 ПБУ утверждённых Министерством финансов (например, Положение по бухгалтерскому учёту «учётная политика в организации» (ПБУ 1/2008), устанавливающее правила формирования учётной политики организации) и 5 положений, утверждённых Центральным Банком РФ [8]. Положения по бухгалтер-

скому учёту разрабатываются в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учёте».

По предмету (вопросу, сфере) регулирования ПБУ подразделяются на:

- регулирование общих вопросов организации бухгалтерского учета ("Учетная политика организации" ПБУ 1/98);
- регулирование бухгалтерского учета отдельных объектов (активов, обязательств, операций). Например, "Учет основных средств" ПБУ 6/01, "Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию" ПБУ 15/01 и др.
- регулирование общих вопросов формирования бухгалтерской отчетности ("Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99);
- 4) регулирование порядка раскрытия и представления информации об отдельных обстоятельствах деятельности организации в бухгалтерской отчетности ("События после отчетной даты" ПБУ 7/98, "Информация об аффилированных лицах" ПБУ 12/2000 и др.) [7].

В документах третьего уровня содержатся конкретные указания и разъяснения по применению отдельных положений бухгалтерского учета. Это методические рекомендации, приказы, письма и инструкции, разрабатываемые Министерством финансов Российской Федерации, Центральным банком Российской Федерации и отраслевыми министерствами [2]. Методические рекомендации не обязательны к исполнению и применяются на добровольной основе [3].

По предмету регулирования подразделяются на две подгруппы. Первая издана (принята) по вопросам, ранее урегулированным положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ), например:

- Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств (утверждены Приказом Минфина РФ от 13 октября 2003 г. № 91н);
- Методические указания по бухгалтерскому учету материально- производственных запасов (утверждены Приказом Минфина РФ от 28 декабря 2001 г. № 119н). Вторая подгруппа издана (принята) по вопросам, ранее не урегулированным положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ). Например,
 - Методические указания по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций (утверждены Приказом Минфина России от 20 мая 2003 № 44н);
 - Указания по отражению в бухгалтерском учете организаций операций, связанных с осуществлением договора доверительного управления имуществом (утверждены Приказом Минфина России от 28 ноября 2001 г. № 97н);
 - Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (утверждены Приказом Минфина России от 13 июня 1995 г. № 49) [7].

В настоящее время отдельные акты, относящиеся к актам методического обеспечения (методические указания, инструкции и др.), назначение которых заключается в установлении методов (способов, приемов) разъяснении Положений по бухгалтерскому учёту, получают после регистрации в Минюсте России значение нормативного правового акта и "поднимаются" на один уровень с ПБУ, обуславливая возникновение неясностей и противоречий.

Четвёртый уровень нормативно-правового регулирования бухгалтерского учёта в России составляют внутренние документы предприятия, регулирующие бухгалтерский учёт, например, приказ об учетной политике

организации для целей бухгалтерского учета, рабочий план счетов, графики документооборота, формы самостоятельно разработанных первичных документов [2].

Таким образом, мы видим, что в своей работе бухгалтер использует различные законодательные акты, приказы, письма и пояснения. Основной задачей регулирующих органов является обеспечение единства нормативно-правовой базы регулирования бухгалтерского учёта.

Список использованной литературы

1. Конституция РФ//СПС Консультант Плюс.
2. В.К. Фальцман, Э.Н. Крылатых. Интенсивный курс МВА: Учеб. пособие — М.: ИНФРА-М. — 544 с. — (Учебники для программы МВА)., 2011.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" СПС Консультант Плюс.
4. Федеральный закон от 26.12.1995 № 28-ФЗ «Об акционерных обществах» // СПС Консультант Плюс.
5. Федеральный закон от 19.06.1992 №3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации»//СПС Консультант Плюс.
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ//СПС-Консультант Плюс.
7. Нормативное регулирование бухгалтерского учета: преодоление противоречий и пробелов//Доступ из СПС Гарант.
8. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Положение по бухгалтерскому учету.](http://ru.wikipedia.org/wiki/Положение_по_бухгалтерскому_учету)

Л.В. Кузьмина,
преподаватель-ассистент
Волгоградский кооперативный институт

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА

Современная экономическая ситуация в России характеризуется высокой затратностью и неопределенностью коммерческого успеха инновационных проектов. Предпринимательский сектор предпочитает ориентироваться не на перспективное, а на существующее соотношение спроса и предложения. В этой связи, задачами государственной политики становятся формирование системы стимулирования и регулирования инновационного процесса, которая помимо информационного обеспечения, подготовки кадров, проведения маркетинговых разработок включает в себя и нормативно-правовое обеспечение, а также создание благоприятных экономических, организационных, правовых, информационных и социально-психологических условий для осуществления инновационных процессов.

Эти условия и многообразие методов формирования инновационной политики определяют основные направления государственной поддержки инноваций [2].

Нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности включает в себя охрану прав и интересов субъектов инновационной деятельности, охрану прав владения, пользования и распоряжения инновациями, защиту промышленной, интеллектуальной собственности, развитие договорных отношений.

Регулирование инновационной деятельности в РФ происходит на базе:

- инновационных прогнозов;
- инновационных стратегий;
- инновационных программ;
- инновационных проектов;
- программ и проектов поддержки инновационной деятельности.

Одной из причин отставания российской инновационной экономики, характеризующейся общепризнанным высоким научно-техническим потенциалом и низким уровнем его практического внедрения, является и несовершенство нормативно-правовой базы. Активная государственная инновационная политика базируется на реализации ряда программных документов и регулируется целым комплексом нормативного обеспечения, в основе которого Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, Гражданский и Налоговый кодексы, Государственная программа Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра», Комплексная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», Программа Бизнес-инкубатор, «Обобщение практики применения МСФО на территории Российской Федерации», и др.

Таблица 1**Нормативное обеспечение инновационного процесса в РФ**

Нормативный документ	Основные характеристики
Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года	Является развернутой программой преодоления системного отставания в инновационном развитии РФ. Концепцией предусмотрено повышение доли инновационного сектора в ВВП до 18% к 2020 году, в сопровождении увеличения расходов на НИОКТР.
Гражданский кодекс РФ	Ст.1225 ГК дает перечень 16 видов объектов интеллектуальной собственности, но требует тщательной проработки и дополнений по таким объектам, как нематериальные активы (понятие не определено), «результаты НИОКТР», информация, коммерческая тайна, промышленные разработки, лицензирование и др. В ГК необходимо устранять системные коллизии в определении правовых режимов интеллектуальных продуктов.
Налоговый кодекс РФ	Периодически дополняется нормами по налоговому стимулированию инновационной деятельности. (Так, с 01.01.2013 года вступили в силу изменения гл.26.5 НК РФ «Патентная система налогообложения». Статья отменяет ЕНВД и предусматривает специальный режим налогообложения для УНС предпринимателей, занимающихся розничной торговлей и оказанием услуг населению). В НК отсутствуют единый подход к налогообложению оборота интеллектуальных продуктов, а также конкретная формулировка налоговых обязанностей их владельцев.
Инновационная стратегия - это определение приоритетных направлений инновационной деятельности	Основные стратегии – «Стратегия в сфере развития науки и инноваций», «Стратегия развития в сфере использования информационных и коммуникационных технологий», «Стратегия развития авиационной промышленности», «Стратегия развития оборонно-промышленного комплекса»
Иные документы	Программы инновационного развития отраслей, указы президента, программы правительства, региональные и муниципальные программы и др.

Российские экономисты и праведы отмечают низкий уровень нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности в РФ и предлагают к принятию законодательными органами власти более 15 правовых актов, в числе которых: Федеральные законы «Об основах инновационной деятельности в РФ», «Об инновационной инфраструктуре», «О нематериальных активах», «О венчурном финансировании», «Об обороте прав на технологии военного, специального и двойного назначения», «О промышленном развитии» и др. Принятие таких законов, наряду с внесением системных изменений и дополнений в Налоговом и Гражданском кодексах РФ, позволят создать благоприятные условия для внедрения наукоемких технологий в российское производство.

Анализ нормативно-правового регулирования консалтинга как формы бизнес-услуг предпринимательскому сектору показывает, что на сегодняшний день нет единого нормативного документа, который бы раскрыл сущность, принципы и другие общие положения консультационной деятельности в РФ и финансового консалтинга в частности. Данные затруднения вызваны многообразным характером этого вида услуг и тем, что само по себе понятие «консалтинг» не является пока общепринятым обозначением той или иной сферы профессиональной (хозяйственной) деятельности. Например, в такой известной базе данных по правовым вопросам, как «Гарант», понятие «Консалтинг» отсутствует. Это типично и для других баз данных по правовым вопросам. Отрасль «деловые услуги» (данное понятие шире понятия предпринимательского консультирования) не представлена в «Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности, продукции и услуг» (ОКДП).

Правовое регулирование деятельности сферы услуг предусмотрено в Гражданском кодексе РФ, а именно в Главе 39 ГК РФ – «Возмездное оказание услуг». Для правовой основы консалтинговой деятельности могут быть также взяты и иные нормы, в частности, регулирующие выполнение работ по договору и пр. При этом важно то, что статья 779 ГК, определяя характер договора возмездного оказания услуг, включает в сферу отношений, покрываемых этой статьей, оказание услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, по туристическому обслуживанию и иных услуг. Это предполагает возможность формирования по каждой из названных подотраслей сферы услуг самостоятельного блока нормативно-правового регулирования для более эффективного функционирования данной сферы услуг для предпринимательства.

Наряду с ГК РФ, правоотношения в сфере услуг регулируются также: Федеральным законом «Об аудиторской деятельности», Федеральным законом «О сертификации продукции и услуг», Федеральным законом «О саморегулируемых организациях», Федеральным законом «О консолидированной финансовой отчетности», Федеральным законом «О защите прав потребителей», Законом «О торгово-промышленных палатах». В начальной разработке находятся стандарты для сферы консалтинга, поэтому современные консультанты руководствуются не «родной» нормативной базой, а отчасти «заимствованной», в которой, помимо законов, «Основные принципы Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности, имеющих отношение к услугам, которые могут предоставляться аудиторскими организациями и аудиторами», «Перечень специфических обязательств по услугам», Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о лицен-

зировании деятельности по оказанию платных юридических услуг», устанавливающих практику лицензирования, которая имеет своей главной целью защитить клиента от получения некачественных консультационных услуг.

В настоящее время эксперты не поддерживают нормативного расширения сферы лицензируемого консалтинга или ужесточения самой процедуры лицензирования, т.к. это далеко не всегда является твердой гарантией качества услуг. Напротив, выдвигается идея профессионально-общественной аккредитации услуг консультантов как формы утверждения и контроля определенного имиджа фирмы-консультанта на рынке деловых услуг [1].

Список использованной литературы

1. Баринов А.А. Правовое регулирование деятельности участников рынка консалтинговых услуг / А.А. Баринов // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. - № 2. – 0,5 п.л.
2. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2008. - С. 144 - 146.
3. Трофимов С.В. Нормативное обеспечение развития инновационной экономики // Право и законодательство. 2012, №2 (82) - С. 154-160.

Е.И. Лебедева, канд. пед. наук, доцент

В.А. Иванушкин, ст. преподаватель
Волгоградский кооперативный институт

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ СПОРТИВНОГО СТИЛЯ ЖИЗНИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. определена роль физической культуры и спорта как одного из приоритетных направлений социаль-

ной политики государства, обеспечивающего развитие человеческого потенциала России. В связи с этим на всех уровнях государственного управления растет осознание необходимости повышения массовости занятий физической культурой и спортом как составляющей части здорового образа жизни.

В Концепции федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы» отмечается, что в настоящее время Российская Федерация по показателю регулярных занятий населения физической культурой значительно отстает от развитых стран, в которых физическими упражнениями постоянно занимаются до 40-50% населения, тогда как в нашей стране – только около 11 %.

В.К. Бальсевич считает, что спорт как феномен общечеловеческой культуры является самодостаточной сферой человеческой деятельности, имеющей собственное предназначение, выполняя эвристические, эстетические, эталонные, оздоровительно-рекреативные, экономические и зрелищные функции.

Но особую роль в подготовке физически и духовно здоровой, социально и профессионально компетентной, творчески активной и мобильной, способной к саморазвитию на любом этапе жизненного пути, ответственной и толерантной личности призвано сыграть физическое воспитание студенческой молодежи. В молодежной субкультуре сегодня приобретает явную популярность спортивная культура и спортивный стиль жизни (ССЖ) как здоровье созидающий, динамичный, интерактивный, эмоционально и эстетически привлекательный способ самовыражения индивидуальности в жизнедеятельности средствами массового спорта, ориентированный на физическое и духов-

ное самосовершенствование и организацию активного досуга.

Методологические и организационные основы формирования спортивной культуры детей и молодежи сегодня активно разрабатываются группой ученых во главе с Л.И. Лубышевой [4]. Рассмотрение философских, социально-психологических, педагогических аспектов образа жизни и саморазвития личности дает основание утверждать, что ССЖ складывается в рамках определенного образа жизни и зависит от субъективного жизненного выбора [2], характера проявления субъектности и особенностей социокультурной среды.

Воспитательный потенциал локальной спортивной среды вуза обусловлен содержанием пространственно-предметного компонента (современная архитектура и дизайн спортивных залов, площадок, столовой, здравпункта; наличие душевой и рекреаций на свежем воздухе; оснащенность качественным оборудованием и инвентарем; насыщенность спортивными символами; соответствующие санитарно-гигиенические условия и др.); содержанием социальных отношений в ней (развитые спортивные традиции, идеалы и ценности; открытые доброжелательные взаимоотношения между педагогами и студентами; широкие социальные связи) и, что особенно важно, содержанием воспитательно-образовательного процесса как ее технологического компонента (организация спортивно-ориентированного физического воспитания на основе интеграции учебной и внеучебной работы; внедрение инновационных технологий и методов; высокий уровень программно-методического обеспечения; эффективность использования образовательных ресурсов для решения комплекса задач; направленность на раскрытие личностного потенциала каждого субъекта; способность удовлетво-

ритель спектр спортивных потребностей и сформировать у студентов систему ценностей) и, что особенно важно, характером связей и отношений между указанными выше компонентами.

Средовый подход (СП) в физическом воспитании специалистами рассматривается как способ построения воспитательно-образовательного процесса, при котором акценты в деятельности преподавателя смещаются с активного воздействия на личность обучающегося в область построения среды образовательного учреждения как совокупности условий и возможностей, содержащихся в пространственно-предметном и социокультурном окружении, для саморазвития и самовыражения личности средствами массового спорта. Под системой условий спортивной среды подразумевается ряд обстоятельств, от которых зависит функционирование поведенческих правил, регламентирующих поведение человека физическим окружением (спортзал и т. д.), правилами видов спорта и этикой взаимоотношений в малой группе и способствующих актуализации спортивных потребностей студентов через «включение их в личностно значимую деятельность». Согласно Дж. Гибсону [3] под системой возможностей воспитательной среды можно понимать то, что эта среда предоставляет субъекту, чем его обеспечивает и что ему предлагает. Предоставление средой той или иной возможности, комплиментарной потребностям субъекта, «провоцирует» его проявить соответствующую активность, присоединить к факту наличия этой возможности в среде факт своего поведения. В последнее десятилетие реализация на практике спортизированной физической воспитания детей и молодежи, имеющего общие семантические корни со средовым подходом, довольно успешно осуществляется группой ученых во главе с В.К. Бальсевичем и Л.И. Лубышевой [1].

В настоящее время меняется философия физического воспитания в плане создания условий и возможностей для становления свободной и ответственной, творчески активной и компетентной, толерантной личности, готовой к ведению здоровьесозидающего, динамичного, интерактивного, спортивного стиля жизни. Педагогическое воздействие на личность заменяется конструктивным взаимодействием, при котором педагог и студент, одна группа студентов и другая выступают партнерами со-действия и со-развития. Критерием оценки профессионализма педагога становится умение организовать спортивную среду образовательного учреждения, умение организовать стимулы, поступающие из среды, и деятельность студентов навстречу этим стимулам.

Целевые ориентиры такого подхода прекрасно соотносятся с федеральным государственным образовательным стандартом, задающим нижнюю границу требований к уровню и качеству подготовки выпускников через формирование спортивных компетенций.

Алгоритм деятельности педагога может быть следующим:

1. Согласовать с администрацией вуза изменение организационных форм физического воспитания. Добиться приоритета интересов раздела (дисциплины) «Физическая культура» при составлении учебных расписаний структурных подразделений.

2. Изучить специфику контингента студентов (юноши-девушки; основная и специальная медицинские группы), спортивные предпочтения студентов. Просчитать возможное количество элективных курсов и групп по видам спорта.

3. Изучить возможности материально-технической базы (желательно не менее 1 кв. м на студента). Для прове-

дения занятий в образовательном учреждении необходимы: спортивный зал, помещение для занятий специальной медицинской группы, оборудованное тренажерами, приспособленное для занятий ритмической гимнастикой, плоскостная спортивная площадка.

4. Составить учебное расписание и согласовать его со структурными подразделениями, определив циклы занятий элективных курсов по видам спорта у потоков студентов различных направлений подготовки.

5. Назначить кураторов по физическому воспитанию направлений подготовки и кураторов элективных курсов. Упорядочить систему контроля за промежуточной и итоговой аттестацией.

Сегодня повышение качества физического воспитания студентов возможно на основе построения и постоянного обогащения спортивной среды образовательного учреждения, предоставляющей условия и возможности для формирования спортивного стиля жизни молодых людей.

В эпоху девальвации нравственных ценностей и идеалов именно спортивная среда образовательного учреждения может стать для студенческой молодежи территорией здоровья, толерантного взаимодействия, сохраняющей идеалы морали, нравственности и этики. Студенческая молодежь, приобщенная к спортивному стилю жизни, сможет в социально одобряемой форме двигательной активности снимать психофизическое напряжение, преодолевать барьеры непонимания, развивать способности взаимодействовать и работать в команде. Спортивный стиль жизни может стать своеобразной экологической нишей личности, позволяющей ей «быть самой собой», обеспечивая самосохранение, саморазвитие, самосовершенствование и самовыражение в мире природы, культуры и социума.

Список использованной литературы

1. Бальсевич В.К. Спортивно ориентированное физическое воспитание; образовательный и социальный аспекты / В.К. Бальсевич, Л.И. Лубышева // Теория и практика физ. культуры. - 2003. - №5. - С.19-22.
2. Веленский М.Я. Методологический анализ общего и особенного в понятиях «здоровый образ жизни» и «здоровый стиль жизни» / М.Я. Веленский, С.О. Авчинникова // Теория и практика физ. культуры. - 2004. - №11. - С.2-7.
3. Гибсон Д.Ж. Экологический подход к зрительному восприятию / Д.Ж. Гибсон. - М., 1988. - С. 23-89.
4. Лубышева Л.И. Структура и содержание спортивной культуры личности/Л.И. Лубышева, А.И. Закревская // Теория и практика физ. культуры. - 2013. - №3. - С.7-16.

Т.А. Лепилина,

ст. преподаватель

Волгоградский кооперативный институт

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА

Результаты функционирования системы потребительской кооперации во многом зависят от эффективного использования трудовых ресурсов.

В Концепции развития потребительской кооперации в Российской Федерации до 2015 года, разработанной Центросоюзом РФ [2], отмечается, что проблема эффективности использования трудовых ресурсов потребительской кооперации приобретает на сегодняшний день новую значимость, так как нехватка квалифицированных кадров, подготовленных для решения новых задач в современных условиях, является одним из основных ограничений разви-

тия потребительской кооперации. Качественное кадровое обеспечение многоотраслевой деятельности потребительской кооперации становится главным резервом развития системы.

Опыт убеждает, что для стабильного и устойчивого развития хозяйственной деятельности потребительское общество должно располагать не только необходимыми материально-техническими ресурсами, но и высококвалифицированным кадровым составом.

Эффективное управление в системе потребительской кооперации в новых экономических условиях возможно лишь при реализации целенаправленной кадровой политики.

Основная цель кадровой политики – достижение высокой результативности труда, полноценное обеспечение потребительского общества квалифицированными кадрами различного профиля и уровня подготовки, развитие и обновление кадрового потенциала, создание эффективной системы мотивации труда, социальной защиты работников, обеспечение уровня подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, необходимого для решения современных задач.

В соответствии с Концепцией, потребительским обществам необходимо решить следующие задачи сохранения и развития кадрового потенциала, повышения эффективности его использования [2]:

- стабильное и устойчивое развитие социально-экономической деятельности;
- улучшение организации и условий труда;
- снижение текучести кадров;
- усиление мотивации и заинтересованности работников в результатах деятельности потребительского общества;

- создание условий для карьерного роста в соответствии с профессиональными интересами работника, уровнем профессиональной подготовки, индивидуальными способностями и предпочтениями;

- обеспечение непрерывной профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, практического обучения персонала внутри потребительского общества в течение всего периода профессиональной деятельности, развитие наставничества и стажировок;

- постоянный анализ потребностей потребительского общества в кадровом обеспечении и формирование заказов на обучение работников в кооперативных образовательных организациях;

- углубление профессиональной ориентации молодежи сельских районов с целью повышения информированности о возможностях обучения в Волгоградском кооперативном институте и карьеры в потребительском обществе, создание позитивного образа работника потребительской кооперации;

- привлечение в потребительское общество молодых кадров; причем мало получить образованных специалистов, нужно еще увлечь молодежь идеями потребительской кооперации;

- создание организационно-экономических и социальных условий для усиления трудовой активности работников и повышения оплаты высоко результативного труда;

- формирование сплоченного и слаженного трудового коллектива;

- изменение подходов к характеристике работников – оценивать их в соответствии с деловыми и личными качествами, профессионализмом, стремлением к

сотрудничеству и участию в управлении, приверженности кооперативным традициям, принципам и ценностям, верности кооперативной организации.

Грамотно организованная кадровая политика является основой повышения эффективности работы организации. Она должна отвечать современным условиям работы и выражаться соответствием количества и качества персонала возможностям его достойного содержания за счет получаемых доходов. Высокоэффективный труд должен достойно оплачиваться.

Важным фактором в повышении эффективности работы трудового персонала является стимулирование труда. Механизм оплаты труда должен быть нацелен на улучшение показателей деятельности потребительского общества и усиление мотивационной функции заработной платы.

В современных условиях наиболее эффективен метод начисления заработной платы от дохода потребительского общества [3]. При такой системе оплаты труда сумма заработка ставится в зависимость от дохода организации и её издержек, следовательно, нацелена на получение прибыли, которая потребительскому обществу необходима для развития хозяйственной деятельности и выполнения социальной миссии на селе.

Чтобы повысить сумму своего заработка, работники должны стремиться к наращиванию объемов деятельности и максимальному снижению затрат.

Основным источником формирования средств на оплату труда работников потребительского общества являются валовые доходы потребительского общества, полученные из всех источников, за минусом теку-

щих затрат (без расходов на оплату труда) и плановой суммы прибыли.

При этом необходимо учитывать то, что нормальной для экономического развития потребительского общества является ситуация, при которой темп роста прибыли опережает темп роста товарооборота, а темп роста товарооборота опережает темп роста расходов на оплату труда, то есть обеспечивается соотношение:

$$T_{\text{п}} > T_{\text{т}} > T_{\text{р.от.}}$$

Заработная плата работника представляет собой его оклад с учетом отработанного времени, скорректированный на коэффициент пересчета, который определяется путем деления заработанных средств на оплату труда от дохода на сумму месячных окладов работников с учетом отработанного времени.

При расчете коэффициента могут сложиться следующие ситуации:

1-я ситуация - коэффициент пересчета равен 1, в этом случае работник получает сумму, равную окладу за фактически отработанное время;

2-я ситуация – если финансовые результаты деятельности потребительского общества неудовлетворительные, то коэффициент пересчета будет меньше 1; в этом случае сумма выплат уменьшается по сравнению с окладом; при отсутствии хозяйственного дохода, заработная плата работникам выплачивается в размере минимального размера оплаты труда, утвержденного Российским законодательством.

3-я ситуация - при условии успешной работы организации, обеспечившей рост доходов, снижение затрат, коэффициент пересчета превышает 1, и, следовательно, работник, дополнительно к окладу получает определенную сумму мотивирующих выплат. В этом случае рассчитыва-

ется коллективный приработок как разница между суммой заработанных средств на оплату труда за отчетный месяц и суммой месячных должностных окладов работников с учетом фактически отработанного времени за этот же период.

Коллективный приработок распределяется между работниками потребительского общества с учетом индивидуального вклада каждого из них в общие результаты деятельности в соответствии с показателями оценки качества труда работников, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Примерные показатели оценки качества труда работников потребительского общества

Показатели	Количество баллов
1. Рост объемных показателей деятельности	0 – 10
2. Увеличение уровня дохода	0 – 10
3. Снижение уровня издержек обращения (производства)	0 – 10
4. Выполнение программы социальной миссии на селе	0 – 10
6. Выполнение магазинами функции приемозаготовительных пунктов	0 – 8
7. Наличие в магазинах товаров, согласно ассортиментному перечню	0 – 5
8. Отсутствие случаев выпуска некачественной продукции в производстве и общественном питании	0 – 5
9. Отсутствие случаев нарушения технологии производства	0 – 6
10. Обеспечение сохранности товарноматериальных ценностей	0 – 8
11. Своевременное и качественное оформление и составление отчетов, кассовых документов	0 – 4
12. Своевременное и качественное проведение инвентаризаций, ревизий	0 – 4

Список использованной литературы

1. Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ от 11 июля 1997 г. №97-ФЗ (с изменениями от 28 апреля 2000 г. №54-ФЗ).
2. Концепция развития потребительской кооперации РФ на период до 2015 года. – М.: Центросоюз РФ, 2008.
3. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007.

В.Я. Мач

Республика Беларусь

ОБЩЕСТВО И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Значительный дефицит справедливости и равенства в обществе некогда «окончательно и бесповоротно победившего социализма» самым естественным образом вписывается в длинный ряд неизменно преследующих борцов за социальную справедливость неудач, фатальная неизбежность которых создает прецедент существования правила без исключения. Причину заведомой обреченности всех попыток построить общество всеобщего благоденствия должна была бы выяснить такая общественная наука, как политическая экономия. Однако, многочисленные еще совсем недавно, угодливые толкователи своевольных действий практиковавших строителей коммунизма, источившие все свои зубы о гранит пролетарской политэкономии, утверждают сейчас, что такой науки, дескать, не существует вовсе. С этим довольно запоздалым признанием нельзя не согласиться. Действительно, разве можно представить себе пролетарскую физику или, скажем, буржуазную математику? Вот так и политическая экономия, являясь одной из ведущих общественных наук, должна была бы вы-

яснить хотя бы принципиальную возможность приемлемого разрешения многочисленных противоречий в человеческом обществе, к нашему всеобщему, а не только пролетарскому, удовольствию.

В качестве единственного средства совершенствования человеческой самоорганизации все разновидности борцов за социальную справедливость видят только внеэкономическое распределение материальных благ. Представляется в высшей степени целесообразным выяснить влияние внеэкономического распределения на характер общественной и экономической организации в зависимости от его доли в совокупном результате общественного производства. Тем самым предоставляется заманчивая возможность найти такое ее значение, которое позволит навсегда устранить несправедливость в человеческом обществе.

Применительно к основанному на частной собственности обществу внеэкономическое распределение можно разделить на несколько характерных областей.

Первая из них имеет четко определенное начало в виде своего нулевого значения. Полное отсутствие внеэкономического распределения предоставляет частным собственникам неограниченную экономическую свободу, следствием которой будет быстрое углубление имущественного расслоения, социальные потрясения, распространение насилия, деградация всех сфер человеческой деятельности, территориальное разобщение. Практически исключается возможность устойчивого существования отдельной независимой человеческой общности по причине возникновения и быстрого распространения в экономических и общественных отношениях неуправляемого самопроизвольного процесса. Вот так неограниченная экономическая свобода оборачивается огромными бедствиями

для допустившего ее общества. По мере увеличения доли внеэкономического распределения степень устойчивости общества будет возрастать. Первая область использования внеэкономического распределения ограничивается минимальной неприемлемой степенью неустойчивости общества.

Вторая область, следовательно, начинается с минимальной приемлемой степени устойчивости общества. Она включает в себя так называемый «гуманный и демократический капитализм», упираясь далее в невидимый, но осязаемый экономикой барьер, за которым начал давать значительные сбои хваленный производственный механизм Швеции. То есть вторая область использования внеэкономического распределения ограничивается наибольшей допустимой степенью административного вмешательства в экономику.

Третья область, следовательно, начинается с наименьшей недопустимой степени административного вмешательства в экономику. Она включает в себя избыточное внеэкономическое распределение в виде возрастающих степеней недоразвитости капитализма, затем неразвитости, завершаясь советской системой тотального централизованного распределения совокупного результата общественного производства.

Преимущественное использование первой области внеэкономического распределения относится к ранним формам так называемого первобытного капитализма, когда общество еще не пришло к пониманию необходимости ограничения своей деятельности частных собственников. Только насилием можно сохранить целостность такого общества, жестокость которого должна возрастать по мере сокращения доли внеэкономического распределения. Быстрое разорение мелких и средних предприятий, обра-

зование гигантских, вплоть до отраслевых, и не только, монополий сведут на нет роль и значение товарно-денежных отношений, заменив их в скором времени тотальным централизованным распределением. Вот так две крайности в экономических отношениях - полная экономическая свобода и полное отсутствие таковой - сходятся в одном и том же, замыкаясь на нищете, деградации и разобщении.

Более или менее благополучно избежать осуществления многочисленных мрачных пророчеств капиталистическому обществу позволил переход к использованию наиболее приемлемого внеэкономического распределения, в пределах которого только и возможно достаточно устойчивое существование основанного на частной собственности общества в виде наиболее упитанных демократий. Именно внеэкономическое распределение является той самой действенной уздой, которая не позволяет частным собственникам в их безоглядной погоне за наживой перешагнуть ту невидимую грань, за которой экономические и общественные отношения быстро приобретают явно выраженные признаки неуправляемого самопроизвольного процесса.

Третья область внеэкономического распределения используется в случаях значительного ограничения возможностей общественного производства (войны, стихийные бедствия, природные катаклизмы и пр.). Однако иногда сами ограничения обусловлены преднамеренным использованием избыточного внеэкономического распределения, когда общество сворачивает на дорогу, вымощенную благими намерениями наиболее одержимых борцов за социальную справедливость. Получается так, что общество, использующее избыточное внеэкономическое распределение, самопроизвольно тяготеет к такому своему состоянию,

которое вызывает необходимость использования такого распределения.

Очевидно, что внеэкономическое распределение оказывает огромное влияние на характер общественно-экономических отношений, изменяя их в самых широких пределах: от форм, присущих неуправляемому самопроизвольному процессу, до свойственной системе тотального централизованного распределения. Однако оно не позволяет получить модель общественного устройства, превосходящую по степени совершенства ее общественной и экономической организации «гуманный и демократический капитализм». Не приходится даже говорить об общественных и экономических отношениях, которые хотя бы отдаленно соответствовали многочисленным описаниям несравненных достоинств таковых в социалистическом или коммунистическом обществе, так как не обнаружено ни социалистического, ни коммунистического внеэкономического распределения. Вот так и слабая надежда на возможность найти такую долю внеэкономического распределения, которая позволила бы без всяких «измов» раз и навсегда устранить несправедливость в человеческом обществе, тотчас оказалось несостоятельной. Налицо очевидная недостаточность самого внеэкономического распределения, предопределяющая ограниченность и порочность идеи социалистической и призрачность коммунистической, а вместе с тем бессодержательность таких понятий, как социализм и коммунизм.

Таким образом, возможность дальнейшего совершенствования общественной и экономической организации необходимо искать в области распределения экономического.

В.З. Миннигалеева,
ст. преподаватель
Н.М. Галимарданова,
доцент

Казанский кооперативный институт

ПРОБЛЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РОССИИ

Современный этап развития мировой экономики и глобализация экономических и общественных отношений характеризуются активными интеграционными процессами. Все это выдвигает не только необходимость повышения финансовой прозрачности и управляемости российских предприятий, но и применения унифицированных, четких и прозрачных правил ее аудиторской проверки.

20 декабря 2012 г. Совет по аудиторской деятельности при Минфине России принял решение о приостановке дальнейшей разработки федеральных стандартов аудиторской деятельности и рекомендовал аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам при планировании и осуществлении аудиторских процедур в ходе аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц по вопросам (этапам), по которым федеральными стандартами аудиторской деятельности (федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности) не установлены конкретные требования, руководствоваться соответствующими Международными стандартами аудита. Скорейшее и более широкое применение Международных стандартов аудита обуславливается и необходимостью составления консолидированной финансовой отчетности по МСФО отдельными группами компаний на основании Федерального закона от 27.07.10 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».

Согласно опубликованному проекту Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ (в части введения Международных стандартов аудита)», внесенному Правительством РФ, аудиторская деятельность в России будет осуществляться в соответствии с Международными стандартами аудита, которые станут обязательными для аудиторских организаций, аудиторов и саморегулируемых организаций аудиторов. На территории Российской Федерации планируется применение Международных стандартов аудита, признанных в порядке, установленном Правительством Российской Федерации»[6].

Таким образом, реформа системы регулирования аудиторской деятельности выдвинула на передний план вопросы возможности применения и статуса Международных стандартов аудита в Российской Федерации. Основополагающей проблемой при внедрении международных стандартов аудита является организация контроля над выполнением их аудиторскими фирмами.

Как свидетельствует международная практика, работа аудитора должна соответствовать двум группам нормативных документов: законодательным актам государства об аудиторской деятельности и специальным аудиторским стандартам.

Международные стандарты аудита – это документы, формулирующие единые требования, при соблюдении которых обеспечивается соответствующий уровень качества аудита и сопутствующих услуг. Координацию деятельности профессиональных организаций в области бухгалтерского учета и аудита на международном уровне осуществляет неправительственное профессиональное объединение аудиторов и бухгалтеров – Международная федерация бухгалтеров (МФБ) – International Federation of

Accountants (IFAC). Миссия Международной федерации бухгалтеров, изложенная в ее Конституции, заключается во «всемирном развитии и усилении позиций бухгалтерской профессии, руководствующейся гармонизированными стандартами с целью предоставления услуг высокого качества в интересах общества» [7].

В рамках этой миссии одним из приоритетных направлений деятельности Международной федерации бухгалтеров является содействие предоставлению качественных услуг всеми представителями бухгалтерской профессии, а также непрерывное совершенствование качества аудита. Таким образом, повышению качества аудита должно предшествовать создание совершенной системы стандартизации аудиторской деятельности, которая должна соответствовать международным стандартам аудита, что должно усилить роль аудиторских объединений и рост доверия пользователей к бухгалтерской (финансовой) отчетности и прилагаемому к ней аудиторскому заключению [4].

В последнее время существенно повысились требования к организации системы учета и отчетности, бухгалтерская отчетность превратилась в основной источник информации, позволяющий оценить финансовое состояние экономических субъектов. В этих обстоятельствах аудит финансовой отчетности становится одним из основных инструментов, способствующих повышению качества бухгалтерской отчетности, основой которого является ее достоверность. Как известно, ни один инвестор не будет иметь дела с организацией, отчеты которой не проверены аудитором, точно так же как и ни один западный банк не предоставит клиенту кредит, бухгалтерская отчетность которого не проверена аудитором. Пользователи бухгалтерской отчетности полагаются на квалификацию

аудитора, его компетентность и объективность, заключение аудитора должно давать пользователям полную информацию о том, представляет ли отчетность объективные сведения о финансовом положении и финансовых результатах, составлена ли финансовая отчетность, во всех существенных аспектах, в соответствии с установленными основами финансовой отчетности.

Возникает вопрос, следует ли внедрять международные стандарты аудита в России? Ни для кого не секрет, что российская экономика нуждается в западных инвестициях. Объективным документом, отражающим положение предприятия и результаты его хозяйственной деятельности, должна служить бухгалтерская отчетность. Сторонние инвесторы заинтересованы в том, чтобы бухгалтерскую отчетность можно было назвать достоверной. Для этого отчетность следует составлять по правилам, понятным для западных инвесторов, и подтверждать достоверность такой отчетности, т.е. проводить аудит, с использованием тех же процедур, что и на Западе. В то же время не только иностранные, но и российские инвесторы должны быть заинтересованы в достоверной отчетности российских предприятий и в добросовестном ее аудите.

Применение понятных и принятых на международном уровне стандартов аудиторской деятельности способствует усилению финансовой «прозрачности» российских компаний, и как следствие, способствует привлечению иностранных инвесторов. Кроме того, ориентация на Международные стандарты аудита усиливает позиции российских аудиторов в конкурентной борьбе на мировой арене, открывая им путь к международному аудиту. В настоящее время аудиторские организации сумели в достаточной степени укрепить свои позиции, но для повышения конкурентоспособности отечественного аудита

необходима стандартизация аудиторской деятельности, как один из основных вопросов гармонизации национальных аудиторских стандартов и международных стандартов аудита. основополагающее место при решении этой проблемы принадлежит международным стандартам аудита (МСА) [8].

Таким образом, одним из преобладающих направлений развития аудита в мире в настоящее время является стандартизация аудиторской деятельности, унификация всех существенных моментов проведения аудита, т. е. единых подходов к аудиту у нас и за рубежом.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 28.12.2008г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»
2. Федеральный закон от 27.07.10г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».
3. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные постановлением Правительства РФ от 23.09.02 № 696 (с послед. изм. и доп.).
4. Имамеева Р.А. Реформирование национальных стандартов аудита и их сближение с международными //Автореферат, 2008г.
5. Лосева Н.А. Обеспечение качества аудиторских услуг (теория, методология, организация) // Автореферат, 2008г.
6. Массарыгина В.Ф., Тютина И.А. О проблемах перевода международных стандартов аудита // Журнал “АУДИТОР” №2-2013 г.
7. Панкова С.В., Панкова Н.И. Международные стандарты аудита: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2008.

8. Суглобов А.Е. Роль международных стандартов в становлении российского аудита//№ 7 (55) за 2004 год , стр. 107-112.
- 9.<http://www.audit-it.ru/news/audit/609525.html> // Кабмин РФ рассмотрит переход к международным стандартам аудита // от 04 июля 2013 г.

О.В. Наконечная,
*канд. искусствovedения,
доц. кафедры культурологии философского факультета
Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова*

ТЕОРИЯ СТИХОСЛОЖЕНИЯ КАК ЧАСТЬ СПЕЦКУРСА ПО СЦЕНИЧЕСКОЙ РЕЧИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ-ГУМАНИТАРИЕВ

В программу подготовки студентов-гуманитариев, помимо профильных дисциплин, входят спецкурсы с общей гуманитарной направленностью, имеющие целью всестороннее развитие сознания и мышления. Среди них важное место занимают дисциплины театральной направленности, такие, как «Основы актерского мастерства», «Театроведение», «Основы риторики», «Сценическая речь». В данной статье излагаются мотивы и причины, побудившие автора включить в программу последнего спецкурса тему «Теория стихосложения». Практическое воплощение этой программы в процессе работы со студентами ОНУ имени И.И.Мечникова, учащимися театрального класса ОЗОШ № 37, а также слушателями Киношколы имени Веры Холодной показали ее эффективность, прежде всего для развития творческого и образного мышления, а также логичности, последовательности логических операций и волевых качеств личности.

Бытует мнение, что научиться сочинять стихи нельзя. Однако же многие люди пишут стихи, практический опыт

автора подсказывает, что почти каждый человек хоть раз в жизни пытался срифмовать несколько строчек. Подавляющее большинство из них считают, что сочинять стихи они действительно умеют, как правило, для такого мнения оснований недостаточно. Поэтому первая причина включения в спецкурс теории стихосложения – это формирование объективного отношения к своему собственному творчеству.

Проанализируем распространенное мнение о невозможности научиться искусству стихосложения.

Издавна искусство стихосложения считалось «божественным». Например, в древней Скандинавии труд скальдов – поэтов заключался в том, чтобы «пить мед поэзии» и «окутать руки в кровь Квасира» (Квасир – создание богов, первый скальд, по случайности убитый Тором) [1].

Конечно, поэтом надо родиться. Безусловно, должно быть какое-то особое чувство, побуждающее складывать слова в особом порядке, некая искра в груди, «божественный» огонь, как у Пушкина, Лермонтова, Ахматовой и т.д. Фантаст Макс Фрай в одной из своих повестей писал: «Грош цена поэту, который пишет в расчете на то, что его каракули когда-нибудь будут прочитаны! Поэт пишет не для людей, и не для богов, и даже не для вечности, которая вряд ли умеет читать, а лишь потому, что обжигающие слова приходят неведомо откуда и безжалостно раздирают грудь, или потому, что у настоящего поэта нет ничего, кроме слов, и он боится исчезнуть, если замолчит...» [2, 118].

Однако есть и другая сторона медали. Еще не так давно искусство стихосложения входило в обязательную программу обучения не только королевских отпрысков, но и просто детей знатных семей. Как известно, в те времена каждая уважающая себя дама имела соответствующий

альбом, в который каждый уважающий себя кавалер мог написать несколько строчек, отнюдь не плохо срифмованных:

*...Конечно, вы не раз видали
Уездной барышни альбом,
Что все подружки измарали
С конца, начала и кругом.
Сюда, назло правописанью,
Стихи без меры, по преданью,
В знак дружбы верной внесены,
Уменьшены, продолжены.
...В такой альбом, мои друзья,
Признаться, рад писать и я [3, 94].*

Это обучение развивало образность и логичность мышления, умение строить фразы, подчинять их определенному ритму. Такие умения и навыки будут, безусловно, полезны и любому современному человеку, особенно гуманитария, а также овладевающему речевой профессией.

Третьей причиной является необходимость формирования у студентов, особенно студентов-культурологов, способности объективной оценки произведений различных авторов, жанров и направлений. «Объективной» в данном контексте значит, что, высказывая мнение о каком-либо стихотворении, учащийся сможет отойти от примитивного уровня «нравится - не нравится», по крайней мере, объяснив свою положительную или отрицательную оценку, а возможно, и высказав квалифицированное мнение.

В данный спецкурс включены сведения, которые могут помочь овладеть искусством стихосложения: данные о системах стихосложения, виды самых употребительных стихотворных размеров, принципы рифмовки и классификация рифм, приведены основные формы стихотворений. Предусмотрено большое количество практических заданий

разных типов на овладение основными навыками стихосложения и объективного анализа готовых стихотворений.

Возможно, учащимся не удастся достигнуть уровня настоящего поэта, однако, по нашему мнению, стихотворения нужны не только для наивысшего взлета человеческой мысли и души. Всегда есть такие простые, милые и очень нужные вещи, как поздравления с днем рождения, тосты на свадьбах, стихи для любимой или любимого...

Трудно ли сочинять стихи? Чему подчинять сочетание слов в стихотворных строчках? Действительно ли для этого необходимо некое «божественное» наитие?

Научиться можно всему, в том числе и стихосложению. Для небольшой разрядки в качестве шутки предлагаю вспомнить, как говорила героиня Лии Ахеджаковой в фильме „Служебный роман”: «Можно, конечно, и зайца научить курить... Но, в принципе, нет ничего невозможного. Для человека. С интеллектом!» В этой шутке доля шутки очень незначительна.

В начале курса обязательно следует дать важное предупреждение. После изучения теории стихосложения, а особенно после практических занятий студенты начинают активно замечать несовершенство (если не сказать сильнее) творений многих своих знакомых. Поэтому следует настоятельно порекомендовать им НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ не критиковать чужие стихотворения, если только нет просьбы об их профессиональной оценке. И даже в случае такой просьбы лучше еще раз подумать, достаточно ли у вас профессиональных навыков для такой оценки. Исключительно отношения «учитель-ученик» дают свободу, и то в известной степени, от чувства обиды и принижения значимости, возникающего при критике стихотворений (неоспоримо, что любое стихотворение – это увеличительное стекло для чувства). Привожу высказывание одного поэта-

любителя: «Когда критикуют мои стихи, у меня такое ощущение, что по моей душе прошлись грязными сапогами с налипшими на них окурками». Поэтому крайне важна этическая составляющая этой дисциплины, причем направленность ее должна быть двусторонней: преподаватель также должен обладать чувством такта и умением оценить работу студента, при необходимости, указать на его ошибки и пути их исправления, но не оценивать тот ее компонент, который раньше в школьных сочинениях называли «раскрытие темы» либо «содержание».

Таким образом, принимая во внимание вышеизложенное, можем констатировать, что включение в курс «Основы сценической речи» изучения темы «Теория стихосложения» представляется нам целесообразным.

В учебном пособии автора «Основы сценической речи», где, в числе прочих, этому разделу уделено значительное внимание, приведены теоретические основы и предлагаемые практические упражнения по овладению теорией и практикой стихосложения [4].

Список использованной литературы

1. Мировая мифология / Сост. М.В. Алпатов, Н.Н. Ростовцев. – М.: Знание, 2005. – 225 с.
2. Макс Фрай. Мой Рагнарек / Фрай М. – М.: РОСМЭН, 1998. – 228 с.
3. Пушкин А.С. Собр. соч. в 3 т. / А.С.Пушкин – Т.2. – М.: Просвещение, 1975. – 368 с.
4. Наконечная О.В. Всевластье речи (Основы сценической речи / Основи сценічного мовлення): учебное пособие / О.В. Наконечная. – Одесса: Artvision, 2010. – 202 с.

Я.Ф. Наширванова,
ст. преподаватель
Казанский кооперативный институт

РАЗВИТИЕ ФОРМ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Материальное стимулирование труда является таким же способом повышения производительности труда, как и модернизация и техническое перевооружение предприятия. Во многих случаях именно стимулирование приносит больший экономический эффект, чем затраты на перевооружение. В статье рассматриваются современные формы материального стимулирования труда, применимые к торговой деятельности системы потребительской кооперации.

Потребительская кооперация России представлена множеством предприятий, преимущественно функционирующих в сельской местности и прочих удаленных поселениях. Большинство предприятий системы потребительской кооперации ориентированы на рынок с низкой платежеспособностью населения, что и обостряет проблемы, связанные с обеспечением достойного заработка и уровня жизни.

Эффективность организации оплаты труда во многом зависит от состояния и действенности применяемых форм и методов стимулирования труда работников. В этом аспекте материальное стимулирование труда работников становится неотъемлемой составной частью функционирования рыночного механизма.

Основная цель, которую преследуют работодатели, стимулируя труд работников – повышение трудовой активности и результативности торговой деятельности системы потребительской кооперации.

Формирование комплексной эффективной системы

оплаты труда, направленной на действенное стимулирование работников к результативному труду, позволит предприятиям системы потребительской кооперации повысить уровень самоорганизации работников, тем самым улучшая показатели производительности и качества их труда.

В этом аспекте производительность и качество труда рассматриваются как два взаимодополняющих и взаимосвязанных показателя трудовой активности работника, оказывающих влияние на результативность деятельности предприятий системы потребительской кооперации (рис. 1).



Рис. 1. Взаимодополняющие составляющие показатели результативности трудовой деятельности работников системы потребительской кооперации

Сегодня материальное стимулирование труда является одним из действенных способов, позволяющих раскрыть направления и способы повышения эффективности деятельности предприятия.

Современными учеными-экономистами называется множество возможных современных форм и методов стимулирования труда (таблица 1).

Таблица 1

*Современные методы материального стимулирования
труда работников в торговле*

№ п/п	Автор	Формы и методы стимулирования труда	Сущность
1	Эдвард Хей	Грейдинг: методика балльно-факторной оценки должностей для построения подсистемы базовых должностных окладов	Грейдинг (от англ. grade - степень, класс, ранг) – это метод оценки должностей в компании, который позволяет присвоить должностям тот или иной рейтинг (балл), тем самым обозначив ценность должности для компании (чем выше рейтинг, тем выше ценность должности для компании) [1]. Основную роль в данной системе отводят формированию грейдов и расчету базовой части заработной платы. Грейдинг также способствует разработке корпоративной политики компенсаций и льгот. Значимость системы грейдов заключается в ее ориентированности на стратегию развития предприятия
2	Питер Друкер	Ключевые показатели эффективности (от англ. Key Performance Indicators, KPI)	Система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей [2]. Она представляет собой инструмент измерения поставленных целей. В ее основу легла концепция, которая стала основой современного управления и называется «Управление по целям»
3	Роберт Каплан Дэвид Нортон	Сбалансированная система показателей (от англ. — Balanced Scorecard (BSC))	Концепция переноса и декомпозиции стратегических целей для планирования операционной деятельности и контроль их достижения [3]. Представляет собой механизм взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными задачами, способ направить деятельность всей компании (или группы) на их достижение целей

Изучение современной системы стимулирования труда (табл.1) позволяет сделать вывод о том, что система оплаты труда должна строиться с учетом специфики деятельности предприятий системы потребительской кооперации, а также влияния труда каждого работника на общий результат. При этом одной из очевидных проблем в развитии форм материального стимулирования труда является организационная раздробленность системы. С целью применения упрощенной системы налогообложения многие потребительские кооперативы попадают под процедуру деления, тем самым не давая возможности воспользоваться организационным преимуществом системы в целом.

На сегодняшний день при выборе форм оплаты труда на предприятиях системы потребительской кооперации основной упор делается на сохранение традиционных форм, ориентированных на стаж работы, уровень квалификации и занимаемую должность. Современные ученые-экономисты неоднократно доказывали в своих научных трудах низкую эффективность данного подхода, поскольку он сопровождается субъективным подходом к оценке трудового участия каждого работника и соответственно ставит под угрозу эффективность получаемого денежного вознаграждения.

Ключевым принципом в формировании и развитии политики в области оплаты труда и его стимулирования принято считать комплексность, поскольку именно одновременное использование разных средств и способов стимулирования труда создает эффективную систему организации оплаты труда. Определение материального стимулирования, сформулированное Хамуковой М.А., раскрывает сущность организации стимулирования труда - это сознательно организуемая предприятием система поощрений и взысканий, обеспечивающая зависимость получаемых работником жизненных благ от его личного трудового вклада

и капитала [4].

По результатам исследования множества учений о развитии форм и механизмов материального стимулирования труда автор статьи предлагает определение материального стимулирования труда, уточненное с точки зрения особенностей деятельности потребительской кооперации.

Материальное стимулирование труда в системе потребительской кооперации – это комплекс взаимосвязанных форм и способов поощрений труда работников, выражаемый в денежной форме и направленный на повышение трудовой активности работников и результативности деятельности предприятий системы потребительской кооперации.

На сегодняшний день существует множество форм материального стимулирования труда работников. Применительно к торговой деятельности системы потребительской кооперации структура материального стимулирования труда состоит из: заработной платы, премии, выплачиваемых по результатам выполнения плановых показателей. Таким образом, адаптация и применение современных форм и механизмов материального стимулирования труда работников в системе потребительской кооперации позволит повысить экономическую заинтересованность работников, а также решить вопрос социальной неудовлетворенности, связанной с низким уровнем жизни, напрямую зависящим от материального благосостояния работника.

Список использованной литературы

1. Левичев Ю.В. Совершенствование системы мотивации персонала на предприятиях оптовой торговли в современных условиях. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность: 08.00.05 – экономика и управление на-

родным хозяйством (экономика труда). Москва – 2009. С.12.

2. http://ru.wikipedia.org/wiki/Ключевые_показатели_эффективности
3. http://ru.wikipedia.org/wiki/Сбалансированная_система_показателей
4. Хамукова М.А. Тенденции совершенствования материального стимулирования работников сельского хозяйства. [Электронный ресурс] Электронный научный журнал. Инженерный вестник Дона, №2. – 2011г. Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n2y2011/425>

И.А. Некруткина,
преподаватель-ассистент
Волгоградский кооперативный институт

СУЩНОСТНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В рыночных условиях и стремительном развитии конкуренции объективно повышается значимость функций управления современным предприятием, осуществление которых невозможно без информации, достоверность, объективность и точность которой призвана обеспечивать система внутреннего контроля. Необходимо также заметить, что основная доля этой информации аккумулируется в системе бухгалтерского учета и поэтому особое значение должно предаваться эффективной организации системы внутреннего контроля именно в этом направлении.

Контроль систематизируется по трем направлениям: видам, формам и методам.

Под видом контроля понимается составная часть, выражающая содержание целого, но отличающаяся от других

частей конкретными контрольными функциями, субъектами и объектами контроля.

Под формой контроля понимается содержание контроля в зависимости от времени его совершенствования.

Под методами – конкретные способы и процедуры существования контроля [5].

Внутренний контроль есть процесс, направленный на достижение целей организации и являющийся результатом действий руководства по планированию, организации, мониторингу деятельности предприятия в целом и структурных подразделений в частности [3].

Внутрихозяйственный контроль выполняет множество функций, важнейшими из которых являются:

- контроль полномочий;
- контроль документального оформления;
- контроль сохранности активов и документов;
- контроль результативности.

Контроль полномочий подразумевает получение некоторой информации,

разъяснений, отчетов. Здесь проверяются надежность ответственных лиц, разделение обязанностей и адекватное разграничение ответственности, а также

полномочия руководителей и наличие эффективных процедур санкционирования.

Контроль документального оформления предполагает проведение анализа соответствия документов и системных учетных записей установленным требованиям и контроля стандартных процедур.

Контроль сохранности активов и документов – обеспечение средств охраны и ограничения доступа к материальным ценностям, денежным средствам, а также контроль документов, с помощью которых можно получить доступ к ценностям.

Контроль результативности - обеспечивает эффективное функционирование объекта управления, и в этой функции контроль предполагает проведение анализа функционирования объекта и обеспечивает проверку соответствия его функционирования установленным целям. Эта функция внутривозвратного контроля, по нашему мнению, – одна из самых важных функций контроля, она является завершающей стадией всех других функций контроля и одновременно выступает как критерий их действенности.

Контрольная деятельность, как и вся управленческая деятельность, начинается с постановки цели. Цель контроля - не просто фиксировать недостатки, а оказывать реальную помощь в их устранении, таким образом, контроль реализуется как функция управления [4].

К основным задачам внутреннего контроля необходимо относить следующее: определение фактического состояния объекта или его части в данный момент времени; прогнозирование состояния и поведения объекта или его части на заданный будущий момент времени; заблаговременное определение места и причин отклонений значений характеристик объекта или его части от заданных; обеспечение устойчивого состояния объекта при наступлении предельных значений характеристик объекта и др.

Внутренний контроль осуществляется различными методами, которые представляют собой способы, приемы организации контрольных действий. Применение тех или иных методов финансового контроля преследует одну цель — проверку соответствия фактической финансовой деятельности действующему законодательству. К основным методам финансового контроля относятся: наблюдение; проверка; обследование; анализ; ревизия; аудит [6].

Наблюдение представляет собой визуальное ознакомление с объектом контроля. С помощью наблюдения можно определить направления финансовой деятельности предприятия, организации, их организационную структуру управления, а также сделать предварительные выводы об их рентабельности, системе доходов и расходов. Наблюдение как метод внутреннего контроля используется и при осуществлении проверок, обследования и ревизии.

Проверка осуществляется непосредственно на объекте контроля с целью проверки соответствия учетных данных материальным ценностям в наличии. В то же время в ходе проверки выявляются нарушения финансовой дисциплины и определяются меры по их устранению. Проверка является единичным контрольным действием, то есть осуществляется единожды и предполагает исследование состояния дел организации на определенном участке деятельности.

Обследование охватывает более широкий круг финансово-экономических показателей деятельности объекта. Оно проводится для определения финансового состояния, финансовой устойчивости и возможных перспектив развития организаций и предприятий. При обследовании не обязательно проверяются первичные бухгалтерские документы, могут проводиться и контрольные замеры работ, расходов топлива т.д.

Анализ как метод внутреннего контроля предполагает детальное изучение периодической или годовой финансово-бухгалтерской отчетности с целью общей оценки результатов финансовой деятельности, ликвидности, обеспеченности собственным капиталом, эффективности его использования и т.п. Данный метод контроля отличается системным подходом и включает в себя статистические и экономико-математические аналитические приемы: сводку, группировку, расчет обобщающих величин (абсолют-

ных, относительных и средних), анализ рядов динамики, индексный, табличный и графический методы, построение экономико-математических моделей на базе расчетных коэффициентов.

Наиболее глубоким и всеобъемлющим методом внутреннего контроля является ревизия. Ревизия представляет собой систему обязательных контрольных действий по документальной и фактической проверке законности и обоснованности совершенных хозяйственных и финансовых операций ревизуемой организацией, правильности их отражения в бухгалтерском учете и отчетности, а также законности действий руководителя и главного бухгалтера (бухгалтера) и иных лиц, на которых в соответствии с законодательством возложена ответственность за их осуществление.

По сравнению с другими методами контроля аудит обладает рядом преимуществ, такими как соблюдение аудиторской тайны (результаты проверки известны только руководителю организации и аудитору), возможность добровольного проведения, передачи прав организации на представление своих интересов в налоговых спорах аудиторской фирме.

Подводя итоги, следует сказать, что организация эффективной системы управления внутреннего контроля позволит:

- обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и максимальное развитие организации в условиях конкуренции;
- сохранить и эффективно использовать ресурсы и возможности организации;
- своевременно выявлять и минимизировать коммерческие, финансовые и внутрифирменные риски в управлении организацией;

- сформировать адекватную современным permanently меняющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех уровней управления, позволяющую своевременно адаптировать функционирование организации к изменениям во внутренней и внешней среде.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (в ред. Федеральных законов от 28.06.2013 № 134-ФЗ, от 02.07.2013 № 185-ФЗ, от 23.07.2013 № 251-ФЗ, от 02.11.2013 № 292-ФЗ, от 21.12.2013 № 357-ФЗ, от 28.12.2013 № 425-ФЗ).
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» (в ред. Федеральных законов от 01.07.2010 № 136-ФЗ, от 28.12.2010 № 400-ФЗ, от 04.05.2011 № 99-ФЗ, от 01.07.2011 № 169-ФЗ, от 11.07.2011 № 200-ФЗ, от 21.11.2011 № 327-ФЗ, от 02.07.2013 № 185-ФЗ, от 23.07.2013 № 251-ФЗ, от 28.12.2013 № 396-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 13.12.2010 № 358-ФЗ)
3. Внутренний аудит: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», для магистерских программ «Внутренний контроль и аудит», «Экономическая безопасность» / под ред. Ж.А. Кеворковой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 319 с.
4. Давыдова В. В., Маршакова М. А. Внутрихозяйственный контроль в системе управления предприятием.
5. Калиничева Р.В. Теория и методология контроля в потребительской кооперации: Монография. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006. – 184 с.
6. Мальцев В. А.. Финансовое право, 2008.

С.Ю. Никифоров,

аспирант

Волгоградский кооперативный институт

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ

Кооперативное движение – это социальное явление, которое показывает желание человека к взаимопомощи, сотрудничеству в разных сферах общественной жизни. Вообще понятие кооперация (лат. cooperation-сотрудничество) - одна из форм организации труда, при которой некая группа людей участвует в одном или нескольких, но взаимосвязанных процессах работы (труда).

В настоящее время в мире работает более 120 видов кооперативов, объединяющих более 800 миллионов человек. Кооперация имеет несколько основных форм: кредитная, страховая, сельскохозяйственная, потребительская, строительная и производственная. Современное кооперативное движение имеет свои современные проблемы, свою историю. Кооперация с самого начала стремилась к социализму.

Само понятие кооперации стали применять в середине XIX века, когда формы кооперативной организации получили большую популярность в европейских странах. Основателями кооперативной философии считают Роберта Оуэна, Шарля Фурье, Луи Блан. Они выявили экономические сильные стороны кооперации как хозяйственной формы и считали ее организацией будущего, в которой не будет каких-либо недостатков мира капиталистической конкуренции. Зачинщиками кооперации считают ткачей из английского города Рочдейл, в 1844 году создавших потребительский кооператив. Участники кооператива могли покупать в магазине товары по «правильным» ценам и получать часть прибыли пропорционально сумме сделанных покупок. Следующей была Германия, где в 1850 году Герман Шульце создал «судную ассоциацию», в

1859 году в двух германских провинциях насчитывалось 183 кооператива. Примерно в это же время начал свою деятельность Фридрих Вильгельм фон Райффайзен. В 1849 г. он организовал свой первый кооператив и открыл «Хеддесдорфское общество благосостояния». В 1876 им был основан Рейнский банк сельскохозяйственного кредитования, осуществляющий функции центробанка, известного и по сей день в мире. Райффайзен и Шульце-Делич сыграли важнейшую роль в создании кооперативного движения, разработке и распространении принципов кооперативной философии и поведения [3].

В России первые кооперативы начали появляться в 60-х годах XIX в., где-то в то же время, когда они стали появляться в Европейских странах, и Россия даже опережала в этом отношении многие из них. Возникли в 60-е годы первые кооперативы по двум причинам: появление юридически свободных крестьян и отмена крепостного права; и в 1864 году в России утверждено местное самоуправление в форме земства. В Российском государстве впервые в истории были созданы властные структуры, которые представляли и защищали интересы самого массового и самого униженного в России сословия. Основателями кооперативного движения в России были братья Лучинины, создавшие в 1865г. ссудо-сберегательное товарищество в селе Даровитое Ветлужского уезда Костромской губернии [2]. В это время в разных местах России уже существовало большое количество быстро возникших артелей и товариществ. Крестьяне из Рязани, а также жители приволжских губерний организовали бурлацкие артели. Можно привести множество примеров элементарных кооперативов, образовавшихся из стремления к выживанию, кооперация открывала свои двери для всех, но не все в них были вхожи. На практике она существует лишь для трудящихся классов современного общества, но не для капита-

листов. Поэтому, «нужным» членом потребительского общества может быть только тот, кто располагает постоянным и не совсем незначительным доходом.

Естественно, на данный момент, кооперативы имеются практически во всех странах. Они объединяются в национальные и международные союзы. Самым крупным из них является Международный кооперативный альянс. Он является крупнейшей неправительственной организацией. МКА в 1946 году был присвоен консультативный статус при ООН, а теперь он наряду с другими организациями имеет высший консультативный статус в Совете экономического и социального развития ООН (ЭКСОС) и еще является членом Комитета ООН по содействию и развитию кооперативов (КОПАК) [4].

Кооперативы за период своего существования зарекомендовали себя как конкурентоспособные организации, не менее эффективные, чем другие рыночные структуры. Благодаря своей гибкости кооперативы отвечают постоянно меняющимся потребностям людей даже в сложной политической, социальной, экономической ситуации в любой стране. Кооперативы могут действовать во всех сферах. Сейчас создаются и развиваются новые кооперативные организации в разных областях информационных технологий. В кооперативах на первое место выходит социальная сфера деятельности. Кооперативы занимаются

также переработкой и продажей сельхозпродукции, страховым и банковским делом, кредитованием, жилищным строительством, производством товаров, торговлей транспортом, оказывают самые различные социальные услуги. В некоторых странах мира население считает кооперативы более надежными, чем обычные корпорации. Они обеспечивают безопасность продуктов питания и выступают в защиту окружающей среды. По моему мнению,

самое значимое достижение кооперативной модели - это вклад в создание такого общества, которое основано на понимании и сотрудничестве между людьми различных культур и разного социального статуса. Стратегическое развитие МКА основывается на таких приоритетах как: работа с членскими организациями; четкое определение глобальных стратегических проблем; кооперативная идентичность; развитие; международное представительство МКА; защита кооперативного движения.

Хотелось бы немного сказать об изменениях, внесенных в закон о «потребительской кооперации». С принятием Федерального закона от 11.07.97 № 97-ФЗ внесены изменения и дополнения в Закон РФ «О потребительской кооперации в РФ». Помимо этого, изменилось и его название: Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ». Потребительская кооперация - это система потребительских обществ и их союзов, созданных с целью удовлетворения материальных и иных потребностей их участников [1]. В свою очередь, под потребительским обществом закон понимает добровольное объединение граждан или юридических лиц, созданное по территориальному признаку, на основе членства с помощью объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, производственной и какой-либо другой деятельности, в целях удовлетворения материальных и других потребностей его участников. При этом действие данного закона не распространяется на потребительские кооперативы, которые осуществляют свою деятельность на основании закона «О сельскохозяйственной кооперации», а также на какие-либо специализированные потребительские кооперативы (жилищно-строительные, гаражные, кредитные и другие). Потребительское общество создается за счет вступительных и паевых взносов, осуществляет заготовительную, производст-

венную, торговую, посредническую и другие виды деятельности. Учредителями потребительского общества могут стать те граждане, которые достигли 16-летнего возраста, или юридические лица. Количество учредителей в потребительском обществе не должно быть меньше пяти граждан или трех юридических лиц. Решения о создании потребительского общества и вступлении в союз принимает учредительное собрание, которое утверждает устав потребительского общества, список пайщиков, а также отчет о расходовании вступительных взносов. Созданным потребительское общество считается с момента его государственной регистрации.

Таким образом, более чем полуторавековой опыт кооперации показал и доказал, что кооперация является важнейшим компонентом рыночных отношений. Масштабы кооперирования будут расширяться по мере роста товарных отношений. Однако исторические факты показали, что кооперация - это не единая организация населения, она способна удовлетворить только некоторые хозяйственные потребности далеко не всех социальных слоев общества. Изучение истории кооперативного движения дало нам возможность понять всю важность кооперативного движения в сфере историко-экономической культуры, дало опыт для выработки теоретических позиций и принятия правильных практических решений по кооперативным проблемам в мире.

И в заключение хотелось бы сказать, что на данный момент кооперативы не являются инструментами общественной политики, но основная цель кооперативного движения - признание такого же отношения к кооперативам, как к прочим рыночным субъектам.

Список использованной литературы

1. Закон «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзов) в Российской Федерации (с изм. и доп.).

2. Вахитов К.И. История потребительской кооперации России: Учебное пособие. - М., 1998.
3. Ефремова Г.М. Принципы международного кооперативного движения. // Проблемы развития рынка потребительских товаров: Материалы к научн.-практ. конф. Ч. 1. - Новосибирск, 2005.
4. Янчерко Т. К. Потребительская кооперация в теории: учебник. - М.: Инфра-М, 2004.

Э.О. Осадченко,

канд. юрид. наук, доц.

Волгоградский кооперативный институт

ЮРИДИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИЗНАКОВ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

При характеристике договора купли-продажи в учебной и иной юридической литературе традиционно подчеркивается, что этот договор является консенсуальным и возмездным.

Различие между реальными и консенсуальными договорами проводится в зависимости от момента их совершения. Для заключения консенсуального договора требуется надлежащим образом оформленное соглашение сторон по всем его существенным условиям. Для совершения реального договора обязательно не только взаимное волеизъявление, но и действие – передача вещи. В реальном договоре передача вещи является необходимым его условием, а не исполнением возникшего обязательства.

Договор продажи жилого помещения не является в классическом понимании консенсуальным или реальным договором. Данный договор не может быть охарактеризован как консенсуальный, поскольку заключение данного

договора не связано исключительно с моментом достижения соглашения сторон по всем его существенным условиям. Договор продажи жилого помещения считается заключенным при соблюдении условий: должно быть достигнуто соглашение между сторонами по всем его существенным условиям, и ранее указывалось на то, что договор должен быть зарегистрирован в учреждении юстиции (ст.164, ч.2.ст.558 ГК РФ)¹. Особенность договоров, момент заключения которых связан с моментом их регистрации, позволила выделить Е.С. Болтановой ещё один вид договоров - «региструмальные»². Действительно, если для заключения данного договора не достаточно одного волеизъявления сторон по всем его существенным условиям, а классификационным критерием выделения договоров является именно момент их заключения, то думается, выделение в качестве самостоятельного вида региструмальных договоров вполне оправдано. В данном случае научная классификация гражданско-правовых договоров, критерием выделения которых является момент их заключения, дополняется региструмальными договорами.

Согласно с ч. 8 ст. 2 Федерального закона от 30.12.2012 № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, огласно 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Рос-

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ(ред. от 23.07.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013)// Собрание законодательства РФ.- 05.12.1994.- N 32.- ст. 3301;Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013)// Собрание законодательства РФ.- 29.01.1996. - № 5, ст. 410.

². Болтанова Е.С. Договор купли-продажи недвижимости (общие положения). Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Томск, 2001.

сийской Федерации» (далее - Закон N 302-ФЗ)³, правила государственной регистрации сделок с недвижимым имуществом, содержащиеся в ст. ст. 558, 560, 574, 584, 609, 651, 658 ГК РФ, не подлежат применению к договорам, заключаемым после введения в действие этого Закона, то есть после 1 марта 2013 г. Иными словами, введен принцип одной конечной регистрации, а именно регистрации права на объект недвижимого имущества, что, по мнению законодателя, значительно сократит время оформления перехода прав на передаваемое жилое помещение. Но, в то же время, упрощенная процедура регистрации перехода права собственности на жилье увеличивает риски для обеих сторон договора. Продавец, например, может не получить своевременной оплаты за переданный объект недвижимости, а покупатель - не узнать о последующем обременении жилой площади или ее передаче третьему лицу.

Но это правило применяется только в отношении договоров купли-продажи жилой недвижимости. Однако по-прежнему сохраняется обязательная регистрация договора долевого участия в строительстве жилья между застройщиком и участником долевого строительства.

Другим признаком договора продажи жилого помещения является его возмездность. Возмездным является договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей – п.1 ст.423 ГК РФ. Исполнение договора продажи

³. Федеральный закон от 30.12.2012 N 302-ФЗ (ред. от 04.03.2013) «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»// Собрание законодательства РФ.- 31.12.2012.- N 53 (ч. 1). - ст. 7627

жилого помещения продавцом – передача жилого помещения – предполагает обязательное встречное удовлетворение со стороны покупателя, то есть предоставление продавцу эквивалента полученной вещи – предусмотренной договором денежной суммы.

Понятие договора продажи жилого помещения прямо в ГК РФ не предусмотрено. Его можно вывести на основе легального определения договора купли-продажи недвижимости.

Под договором купли-продажи недвижимости понимается соглашение, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать в собственность другой стороне (покупателю) определенное договором недвижимое имущество, земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество «по передаточному акту» и «по предусмотренной цене», а покупатель в свою очередь обязан заплатить за это недвижимое имущество согласованную сторонами плату.

Таким образом, можно сформулировать понятие договора купли-продажи жилого помещения:

по договору продажи жилого помещения продавец обязуется передать в собственность покупателя жилой дом, квартиру, часть жилого дома или квартиры, а покупатель обязуется принять это имущество по передаточному акту и уплатить за него определенную сторонами денежную сумму. Жилым признается помещение, отвечающее установленным санитарным, градостроительным и техническим требованиям и предназначенное для проживания граждан.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.07.2013) (с изм. и

- доп., вступающими в силу с 01.09.2013) // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - № 32. - ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Собрание законодательства РФ. - 29.01.1996. - № 5, ст. 410.
 3. Федеральный закон от 30.12.2012 № 302-ФЗ (ред. от 04.03.2013) «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ.- 31.12.2012. - № 53 (ч. 1). - ст. 7627.
 4. Болтанова Е.С. Договор купли-продажи недвижимости (общие положения). Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Томск, 2001.

О.В. Проколова,

канд. экон. наук, доц.

Волгоградский кооперативный институт

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Растущие потребности российского бизнеса в капитале и в качественном менеджменте невозможно удовлетворить, не проводя решительных реформ в сфере корпоративного управления. Практика показывает, что наличие в компании эффективной системы корпоративного управления в большинстве случаев становится основой для улучшения финансовых показателей, повышения качества управленческих решений, получения целого ряда других преимуществ [2].

Система корпоративного управления представляет собой организационную модель, с помощью которой корпорация представляет и защищает интересы своих инвесторов. Данная система может включать в себя многое: от

совета директоров до схем оплаты труда исполнительного звена и механизмов объявления банкротства. Тип применяемой модели зависит от структуры корпорации, существующей в рамках рыночной экономики, и отражает сам факт разделения функций владения и управления современной корпорацией.

В экономической литературе обычно называют два вида моделей корпоративного управления - англо-американскую и японо-германскую. Их характер во многом определяется принятой в той или иной стране системой корпоративного управления, иными словами, установленным порядком взаимоотношений между менеджментом корпоративной структуры, ее управляющими органами, акционерами и иными заинтересованными лицами, а также порядком распределения между ними прав и обязанностей. Принятый порядок (корпоративное построение) призван способствовать сглаживанию, нивелированию всегда присутствующих корпоративной структуре противоречий и конфликтов между интересами инвесторов, стремящихся получить наибольшую отдачу от вложенного капитала как можно быстрее, и интересами менеджеров, добивающихся автономии и самостоятельности в управлении инвестиционными активами (вплоть до бесконтрольности своей деятельности со стороны акционеров).

Анализ зарубежного опыта формирования моделей корпоративных отношений в соответствии с соотношением императивов внутреннего и внешнего роста, показывает целесообразность применения в России более «закрытой» модели корпоративных отношений, характерными чертами которой является высокая доля участия в капитале государства, тесная интеграция с банковскими структурами, концентрированное позиционирование на мировом фондовом рынке. Подобного рода модель может рассматриваться

как смешанная модель, включающая в себя элементы систем корпоративных отношений в ведущих капиталистических странах, в первую очередь в Японии, США, ФРГ.

Сейчас в российской практике практически отсутствуют силы, способные осуществлять корпоративный контроль и являться альтернативой повсеместно распространенному инсайдерскому контролю. Нет и рыночной структуры, способной взять на себя функции корпоративного контроля, отсутствует целенаправленная политика по усилению и поддержанию его роли.

Положение государства в системе корпоративных отношений двойственно. С одной стороны, по отношению к компании, акции которой находятся в собственности государства, оно выступает в качестве участника нефирменных отношений, поскольку является регулятором национальной экономики, с другой – в качестве одного из собственников капитала государство является субъектом внутрикорпоративных связей.

В экономической литературе на сегодняшний день нет единого мнения по поводу того, как влияет присутствие государства в составе акционеров компании на эффективность предприятия и качество корпоративного управления. Некоторые ученые-экономисты считают, что участие государства в капитале акционерных обществ является фактором, ухудшающим результаты их деятельности. Они связывают снижение эффективности с дефицитом стимулов, обусловленным асимметрией информации и неполнотой контрактов, а также отмечают, что использование ряда важных инструментов корпоративного управления в компаниях с государственным участием затруднено. Так, акционерные общества с государственным участием в меньшей степени подвержены риску банкротства и практически не подвержены риску «недружественного поглощения»;

формирование совета директоров смешанных компаний нередко отличается сложностью и недостаточной прозрачностью; советы директоров не наделяются всеми полномочиями, которые обычно предоставляются советам директоров в частных акционерных обществах; риск политического вмешательства иногда вынуждает менеджеров смещать акцент с максимизации прибыли на цели социально-экономического характера [5].

За период 2001-05 гг. в системе российского корпоративного управления произошли некоторые позитивные изменения:

1. Стала более открытой информация в соответствии с постановлением ФКЦБ.

2. Более четко и жестко обозначились требования к организации торговли ценными бумагами.

3. Начал формироваться институт независимых директоров.

Передовые российские корпорации характеризуются следующими параметрами:

1. Наличием внутреннего кодекса корпоративного поведения (кодекса корпоративной этики), следованием общепризнанным международным принципам.

2. Учреждением комитетов совета директоров по корпоративному управлению, по стратегическому управлению, по разрешению конфликтов, по аудиту и вознаграждению (полностью состоит из независимых директоров) и пр.

3. Раздельной работой внешних неисполнительных (их не менее четверти) и исполнительных директоров.

4. Присутствием в составе совета директоров опытного финансиста.

5. Раскрытием информации о себе на сайте (в том числе о вознаграждении членов совета директоров).

6. Регулярной оценкой советом директоров своей деятельности.

7. Защитой прав миноритарных акционеров и пр. [1].

Развитие рынка и открытость российской экономики приводят к постепенному повышению внимания со стороны российских компаний к вопросам корпоративного управления. Рост капитализации российского рынка, доступ к внешнему финансированию, выстраивание долгосрочных партнерских отношений, расширение бизнеса возможны только при условии создания эффективной системы корпоративного управления. Пока только лишь крупные компании рассматривают финансовый рынок источником для финансирования своей деятельности. Так, за последние 3 года (2003–2006) на внутреннем и внешнем рынке ценных бумаг «Газпром» (совместно с «Газпромбанком») привлек 11,3 млрд долл., АФК «Система» и ее дочерние предприятия – 3 млрд дол. (из них 2,5 млрд - через проведение первичного размещения акций), ОАО «Российские железные дороги» – 2,1 млрд долл. У средних компаний доля привлеченных ресурсов пока невелика и составляет порядка 5-10 % от основного капитала. Однако, по прогнозам экспертов, в ближайшем будущем все больше средних компаний будут выходить на финансовый рынок, в частности, проводя IPO на внутреннем рынке. Согласно прогнозам, стоимостной объем российского рынка IPO в 2007 г. составит 25 млрд долл., при этом размещение проведет более 30 компаний. Таким образом, в настоящее время ведущие российские компании для расширения своей деятельности активно используют инструменты как банковского кредитования, так и акционерного финансирования [4].

Правила и распоряжения некоторых взаимосвязанных контрагентов, таких как фондовые биржи, профессиональ-

ные бухгалтерские и аудиторские организации, также оказывают влияние на корпоративное управление. Например, несмотря на рекомендательный характер Кодекса корпоративного поведения, для эмитентов, прошедших листинг на Московской бирже, соблюдение ряда норм корпоративного поведения является обязательным.

В частности, эмитенты, входящие в котировальные листы А1 и А2, должны публиковать финансовую отчетность в стандартах МСФО, в совет директоров этих компаний должны входить не менее трех независимых директоров. Совет директоров эмитента должен утвердить документ, определяющий правила и подходы к раскрытию информации об эмитенте. Однако компании, акции которых не включены в котировальные листы высшего эшелона, крайне редко публикуют финансовую отчетность в указанных стандартах и не стремятся раскрыть информацию о структуре собственности и крупных акционерах. Поэтому одной из проблем формирования высоких стандартов корпоративного управления в российском корпоративном секторе является процесс повышения прозрачности бизнеса [3].

Список использованной литературы

1. Веснин В.Р. Корпоративное управление: учебник: [Гриф УМО] / В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 272 с.
2. Газин Г. Корпоративное управление в России: реальное конкурентное преимущество // Вестник McKinsey. – 2003. - №1 (3).
3. Дегтярева И. Совершенствование корпоративного управления: институциональный аспект // Экономика и управление. – 2013. - №4.
4. Дементьева А.Г. Система корпоративного управления в развитых странах и России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. - №3.

5. Нугуманова Л. Проблемы корпоративного управления в компаниях с государственным участием в России // Экономика и управление. – 2012. - №5.

Б. С. Рахимжанов,

Республика Казахстан

Волгоградская академия МВД

Д.В. Кайргалиев,

*канд. биол. наук, доцент кафедры криминалистической
техники учебно-научного комплекса экспертно-
криминалистической деятельности
Волгоградской академии МВД России*

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СЕРЕБРА И ИЗДЕЛИЙ ИЗ НЕГО

Ювелирные изделия из серебра могут выступать в качестве вещественных доказательств при расследовании краж, грабежей, мошенничеств, фальшивомонетчеств и убийств. Криминалистические исследования, при производстве которых решаются вопросы о пробе [1], составе [2] и марке [3] материала объектов, осуществляются различными методами [4], применение которых, как правило, сопряжено с использованием сложного аналитического оборудования [5], требующего высококвалифицированного персонала с большим опытом практической работы.

В настоящее время одной из актуальных задач является разработка методических рекомендаций проведения криминалистического исследования, позволяющих решить круг вопросов, связанных с исследованием серебряных изделий в полевых условиях. С учетом физических, химических свойств серебра и его сплавов, одними из наиболее информативных, доступных специалисту-криминалисту и

экспрессных методов исследования являются методы определения пробности серебра и качественных цветных реакций, которые могут быть реализованы в условиях неотложных следственных действий с целью получения необходимых сведений о преступлении и преступнике [6].

Во внешнем осмотре ювелирных изделий [7] особое внимание следует уделить их индивидуальным признакам (например, изучить вид декоративной обработки, вставок, наличие матирования, чеканки, гравирования, филиграни или скани, вид отдельных элементов изделия; для колец – конструкцию /кроме обручальных/, наличие ранта, накладки и способ её припаивания; у серег – основание, каст для вставки, рант, накладки, подвески, замковую часть и её конструкцию; для цепочек – общий вид, вид звеньев, замков и заводного кольца).

При изучении пробирного клейма изделия можно определить страну его изготовления (например, Россия – цифровое обозначение пробы: 84, 88 [8], Египет – 600, Испания – 915, Нидерланды – 934, Иран – 840, Ливан – 700, Мексика – 970, 980, Япония – 1000). По символике клейма можно предположить время изготовления и страну-изготовителя: звезда с серпом и молотом (до 1994 г., СССР), изображение женской головы в кокошнике в профиль, направленной вправо (после 1994 г., Россия). Клеймо с изображением зубра указывает на то, что изделие изготовлено в Беларуси.

Если государственная инспекция пробирного надзора установила несоответствие указанной на изделии пробы, то у изделия имеется дополнительное клеймо «НП» (приобрести или сдать в магазин подобное изделие с процентным содержанием серебра в сплаве ниже 75% невозможно, т.к. они не подлежат клеймению и реализация их в свободной торговле запрещена [9]). По именнику предприятия-

изготовителя можно определить год выпуска (последняя цифра) и предприятие (условное буквенное обозначение). У российских изделий легко можно определить форму (основное или дополнительное) и способ нанесения (механический, лазерный, электроискровой и пр.) пробирного клейма.

Определение содержания серебра в ювелирном изделии можно проводить и с помощью электрохимического детектора «ДеМон» (портативный электронный прибор для определения подлинности монет, слитков, ювелирных и иных изделий из драгоценных, цветных и черных металлов и сплавов). Прибор позволит специалисту-криминалисту быстро произвести неразрушающий экспресс-контроль ювелирного изделия по электрохимическому потенциалу материала, оценить качество, обнаружить подделку [10], отличающуюся от подлинных изделий по составу материала.

Итак, для раскрытия преступлений по «горячим» следам большое значение приобретают методы криминалистического исследования серебра и изделий из него. К числу таких методов можно отнести: визуальный метод исследования изделий (определяют индивидуальные признаки изделия, символику, форму и способ нанесения пробирного клейма, страну-изготовитель, год выпуска изделия, имя ювелира или наименование предприятия-изготовителя); определение пробы сплава изделия с использованием переносных металлодетекторов, металлоискателей и металлоанализаторов.

При криминалистическом исследовании с применением описанных методов возможно отделить группу серебра и его сплавов не только от других сплавов (мельхиор, нейзильбер и др.) и подделок, но и, в вероятной форме, дифференцировать их между собой по пробе. Полученные результаты эмпирических исследований, предлагаемые

рекомендации могут быть использованы в практической деятельности специалиста-криминалиста. Криминалистическое исследование следов преступлений предопределяет необходимость, содержание, последовательность выполнения и направленность оперативно-розыскных мероприятий и следственных действий, ориентированных на познание события преступления и его участников через материальные следы (их природу, происхождение, постоянство или вариационность свойств) и определяет необходимость назначения судебных экспертиз [11].

Список использованной литературы

1. Фесенко А.В., Миловзоров Н.Г. Определение основных и неосновных компонентов сплавов золота при криминалистическом исследовании. //Рос. хим. ж. (Ж. Рос. хим. об-ва им. Д.И. Менделеева) – 2002. – Т. XLVI, № 4. – С. 81-87; Плаксин И.Н. Опробование и пробирный анализ. – М., 1947. – 267с.
2. ГОСТ 22864-83. благородные металлы и их сплавы. Общие требования к методам анализа.
3. ГОСТ Р 51152-98. Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки.
4. Кокорева И., Шелкунов Г. Рентгеновские комплексы в системах инспекционно-досмотрового контроля. // Электроника: наука, технология, бизнес. – 2007. – № 4. – С. 36-41; Пробоотбирание и анализ благородных металлов: справ. – М., 1978. – 431 с.; Прайс В. Аналитическая атомно-абсорбционная спектроскопия. – М., 1975. – 355 с.; Воробьева, С.В. Методы анализа металлов платиновой группы, золота и серебра: метод. руководство. / С.В. Воробьева. - Оренбург, 2004. – 18 с.
5. Томпсон, М. Руководство по спектрометрическому анализу с индуктивно-связанной плазмой / М. Томпсон, Д. Н. Уолш; пер. с англ. Н. И. Гулько; под ред. В. Б. Белянина. – М.: Недра, 1988. – 288 с.
6. Хрусталева В.Н. Концептуальные основы криминалистического исследования веществ, материалов и изделий из них: Автореф. ... дис. д-ра юр. наук. – М., 2004. – 45 с.

7. Хомутова С.А., Чечиль Ю.А., Горишний Е.И. Особенности проведения товароведческой экспертизы ювелирных изделий. – Криміналістичний вісник. – 2011. – № 1 (15). – С. 133-141.
8. Золотникова проба серебряного изделия, изготовленного в конце XIX – начале XX в.
9. Комитет по драгоценным металлам и драгоценным камням: о реформировании // Ювелирные известия. – 2011. – 9 апреля
10. Худяков С.С. Уголовное право Российской Федерации. Общая часть: учеб. пособие. – Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2009. – 204 с.; Борзенков Н.Н., Комиссаров В.С., Кузнецова Н.Ф., Комиссаров В.С., Тяжкова И.М. Уголовное право России в вопросах и ответах: учеб. пособие. / Под ред. В.С. Комиссарова. – М.: Проспект, 2011. – 424 с.
11. Хрусталева В.Н. Криминалистическое исследование веществ, материалов и изделий: современное состояние, проблемы и перспективы: монография. – Саратов: СЮИ МВД России, 2003; Хрусталева В.Н., Зайцев В.В. Участие специалиста-криминалиста в следственных действиях и оперативно-розыскных мероприятиях: учеб. пособие. – Саратов: Саратовский юридический институт МВД России, 2011. – 392 с.

Ребикова Ю.Ю., аспирант

Научный руководитель: канд. экон. наук,

профессор Е.И. Зубко

Волгоградский кооперативный институт

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Владелец каждого хозяйствующего субъекта, в том числе в субъектах малого предпринимательства, регулярно сталкивается с вопросами обеспечения рентабельности своего бизнеса и вообще - стоит ли оставаться в этом

бизнесе? Чтобы выстроить логическую цепочку финансово-хозяйственной деятельности и обеспечить эффективность своего бизнеса, собственник:

- определяет себестоимость и цену продаж товара;
- формирует бюджеты (продаж, закупок, расходов и т.д.);
- определяет центр ответственности;
- анализирует и оценивает внешнюю конкурентную среду;
- должен владеть прочей необходимой информацией.

Менеджеры (управляющие) всех уровней управления организации (предприятия) постоянно сталкиваются с ситуацией, когда незамедлительно приходится принимать важное управленческое решение, для принятия которого нужна полезная информация:

- наличие необходимого товара и его цена при работе с покупателями,
- определение цены продажи на товар,
- закупка необходимого товара,
- и т.д.

Развитие малого предпринимательства и рыночной экономики в России и определило потребность всех ее участников в получении необходимой информации, которая обеспечивала бы эффективность их управления.

Для этих целей и был придуман бухгалтерский учет. Но бухгалтерский учет, в его понимании при административно-командной системе управления экономикой в России, не обеспечивал необходимой информацией субъектов малого предпринимательства, так как был ориентирован на государственные органы управления. Сложившаяся практика ведения бухгалтерского учета в России определила отношение к нему как к учету, который ведется в основном для внешних пользователей с целью отчетности перед налоговыми и

другими органами государственного управления и не ориентирован непосредственно на главного участника экономической деятельности предприятия - его собственника и руководителя.

В понимании большинства как руководителей организаций, так и управленцев (собственников, менеджеров) субъектов малого предпринимательства бухгалтерский учет рассматривается как учет, жестко ограниченный одним из основных принципов ведения бухгалтерского учета, согласно которому любая, даже самая, казалось бы, незначительная информация должна быть подтверждена документально. Стало быть, если документа нет или он оформлен неверно, то и бухгалтерской записи не будет. Следовательно, не будет и информации к размышлению.

Типичная ситуация - задержка документа (счета-фактуры, накладной) от сторонней организации. Отгрузка произведена, товар получен, а документ еще не пришел. Получается, что операции на самом деле как будто нет.

Недопонимание возможностей бухгалтерского учета большинства управленцев (собственников, менеджеров) субъектов малого предпринимательства, малейшие неточности и опоздания информации не только не позволяют им осуществлять постоянный контроль над доходами и расходами, но и могут привести к сбоям в процессах реализации (например, к дефициту, затовариванию или другим проблемам).

Кроме того, большинство управленцев (собственников, менеджеров) субъектов малого предпринимательства, основываясь на приемах бухгалтерского учета, в его классическом понимании, как учета, нацеленного на формирование отчетности, прежде всего, перед налоговыми органами, не смогут получить

необходимую информацию как для оценки перспективы развития, так и для оперативного реагирования на текущие изменения в рабочем процессе.

Такая практика отношения к бухгалтерскому учету в России основана и на самом понимании бухгалтерского учета, который рассматривался как «учет ради учета», а не для интересов хозяйствующего субъекта. Само понятие бухгалтерского учета рассматривалось как составляющая хозяйственного учета, что, по нашему мнению, соответствует понятию бухгалтерского управленческого учета. Сложившаяся практика трактовки бухгалтерского и управленческого учета соответствует следующим понятиям:

– бухгалтерский учет – это бухгалтерский финансовый учет для формирования бухгалтерской финансовой отчетности;

– управленческий учет – это бухгалтерский управленческий учет для формирования бухгалтерской производственной отчетности.

В Российской практике, в учебной и научной литературе, закрепились эти понятия: «бухгалтерский учет» и «управленческий учет».

Бухгалтерский учет осуществляет сбор, регистрацию и накопление данных для бухгалтерской финансовой отчетности.

Управленческий учет, определяя только внутрифирменную деятельность предприятия, основывается на таких экономических процессах, как регулирование, планирование и прогнозирование.

Управленческий учет - это система сбора информации, которая, как и бухгалтерский учет, занимается ее обобщением, регистрацией и предоставлением внутренней отчетности. Цель управленческого учета как составляющей

учетной системы организации заключается в оказании помощи руководителям всех уровней управления в принятии правильного решения.

В некоторых источниках понятие «управленческий учет» заменяется на «прогнозный учет», что не является ошибкой. Ведь если разобраться, то бухгалтерский учет работает на деятельность в прошлом - показывает, «как было», а управленческий учет, применяя приемы анализа и планирования, работает на будущее - поясняет, «как должно быть».

Внедрение бухгалтерского управленческого учета на предприятии, именуемого как управленческий учет - один из самых эффективных способов решения проблем, возникающих перед организацией. Им довольно давно и с большим успехом пользуются в Европе с начала 50 годов XX века.

В России понятие управленческого учета появилось в середине 80-х годов XX века.

В основу классического управленческого учета входит обеспечение управления затратами фирмы. Не стоит считать, что управленческий учет занимается только учетом системы затрат на предприятии. В действительности его функции гораздо шире.

Однако мало выбрать подходящую систему учета затрат, нужно еще обеспечить получение разнообразной информации, необходимой для принятия управления всей финансово-хозяйственной деятельностью, включая информацию:

- о доходах (выручке),
- о запасах,
- об обязательствах (перед работниками, поставщиками, бюджетом и т. д.),
- о дебиторах,

– о результатах деятельности как предприятия в целом, так и конкретных его подразделений,

– и т.д.

Основные функции, за которые отвечает управленческий учет в организации, сводятся к простейшей схеме: анализ - планирование - мотивация - координация - контроль - предоставление информации. Их можно условно разделить на два вида: функции, отвечающие за обмен информацией, и функции, гарантирующие ее качество. К первому относятся внедрение системы обмена информацией, ее предоставления, анализ и планирование последующей деятельности. Ко второму - мотивация персонала, координация деятельности отдельных подразделений и контроль над надлежащим выполнением плана.

Важным вопросом в деятельности управленческого учета является мотивация сотрудников, так как именно они зачастую сопротивляются нововведениям и не желают обучаться иной системе организации рабочего процесса.

Правильному мотивированию персонала и менеджеров всех уровней управления способствуют:

- распределение центров ответственности организации (предприятия);
- разработка методов оценки эффективности работы центров ответственности организации (предприятия).

Внедряя систему управленческого учета в работу организации (предприятия), сразу возникает закономерный вопрос: кто будет отвечать за организацию управленческого учета, и на какую структуру лучше возложить обязанность его ведения?

Вопрос организации управленческого учета напрямую связан с его понятием, и проблемы его организации те же, что и по организации налогового учета (учета для целей

налогообложения).

Когда будут проведены основные этапы внедрения управленческого учета, руководитель может возложить обязанность его ведения на финансового директора или специально созданную для этих целей управленческую бухгалтерию (и создать все условия для ее полноценной работы).

В России сложности организации управленческого учета просматриваются и в вопросах распределения функций между руководителями организации (предприятия). Если исходить из положений пункта 1 статьи 7. ФЗ-402 «О бухгалтерском учете» (1) - «ведение бухгалтерского учета и хранение документов бухгалтерского учета организуются руководителем экономического субъекта», то именно руководителем определяется и организации управленческого учета в зависимости от структуры и характера деятельности предприятия.

Однако и здесь возникают проблемы недопонимания того, что управленческий учет - это составляющая единой системы учета экономического субъекта, а не его отдельная, самостоятельная структура, и осуществляется управленческий учет бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером. К сожалению, в России появилась в структуре управления экономического субъекта должность финансового директора. Такая практика, по нашему мнению, есть дублирование бухгалтерской службы, а финансовый директор, как финансовый менеджер, не что иное, как главный бухгалтер.

В разделе 1 «Должности руководителей» Квалификационного справочника Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. № 37 (2) должностные обязанности финансо-

вого директора (заместителя директора по финансам) и главного бухгалтера изложены, по своей сути, одни и те же:

– Финансовый директор (заместитель директора по финансам) - возглавляет работу по формированию налоговой политики организации, налоговому планированию и оптимизации налогообложения, совершенствованию учетной политики...;

– Главный бухгалтер - формирует в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете учетную политику.

Такое недопонимание сути построения системы бухгалтерского учета организации (предприятия) создает сложности в его организации.

Некоторые руководители возлагают эту не самую простую работу на работников бухгалтерии, считая при этом, что это далеко не самый лучший выбор, так как:

- бухгалтерия - один из самых загруженных рутинной работой участков на всем предприятии, поэтому дополнительные обязанности ей ни к чему;

- специфика работы бухгалтерии противоречит методологии ведения управленческого учета, так как бухгалтерия составляет отчетность скорее не для внутренних, а для внешних пользователей;

- бухгалтер, в силу особенностей своей профессии, больше ориентируется на реальные показатели, чем на планируемые, и ему трудно переключиться с одного вида деятельности на другой.

Конечно, на любом уровне постановки управленческого учета невозможно обойтись без проблем и трудностей.

Основными критическими моментами, с которыми чаще всего сталкиваются управленцы при внедрении системы учета, являются:

- разница между бухгалтерским учетом и непонимание основ и методов управленческого учета;
- недостаточный уровень профессиональной подготовки большинства бухгалтеров и незнание основных задач учета по его видам;
- сложность в подборе и обучении специалистов, которые будут заниматься ведением управленческого учета;
- проблемы с техническим и программным обеспечением системы бухгалтерского учета;
- консерватизм и сопротивление работников организации (предприятия) нововведениям.

Как показывает практика, в постановке управленческого учета в организации (предприятия) нет неразрешимых проблем. Квалифицированные специалисты, искренняя заинтересованность руководителя в производимой работе, терпение и грамотная стратегия - это то, что поможет организации обойти острые углы и с минимальными потерями наладить столь необходимое функционирование управленческого учета на предприятии.

Хочется отметить еще один момент при постановке управленческого учета: его цель как потребность руководителя в получении необходимой информации, то есть главное это не «учет», а «управление». С точки зрения руководителей организации (предприятия), оперирование учетными данными, относящимися к прошлым периодам, не имеет никакого смысла, если не позволяет сформировать из этих данных информацию, пригодную для принятия управленческих решений на будущее. К сожалению, в представлении большинства отечественных менеджеров и финансистов учет - это лишь «посмертная» регистрация фактов хозяйственной жизни, система, не имеющая никакой ценности для управления организацией.

Пройдет еще немало лет, пока станет возможной (даже с точки зрения психологической готовности российских руководителей) разработка и внедрение интегрированных учетных систем, позволяющих формировать вместе с внешней финансовой отчетностью информационные файлы для целей оперативного, а возможно, и стратегического управления компанией. Именно поэтому практически не затрагивается вопрос о возможности создания такой интегрированной системы, и лишь очень редко делаются «привязки» к действующему плану счетов бухгалтерского учета.

Разумеется, нельзя стать хорошим специалистом исключительно в учебной аудитории, ибо профессионал формируется только в среде профессионалов. Однако без фундаментальных профессиональных знаний специалиста тоже не получится. Экономическая практика, с одной стороны, стимулирует изменения в подготовке специалистов, с другой стороны, молодые специалисты приносят на предприятия и в организации реального сектора экономики знания методов и методик, которые они почерпнули в учебных заведениях.

В учетном образовании, как, вероятно, ни в какой другой экономической специальности, ощущается каждодневный ритм деловой практики реальных хозяйствующих субъектов. Разгосударствление экономики, возникновение тысяч новых малых и средних предприятий, владельцам и управляющим которых приходится ежедневно принимать управленческие решения, направленные на достижение целей этих организаций, порождают спрос на специалистов с высоким уровнем экономического образования и широким кругозором.

Развитие рыночных процессов в российской

экономике изменило требования к содержанию профессиональной подготовленности специалистов, к тем практическим задачам, которые каждодневно решаются в деловой практике предприятий. За последние годы существенно изменились условия работы руководителей и сотрудников финансово-экономических служб:

- значительно увеличился объем информации, необходимой для принятия управленческих решений;
- ужесточились требования к ее достоверности и своевременности;
- заметно расширилась нормативная база регулирования хозяйственной деятельности, увеличился объем налоговых расчетов;
- усложнилась методология бухгалтерского учета;
- все большее распространение приобретают компьютерные информационные системы, являющиеся хорошим инструментом поддержки управленческих решений и ведения бизнеса.

Профессиональная независимость неотделима от профессиональной ответственности. На рынке труда востребованы специалисты, способные формировать и обрабатывать внутрифирменную экономическую информацию, компетентные не только в чисто учетных вопросах, но и умеющие организовать информационный обмен, независимые в области своей компетентности и несущие ответственность в этих границах. И если профессиональная ответственность формируется в рамках нормативного регулирования учетно-финансовой деятельности (в том числе и на уровне предприятия), то профессиональная независимость формируется как следствие высокой квалификации специалиста, знания различных методов и методик, не только входящих в сферу его непосредственных обязанностей, но и относящихся к

смежным областям организационной активности.

Проведенные исследования российских предприятий показывают, что 40-50% всей информации являются избыточными, в то время как в учете отсутствует около 50% необходимой для принятия решений информации. И даже на тех предприятиях, где интенсивно используются компьютеры и современное программное обеспечение, зачастую до 80% управленческих процессов не имеют информационной поддержки. Это объясняется тем, что внедрение систем комплексного автоматизированного управления организацией само по себе не означает формирования эффективной структуры информационной поддержки процесса принятия управленческих решений, а лишь создает программную и техническую среду для совершенствования управления предприятием.

К сожалению, в современных российских условиях работа профессионалов в области учета, и управленческого в том числе, ориентирована только на ответственность. Необходимость независимости в профессиональных суждениях не слишком осознается даже самими специалистами, а тем более работодателями. Такая ситуация стала причиной того, что профессия и деятельность бухгалтера зачастую рассматривается работодателями как «ненужная», поскольку бухгалтер работает «на налоговую инспекцию». Тем яснее необходимость перемен в сознании членов профессионального сообщества перемен, связанных с осознанием значения учетной информации для процесса принятия управленческих решений внутри организации и роли бухгалтера-аналитика в подготовке и обосновании этих решений.

При организации управленческого учета в организации (предприятии) следует исходить как из

потребностей в получении необходимой информации, так и из принципов построения системы управленческого учета и задач учета и принципов его построения.

В субъектах малого предпринимательства проблем организации управленческого учета не меньше, чем в любой другой организации (предприятии), и связаны они с проблемами ведения бухгалтерского учета в целом.

Ведение бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства часто отождествляется с системой налогообложения доходов (прибыли), что было основой ведения учета в период только становления малого предпринимательства в России. Этому, в определенной мере, способствовала и формулировка статьи 4 ФЗ-129 «О бухгалтерском учете» (3):

п. 2. Граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, ведут учет доходов и расходов в порядке, установленном налоговым законодательством Российской Федерации.

В целях настоящего Федерального закона адвокаты, которые осуществляют адвокатскую деятельность в адвокатском кабинете, приравниваются в отношении порядка ведения учета хозяйственных операций к гражданам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

п. 3. Организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено настоящим пунктом.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, ведут учет доходов и расходов в порядке, установленном главой 26.2 Налогового кодекса Российской Федерации.

Организации, применяющие упрощенную систему

налогообложения, ведут учет основных средств и нематериальных активов в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете.

Развитие рыночной экономики и субъектах малого предпринимательства в России определило приоритеты руководителей в управлении организации (предприятия) и их потребности в учетной информации, формируемой в системе бухгалтерского учета, составной частью которого является управленческий учет.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих 4-е издание, дополненное (утв. постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. № 37) (с изменениями и дополнениями).
3. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями).

Н.М. Романенко,

канд. пед. наук, доц.

Волгоградский государственный университет

НАЛОГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВУЗАХ

Стратегической задачей налоговой политики в области коммерциализации результатов интеллектуального труда должно выступать сокращение не номинальной, а эффективной налоговой нагрузки, т.е. снижение реального налогового бремени на инновационный сектор экономики. Налогообложение бизнеса должно содействовать созданию комфортных

условий обмена инновационными товарами, внедрению передовых технологий в производство. Отечественный инновационный сектор должен стать экономически привлекательным в первую очередь для субъектов малого предпринимательства, способных, в силу своей гибкости и адаптивности к изменению технологий, создавать конкурентную рыночную среду.

Россия обладает высоким инновационным потенциалом, заключенным в системе высшего профессионального образования и научно-исследовательских институтов. Эффективной формой выведения новых технологий на рынок являются малые инновационные предприятия (МИП), образование которых при вузах и НИИ требует стимулирования, в том числе налогового.

Проведенный анализ показал, что масштабы налоговой поддержки создания и внедрения инноваций в Российской Федерации незначительны и не соответствуют задачам создания национальной инновационной системы, развития инновационной инфраструктуры и коммерциализации результатов научной деятельности [2]. В целом на сегодняшний день в России отсутствует комплексный подход к налоговому стимулированию инновационной деятельности. Нет целенаправленной поддержки и налогового стимулирования создания и функционирования МИП на базе бюджетных научных учреждений и государственных высших учебных заведений, составляющих важное звено региональной инновационной инфраструктуры. Если такое стимулирование и существует, то оно крайне ограничено и незначительно затрагивает внедренческую деятельность [1].

Что касается МИП при вузах, то налоговые нововведения 2011 г. разрешили основное противоречие, существовавшее с момента вступления в действие Закона от 02.08.2009 № 217-ФЗ. Расширены возможности по применению *упрощенной системы налогообложения (УСН)*.

Теперь, перейдя на УСН, инновационное предприятие освобождается от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество и НДС.

Однако с вступлением в силу с 1 января 2010 г. Закона от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ, фискальная нагрузка на налогоплательщиков этой группы увеличилась за счет взносов на обязательное пенсионное и социальное страхование. Переходный период, при котором действовали пониженные тарифы взносов, для основной массы плательщиков закончился в 2010 г. За исключением организаций, функционирующих в области информационных технологий, все остальные инновационные предприятия под действие данной льготы не попадают.

Государственная политика в области стимулирования инновационной активности должна быть направлена не только на поддержку хозяйствующих субъектов, но и на развитие кадрового потенциала, способного порождать новые идеи. Пока в области льготного налогообложения доходов физических лиц, полученных от научной и связанной с ней деятельности, сделано совсем немного. Так, от обложения *налогом на доходы физических лиц* в России освобождаются:

1) суммы, получаемые налогоплательщиками в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования в Российской Федерации международными, иностранными и (или) российскими организациями по перечням таких организаций, утвержденным Правительством России;

2) суммы, получаемые налогоплательщиками в виде международных, иностранных или российских премий за выдающиеся достижения в области науки и техники, образования по перечню премий, утвержденному Правительством России.

Интересна с точки зрения повышения инновационной активности мера, которая должна стимулировать работодателей к инвестированию средств в человеческий капитал. Так, с 2009 г. суммы, направленные работодателем на оплату обучения работников (повышение квалификации, переподготовка, получение среднего специального или высшего образования), учитываются им в составе расходов при исчислении налога на прибыль. При этом суммы, направленные работодателем на оплату обучения, не включаются в облагаемый НДФЛ доход обучающегося работника.

Также некоторые категории плательщиков НДФЛ могут уменьшить налоговую базу на величину профессионального налогового вычета при получении дохода за создание, исполнение или иное использование произведений науки, литературы и искусства, вознаграждения авторам открытий, изобретений и промышленных образцов.

Принципиальные основы налогообложения инновационной деятельности можно сформулировать следующим образом. Взимание каждого налога должно быть организовано так, чтобы: 1) выгоды от осуществления новаторской деятельности получали национальные субъекты хозяйствования; 2) отечественные предприятия не несли прямых дополнительных затрат (в пользу государства) от проявления ими инновационной активности [3].

В качестве мер по уменьшению фискальной нагрузки на российский сектор малого бизнеса в сфере исследований и разработок предлагается:

- 1) освободить от уплаты налога на имущество организаций переданное образовательным и научным (инновационным) организациям имущество для создания научно-технической продукции. Введение этой нормы обеспечило бы создание стимулов для образовательных и научных (инновационных) организаций к созданию новых про-

изводств или расширению действующей научно-производственной базы;

2) ввести налоговые каникулы по налогу на прибыль организаций и НДС для коммерческих организаций, ассоциированных с вузами, осуществляющих исследования, разработки, технологическую подготовку производства по заказам организаций предпринимательского и государственного сектора, а также сектора высшего образования сроком не менее 5 лет. По окончании срока действия каникул установить особый порядок налогообложения для указанных хозяйствующих субъектов налогом на прибыль организаций (путем применения пониженных ставок). Уровень скидки предлагается увязать с результатами деятельности инновационных предприятий;

3) предусмотреть для вновь созданных хозяйственных обществ, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, учрежденных (в том числе совместно с другими лицами), несущих убытки на ранних этапах деятельности, возможность конвертировать инвестиционные налоговые кредиты в денежные средства, получаемые из бюджета. Подкрепить выпадающие доходы региональных бюджетов целевыми межбюджетными трансфертами;

4) продолжить политику повышения налоговых вычетов расходов на НИОКР, т.к. именно эта мера позволяют снизить максимальную стоимость проведения НИОКР и благодаря этому повысить эффективность таких работ;

5) установить до 2019 г. переходный период по применению пониженных страховых тарифов на обязательное пенсионное и социальное страхование для хозяйственных обществ, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, учрежденных высшими учебными заве-

денями (в том числе совместно с другими лицами) для определенных групп работников. Размеры страховых тарифов в переходный период приравнять к действующим для участников проекта «Сколково»;

6) предоставить физическим лицам налоговый вычет по НДФЛ при вложении средств в создаваемое МИП, ассоциированное с вузом;

7) установить налоговые каникулы по НДФЛ для доходов, получаемых в виде оплаты труда за выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новой продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий, а также от реализации прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау) сроком на 5 лет с момента зачисления в штат МИП, ассоциированное с вузом.

Задача законодателя - построить такую систему налоговых льгот в области инноваций, при которой они могут быть максимально объективно гарантированы тем, кто действительно нуждается в них (то есть, например, не зависеть от субъективного мнения налогового инспектора, а основываться на законе) и быть устойчивыми к необоснованному применению.

Список использованной литературы

1. Налоговые и фискальные механизмы стимулирования инноваций в системе государственного регулирования: Исследование PricewaterhouseCoopers: // ГосБук – Экспертная сеть по вопросам государственного управления, 2011. – 62 с. (дата последнего обновления: 13.02.2011). Сист. требования: Adobe Acrobat Reader. – URL: http://www.gosbook.ru/system/files/blog_files/2011/02/03/PWC.pdf

2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов (одобрено Правительством РФ 20.05.2010) // СПС «Консультант Плюс».
3. Романенко, Н.М. Налоговое стимулирование деятельности малых инновационных предприятий В России // Н.М.Романенко, О.В. Фишер // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. - №32 (125). – с. 66-75.

А.К. Рогова, аспирант

Волгоградский кооперативный институт

КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оценка эффективности деятельности (с англ., Performance Appraisal) является составной частью процедуры управления эффективностью деятельности предприятия (с англ., Performance Management).

Оценивая на начальном этапе масштабы деятельности организации и динамику его развития, необходимо проанализировать следующие характеристики:

1. Экономический потенциал предприятия. Этот показатель необходимо оценивать через валюту баланса, численность работников, выручку: при этом учитывая, с одной стороны, финансово-экономические критерии, зафиксированные в законодательстве, а с другой - рациональные соотношения между показателями. На этом этапе дается характеристика связям организации, т.е. участию в совместной деятельности или в группе организаций, что увеличивает конкурентоспособность бизнеса. Стабильный рост основных показателей — весомый аргумент в пользу выводов об эффективности организации.

2. Показатели рыночной деятельности. Одним из самых значимых показателей, оценивающих рыночную дея-

тельность организации, является ее рыночная доля. Еще один показатель - качество рыночной доли характеризует уровень доходности продаж относительно рынка в целом. Качественная рыночная доля формируется за счет продажи более дорогой и рентабельной продукции, чем в среднем по рынку.

3. Показатели инвестиционной деятельности. Относительные показатели оценки инвестиционной деятельности организации характеризуют инвестиционную активность организации (отношение внеоборотных активов и арендованных основных средств к стоимости оборотных активов, коэффициент ввода основных средств, коэффициент годности основных средств).

4. Показатели операционной деятельности. Эти показатели характеризуют эффективность управления производственными ресурсами — внеоборотными и оборотными активами, а также персоналом.

5. Показатели финансовой деятельности. Основные относительные показатели для оценки финансовой деятельности организации характеризуют стратегию привлечения источников финансирования организации, а также уровень финансового риска.

По результатам этого исследования формируется оценка таких параметров, как масштабы бизнеса и динамика его развития, эффективность рыночной, инвестиционной, операционной и финансовой деятельности, а также обосновывается предварительный вывод об успешности организации в отношении создания стоимости.

Предприятие можно считать эффективным:

- если финансовый результат выше уровня, достигнутого конкурентами;

- если прогнозируемый рост финансового результата в ближайшей перспективе выше уровня, достигнутого конкурентами на текущий момент;

- если предприятие выделяет достаточные ресурсы на поддержку и развитие своей деятельности, правильно их использует [3].

Одним из важных инструментов управления эффективностью предприятия является оценка эффективности деятельности его руководителей. Важными факторами успешного функционирования на предприятии системы оценки являются: постановка цели проведения оценочной процедуры; выбор адекватного метода оценки. Выбор метода оценки и процедуры ее проведения зависит от целей и задач, стоящих перед предприятием. Информация, полученная в ходе оценки, должна минимизировать финансовые риски в принятии управленческих решений. Процедура оценки должна быть экономически оправдана. Таким образом, стоимость методов оценки и их точность должны быть оптимальными по отношению к поставленной задаче.

Оценка эффективности деятельности руководителей – это один из путей диагностики успешности функционирования процессов на предприятии и начало их корректировки в случае выявления отклонений от заданных параметров. Данный эффект достигается за счет предоставления обратной связи руководителям о сильных и слабых сторонах их производственной деятельности, а также обсуждения путей ликвидации проблемных зон [1].

Метод оценки эффективности деятельности используют для:

- стимулирования руководителей к достижению поставленных целей;
- определения целей и задач для руководителей на следующий период;

- определения кандидатов на перемещения внутри предприятия;
- принятия решений о материальном вознаграждении руководителей;
- конкурс среди руководителей на финансирование предприятием обучения.

Данный метод оценки рассчитан на руководителей первого уровня - тех, которые имеют в подчинении только рядовых сотрудников, но не руководителей. Она также может использоваться и для руководителей второго уровня - среднего звена, то есть тех, в подчинении у которых находятся руководители первого уровня.

Таким образом, если предприятие организовано очень слабо, можно еще получить некоторый эффект от фрагментарной оптимизации, эффект, далекий от потенциальных возможностей. Необходимо познать сущность целого, и, исходя из этого, выстраивать связи между различными элементами. Решение задачи повышения эффективности деятельности необходимо начинать с решения вопроса о сущности целого: сущности предприятия, сущности бизнеса [2].

Список использованной литературы

1. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: Вильямс, 2000.
2. Жемчугов А.М., Эффективность деятельности предприятия // Российское предпринимательство. — 2010. — № 7. - Вып. 2 (163). - с. 39-42.
3. Практическая помощь бухгалтеру [Электронный ресурс]: база данных. - Режим доступа: <http://www.klerk.ru/>.

Е.Н. Рублева,
канд. экон. наук, доцент
Волгоградский кооперативный институт

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ
ВКЛАДОВ В РОССИИ**

В большинстве стран, в которых действуют системы страхования банковских вкладов, страховщики депозитов собирают страховые взносы с финансовых институтов, привлекающих депозиты и являющихся участниками этих систем.

Однако перед страховщиками депозитов стоит выбор - применять плоскую шкалу страховых взносов (с единой ставкой для всех банков) или систему дифференцированных взносов, основанных на учете специфических рисков, характерных для каждого из банков. Хотя системы с плоской шкалой взносов имеют определенные преимущества - они проще для понимания и ими легче управлять, они не принимают во внимание уровень рисков каждого отдельного банка для всей системы страхования депозитов. Поэтому такие системы нередко воспринимают как недостаточно справедливые, так как одна и та же ставка взноса применяется для всех банков, независимо от уровня их рисков. Именно поэтому в последнее время во многих странах мира создаются системы страховых взносов, дифференцированных по степени риска.

Впервые система дифференцированных страховых взносов была введена в США Федеральной корпорацией страхования депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) в 1993 г. С тех пор количество таких систем постоянно росло, и в настоящее время их около 30 (более 30%). Среди стран, в которых действуют указанные системы, - США, Канада, Франция, Италия, Португалия, Норве-

гия, Финляндия, Венгрия, Румыния, Турция, Аргентина, Перу, Сальвадор, Филиппины, Казахстан. Ведется разработка методологии дифференциации взносов в Болгарии и Малайзии [1, с.122].

Российская система страхования вкладов находится в стадии становления. Но в последнее время и со стороны Агентства по страхованию вкладов, и со стороны самих кредитных организаций высказываются мнения о необходимости дифференциации ставок страховых взносов.

Главными целями введения систем дифференцированных страховых взносов является стимулирование банков к отказу от принятия избыточного риска и обеспечение большей справедливости процесса взимания взносов.

Различные категории страховых взносов должны предусматривать значительную разницу в ставках взносов с тем, чтобы они стимулировали банки к уменьшению рисков. Ставки взносов, предусматриваемые для каждой из категорий риска, должны быть установлены на таком уровне, чтобы обеспечить удовлетворение финансовых потребностей системы страхования депозитов и стимулировать надлежащее управление рисками в банках.

Для эффективного внедрения системы дифференцированных страховых взносов прежде всего необходимо иметь адекватный бухгалтерский учет и финансовую отчетность. Адекватный бухгалтерский учет предполагает точную и взвешенную оценку информации в части оценки стоимости активов, измерения кредитного риска, создания резервов под потери по ссудам, оценки стоимости необслуживаемых кредитов, небалансовых рисков, достаточности капитала, доходности и рентабельности банковских операций, иных показателей.

В связи с этим на первом этапе создания системы дифференцированных взносов можно было бы использовать

множественный набор показателей оценки финансовой устойчивости банков, рассчитанных на основании данных публичной отчетности.

Группа основных показателей должна включать:

- норматив достаточности совокупного капитала (Н1);
- долю просроченных ссуд в общей ссудной задолженности;
- норму прибыли на активы;
- норматив текущей ликвидности (Н3).

Группа дополнительных показателей должна включать:

- норматив достаточности основного капитала (Н1.2);
- долю РВПС в общей ссудной задолженности;
- показатель концентрации крупных кредитных рисков;
- показатель концентрации кредитных рисков на акционеров (участников);
- показатель концентрации кредитных рисков на инсайдеров;
- норматив использования капитала банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц (Н12);
- отношение рисковых активов к совокупным активам;
- норму прибыли на капитал.

Еще один вопрос - присвоение весов, определяющих важность каждого из используемых для ранжирования банков показателей, либо значения поправки к базовой ставке взноса.

Учитывая международный опыт организации систем страхования депозитов, целесообразно ввести несколько поправок к базовым ставкам, что позволит учесть дополнительные факторы финансовой стабильности.

1. Уровень капитализации кредитной организации:

- высокий уровень капитализации ($H1 \geq 30\%$). Поправка: минус 0,005% к базовой ставке);

- низкий уровень капитализации ($H1 \leq 11,5\%$). Поправка: плюс 0,01% к базовой ставке).

В качестве дополнительного показателя этой группы можно использовать норматив достаточности базового капитала, характеризующий качество источников капитала банка ($H1.1$).

2. Структура обязательств кредитной организации.

Доля вкладов физических лиц в совокупных обязательствах банка:

$\geq 60\%$. Поправка: плюс 0,005% к промежуточной ставке.

В качестве дополнительного показателя этой группы можно использовать соотношение депозитов и кредитов банка для оценки степени ликвидности банка и соблюдения принципов фондирования активных операций.

3. Системная значимость кредитной организации.

Доля вкладов физических лиц в банке от общей суммы вкладов всей системы: $\geq 1\%$. Поправка: плюс 0,00025% к промежуточной ставке.

Системная значимость банка определяется набором показателей, и в первую очередь, размером, сложностью организации бизнеса и влиянием на денежный рынок. Но для целей дифференцированной системы страховых взносов достаточно учитывать только позицию банка на рынке вкладов. Следует принимать во внимание, что в группу системно значимых банков в России входят кредитные организации, контролируемые государством, которые снижают риск страхового фонда, так как пользуются государственной поддержкой при возникновении кризисных ситуаций. В этом случае могут применяться скидки к базовой ставке.

Перспективными направлениями развития российской системы страхования вкладов являются расширение круга

участников системы за счет включения в нее других участников финансового рынка, распространение страховой защиты на средства предпринимателей без образования юридического лица и юридических лиц. Одновременно необходимо рассмотреть вопрос о расширении понятия страхуемого вклада: в число защищаемых системой страхования также должны войти средства, размещаемые в иные финансовые инструменты.

Список использованной литературы

1. Аникин, А. В. Защита банковских вкладчиков. Российские проблемы в свете мирового опыта: Монография / А.В. Аникин. - М.: Дело, 2013. - 144 с.
2. Бибикова, Е. А. Формирование комплексной защиты сбережения населения в Российской Федерации /Е. А. Бибикова //Финансы и кредит. - 2011. - №8. - С. 13-22.
3. Виноградов, В. А. Основные модели построения системы гарантирования вкладов в мире / В. А. Виноградов // Финансы и кредит. - 2012. - №5. - С. 34-41.
4. Ильясов, С. М. Устойчивость банковской системы. Механизмы управления. Региональные особенности: Учебное пособие / С. М. Ильясов.- М.: М.: ЮНИТИ- Дана, 2011.- 256 с.

Н.Ф. Сергеева,
канд. ист. наук, доцент
С.Н. Михайлов,
канд. филос. наук, доцент
Волгоградский кооперативный институт

**ХРОНИКА ВОССТАНОВЛЕНИЯ СТАЛИНГРАДА
ВЕСНОЙ 1943 г.
(к годовщине победы в Сталинградской битве)**

ЯНВАРЬ

1. В Сталинграде проживало 32 тысячи человек, до начала битвы в нем насчитывалось более полумиллиона жителей. В городе возобновился выпуск газеты “Сталинградская правда”.

7. Бюро Сталинградского ГК ВКП(б) обсудило вопрос о восстановлении Сарептского железнодорожного узла, приняло постановление об организации городского строительного треста, утвердило мероприятия по производству товаров народного потребления и снабжению населения города.

20. В Кировском районе Сталинграда состоялся пленум ОК ВКП(б). На пленуме обсуждены задачи по восстановлению разрушенного хозяйства, о подготовке к весеннему севу и развитию местной промышленности. В районах области разрушено 62 МТС, 16 совхозов, уничтожено более 2 тыс. тракторов, свыше 2 тыс. комбайнов, разграблено и уничтожено 303 тыс. голов скота, 25 тыс. лошадей, разрушено и сожжено 7850 жилых домов, 8887 хозяйственных построек колхозов, 253 школы, 90 больниц. Ущерб составил 19,2 млрд. рублей.

21. Бюро ОК ВКП(б) приняло постановление о переводе областных организаций из Николаевки в Сталинград.

Сталинградский ГКО принял решение о подготовке специалистов по разминированию полей, городских улиц и построек. Горисполкому и ОК ВЛКСМ предложено в срок до 8 февраля подготовить 250 минеров.

21. Секретарь Сталинградского ГК ВКП (б) И.А. Пиксин доложил о том, что в городе ведутся восстановительные работы: подготовлен к пуску на Сталгрэсе первый турбогенератор, организован пищекомбинат, открыто 40 столовых, принимаются меры по обеспечению кадрами предприятий.

22. Бюро ОК ВКП(б) утвердило мероприятия по подъему судов и восстановлению флота, хозяйства портов и пристаней по Нижневолжскому бассейну. На участке Волги в районе Сталинграда поднято 436 судов стоимостью 10 млн. руб. Полностью уничтожен Сталинградский порт.

ФЕВРАЛЬ

2. Гигантская битва под Сталинградом, продолжавшаяся 200 дней и ночей, завершилась полной победой советских войск.

3. ОК ВКП(б), облисполком и Сталинградский ГК ВКП(б) обратились к трудящимся города с призывом “ Мы возродим тебя, родной Сталинград!”

Гитлеровцы полностью разрушили более 100 заводов и фабрик, железнодорожный узел, 124 школы, 120 детских садов и яслей, 75 рабочих клубов и домов культуры, все театры и кинотеатры, цирк, 15 больниц, механический, медицинский, педагогический, учительский институты, городской трамвай, водопровод, канализацию, свыше 90% жилого фонда, уничтожили все зеленые насаждения. Общий материальный ущерб, нанесенный Сталинграду, превысил 9 млрд рублей (в довоенных ценах).

4. В Сталинграде, на площади Павших борцов, состоялся митинг воинов Донского фронта и жителей города, посвященный победе советского народа в Сталинградской битве.

11. Сессия исполкома областного Совета депутатов трудящихся обсудила вопрос о восстановлении народного хозяйства области.

13. Пленум Сталинградского ГК ВКП (б) обсудил вопрос о задачах городской партийной организации в связи с освобождением города и необходимостью его возрождения.

16. Сталинградский ГКО принял постановление о восстановлении нефтебазы, гидролизного завода и аэродрома.

19. "Сталинградская правда" опубликовала письмо трудящихся Казахстана Председателю ГКО об оказании помощи в восстановлении Сталинграда.

20. По инициативе тружеников Николаевского района в области развернулось движение по оказанию помощи районам в восстановлении разрушенного хозяйства.

Бюро ОК ВКП (б) утвердило титульный список восстановления и строительства в городе Сталинграде.

В стране началось массовое движение за создание фонда восстановления Сталинграда.

МАРТ

2. "Сталинградская правда" сообщила об оказании шефской помощи ташкентских железнодорожников в восстановлении Сталинградского железнодорожного узла. В Сталинград направлено 15 вагонов путевого, паровозного инструмента, различных материалов, культурно-бытового инвентаря и медикаментов.

6. Комсомольцы Таджикистана внесли первый взнос в фонд восстановления Сталинграда.

11. Собрание актива Тракторозаводского района утвердило мероприятия по восстановлению важнейшего арсенала Красной Армии - СТЗ.

13-15. Возобновил работу Сталинградский мясокомбинат. В Сталинграде восстановлена телефонная и телеграфная связь.

19-20. Сталгрэс дала ток южной части города.

В фонд восстановления Сталинграда поступили средства от трудящихся Казахстана, Туркмении и Коми – Пермского национального округа.

21. В Сталинград прибыла бригада московских специалистов-строителей для оказания помощи в восстановлении города.

27. Колхозники Ивановской области выделили 1017 тонн семян зерновых культур. Трудящиеся Кировской области отправили 101 вагон строительного леса, 6 вагонов чугунового литья, 20 тонн стали, 100 электродвигателей и др.

28. В Сталинграде, на площади Павших борцов, состоялся первый воскресник, в котором приняли участие жители города и воины 38 –й мотострелковой бригады, пленившей фельдмаршала Паулюса.

31. На площади Павших борцов состоялся городской митинг, посвященный встрече с делегациями Саратовской и Горьковской областей, доставивших эшелоны подарков для сталинградцев.

АПРЕЛЬ

4. ГКО принял постановление “О первоочередных мероприятиях по восстановлению хозяйства города Сталинграда и Сталинградской области”. Общая стоимость восстановительных работ была определена в 195 млн. руб.

6. Собрание городского актива Сталинграда обсудило задачи в связи с постановлением ГКО от 4 апреля 1943 года. В Сталинграде подготовлена к эксплуатации первая очередь городского водопровода, восстановлено и приспособлено к жилью 50 тыс. кв. м. жилой площади, восстановлен ряд железнодорожных линий, открыто движение

Сталинград – Красноармейск, открыты и действуют 20 школ, в них учатся 4 тысячи учащихся, работают баня, детские столовые, ларьки, пекарни, приступили к работе промартели по обслуживанию жителей города.

17. По указанию ЦК ВЛКСМ, комсомольские организации страны направили на восстановление СТЗ 6 тысяч молодых строителей

19. Трудящиеся Ленинграда в помощь Сталинграду собрали 1000 тонн материалов и оборудования для строительных работ.

30. ЦК ВЛКСМ принял постановление “О шефстве комсомола над восстановлением предприятий г. Сталинграда”.

МАЙ

22. Совнарком СССР принял постановление “ О восстановлении жилищного и коммунального хозяйства города Сталинграда “.

23. Газета “Известия” опубликовала информацию об отъезде из Ташкента 400 девушек и юношей на восстановление Сталинграда.

Население Сталинграда увеличилось до 107 тыс. человек.

24. ЦК ВЛКСМ обратился к комсомольцам и молодежи страны с призывом поднять героический Сталинград из пепла и развалин, построить новый красивый город.

25. Бюро ОК ВКП(б) утвердило меры по восстановлению завода “ Красный Октябрь”.

31. На фронт оправлен эшелон танков “Ответ Сталинграда”, отремонтированных на СТЗ.

Огромная созидательная работа развернулась в городе: отремонтировали тысячи квадратных метров жилой площади, возобновили занятия десятки школ, были пущены хлебопекарни, многие цехи и предприятия.

Список использованной литературы

1. Кузьмина Э.В. Восстановление Сталинграда. Волгоград. 2002.
2. Поднятый из руин. Сборник документов и материалов о восстановлении и развитии Волгограда 1943 – 1960. Волгоград. 1962.
3. Очерки истории Волгоградской областной организации КПСС. Волгоград. 1985.
4. ПАВО, ф. 91, оп.3, д. 37, л. 34.
5. ПАВО, ф.71, оп. 1, д. 536, л. 1.
6. ПАВО, ф.113, оп.14, д.5, л.129 -130.

Н.Н. Симонова,

канд. экон. наук, доцент

Волгоградский кооперативный институт

ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЙ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В Концепции развития потребительской кооперации в Российской Федерации до 2015 года, разработанной Центросоюзом РФ, отмечается, что основная цель развития заготовительной деятельности организаций потребительской кооперации - наращивание объемов закупок при гарантированном сбыте. Это позволит потребительской кооперации стабильно развиваться и эффективно участвовать в реализации государственных программ развития сельского хозяйства и обеспечении безопасности Российской Федерации в сфере продовольственного обеспечения [2].

Реализация данной концепции позволит потребительской кооперации в достаточно короткие сроки повысить эффективность социально-экономической деятельности и занять в экономике России и мировом кооперативном сообществе место, соответствующее ее потенциалу.

Для организаций потребительской кооперации, занимающихся заготовительной деятельностью и имеющих дело с большим количеством товарно-материальных ценностей, а, следовательно, и документов, эффективная организация первичного учёта является особенно актуальной.

Все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться первичными оправдательными документами. Первичные учетные документы являются основанием для ведения бухгалтерского учета, что определено Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402 ФЗ [1].

Многие вопросы по ведению бухгалтерского учета заготовительных операций, ранее регламентируемые инструкциями, сегодня определяются организациями потребительской кооперации самостоятельно в рамках принятой учетной политики.

Первичные документы содержащейся в альбоме унифицированных форм первичной учетной документации, не могут полностью удовлетворять особенностям отражения хозяйственных операций заготовительных организаций, имеющих широкий ассортимент сельскохозяйственных продуктов и сырья с различными их качественными характеристиками. Поэтому организациям, занимающимся заготовительной деятельностью, при утверждении форм первичных документов к применению, необходимо самостоятельно их разрабатывать, совершенствуя рекомендуемые Госкомстатом унифицированные формы или используя старые, отмененные формы [5].

При разработке своих форм первичных документов, организации потребительской кооперации, занимающиеся заготовительной деятельностью, должны руководствоваться общими нормативными документами по регулированию

учета в Российской Федерации, в том числе Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402 ФЗ и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (утв. приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44н), согласно которым формы первичных учётных документов должны утверждаться приказом или распоряжением руководителя в составе учётной политики организации [1,3].

При самостоятельной разработке форм документов они должны содержать следующие обязательные реквизиты, утвержденные 2 пунктом 9 статьи Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402 ФЗ:

- наименование документа;
- дату составления документа;
- наименование экономического субъекта, составившего документ;
- содержание факта хозяйственной жизни;
- величину натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события;
- подписи лиц (предусмотренных предыдущим пунктом), с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц [1].

В современных условиях вопросам контроля заготовительных операций в организациях потребительской кооперации уделяется недостаточное внимание.

В настоящее время организация методики, техники внутреннего контроля и учета заготовительной деятельности потребительской кооперации требует нового осмысле-

ния, так как в силу сокращения контрольно-ревизионной работы в областных союзах вся работа по контролю ложится непосредственно на аппарат потребительских обществ и организаций, занимающихся закупками сельскохозяйственной продукции и сырья.

Контроль можно рассматривать, прежде всего, как меру обеспечения правильности выполнения производственных процессов, как составляющую системы управления. Контроль включает наблюдение за разными участками и аспектами деятельности и принятие необходимых мер. Любая организация, в том числе и заготовительная, не может функционировать без контроля.

Контроль - это комплексное изучение деятельности организаций и их структурных подразделений, экономической эффективности и законности осуществляемых хозяйственных операций, достоверности учетной информации и бухгалтерской отчетности, состояние объектов контроля. Контроль охватывает все стороны финансово-хозяйственной деятельности организаций, в основе которой лежат принципы документального и фактического контроля [4].

Контроль осуществляется на основе соблюдения определенных приемов, правил, методов. Составной частью контроля является ревизия, проводимая ревизионными комиссиями при потребительских союзах. Ревизия предполагает изучение документов, в которых отражены хозяйственные, денежные и финансовые операции организаций. В процессе ревизии используются различные методы, приемы контроля.

Главная цель ревизии – изучение деятельности организаций, позволяющее установить фактическое наличие и сохранность денежных средств, товаров, сырья, готовой продукции, основных средств и других материальных цен-

ностей. В ходе ревизии должна быть установлена достоверность информации, содержащейся в первичных и сводных документах, регистрах бухгалтерского учета и отчетности, правильность корреспонденций счетов, отражающих хозяйственные операции. Кроме того, лица, осуществляющие ревизию, должны проверить соответствие хозяйственных операций законодательно установленным нормативным актом.

Задачи ревизии заготовок сельскохозяйственной продукции и сырья должны быть основаны на обеспечении решений развития системы потребительской кооперации и должны включать:

- проверку выполнения плана заготовительного оборота в целом и по основным видам сельскохозяйственной продукции и сырья;

- проверку соблюдения установленного порядка оформления документов на приемку сельскохозяйственной продукции и сырья от населения и от юридических лиц;

- проверку правильности и своевременности расчетов со сдатчиками сельскохозяйственной продукции, особенно соблюдения цен, качества и массы продукции;

- анализ хранения заготовленных продуктов, сырья и тароматериалов, а также изучение причин потерь и законности составления актов на отходы и порчу продукции;

- ликвидацию непроизводительных потерь;

- проверку операций по реализации и сбыту продукции, ее целевого использования;

- анализ возможных претензий со стороны покупателей и сдатчиков;

- сокращение расходов на закупку и продажу;

- увеличение прибыли;

- разработку мероприятий по максимальному использованию выявленных внутрихозяйственных резервов и устранению недостатков [5].

При ревизии расчетов со сдатчиками сельскохозяйственной продукции и сырья должна проводиться проверка правильности расчетов: реальности совершенных операций, соблюдение цен, своевременность и полнота расчетов. В ходе ревизии расчетов со сдатчиками сельскохозяйственной продукции и сырья применяются различные приемы.

Значительные объемы работы и ассортимент продукции, участие денежных средств во все возрастающих размерах, развивающаяся материально-техническая база, необходимость изыскания дополнительных резервов для развития заготовительной деятельности потребительской кооперации, повышения ее рентабельности требует повседневного, хорошо поставленного и налаженного учета и контроля.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
2. Концепция развития потребительской кооперации РФ на период до 2015 года – Москва: Центросоюз РФ, 2008.
3. ПБУ 5/01 Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (утв. приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44н) (с изм. и доп.).
4. Контроль и ревизия: Учебное пособие / коллектив авт.,; под ред д-ра экон. наук, проф. М.Ф. Овсийчук. – М.:КНОРУС,2005. – 224с.
5. Проблемы и перспективы развития учета и контроля в заготовительных организациях: Монография / Зубарева

Е.В., Симонова Н.Н. – М.: АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», 2007. - 164 с.

Д.А. Скачков,
канд. биол. наук, доцент
Волгоградский кооперативный институт

ПРОБЛЕМЫ ФАЛЬСИФИКАЦИИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Питание является одним из важнейших факторов, определяющих здоровье населения. Правильное питание обеспечивает нормальный рост и развитие детей, способствует профилактике заболеваний, продлению жизни, повышению работоспособности и создает условия для адекватной адаптации к окружающей среде. При этом следует помнить, что одной из составляющих национальной безопасности любой страны является здоровье граждан, от которого зависит производительность труда, обороноспособность страны и её конкурентоспособность.

Молоко - полноценный продукт питания, который вырабатывается в молочных железах коров.

Важнейшим свойством молока, как продукта питания, является легкая усвояемость. Кроме того, молоко стимулирует усвоение питательных веществ других пищевых продуктов. Молоко вносит разнообразие в питание, улучшает вкус других продуктов, обладает лечебно-профилактическим действием [1].

В молоке содержится более 120 различных компонентов, в том числе 20 аминокислот, 64 жирные кислоты, 40 минеральных веществ, 15 витаминов, десятки ферментов и т.д.

В последнее время производство молока-сырья и готовой молочной продукции в России снижается, замещаясь импортом.

Молочная отрасль относится к числу ведущих в пищевой и перерабатывающей промышленности и формирует достаточно привлекательный по объемам рынок. Продукция отрасли занимает существенное место в потреблении российского населения - доля расходов на молочные продукты составляет 14 % от общих расходов на продовольствие (это 4-е место после расходов на хлебобулочные, мясные, мучные и макаронные изделия - соответственно 19 %, 18 % и 17 %).

Россия входит в десятку мировых потребителей молока и молочной продукции и представляет собой крупный молочный рынок. При этом она остается одним из наиболее перспективных с точки зрения роста потребления молочной продукции. При норме потребления 392 кг молока и молочных продуктов на душу населения в год, реальное среднее потребление этих продуктов россиянами составляет лишь около 70 % от рекомендуемой нормы [3].

Говоря о текущей ситуации в России, следует отметить, что в настоящее время отечественные производители молока не способны в полной мере удовлетворить потребности рынка, что обуславливает присутствие на российском рынке значительного количества импортной продукции.

В настоящее время потребителя интересует два вопроса - натуральность продукта и качество. Натуральность продукта связана с отсутствием в продукте консервантов, антиоксидантов, тепловой или радиационной обработки, что является в настоящее время основными способами увеличения сроков годности скоропортящихся продуктов.

В связи с этим, вопросы идентификации, наличие фальсификата и улучшения качества молока питьевого, а также совершенствования его ассортимента являются актуальной проблемой.

Фальсификация (от лат. *falsifico* - подделываю) - дейст-

вия, направленные на обман потребителя путем подделки объекта купли-продажи с корыстной целью.

Фальсификация - один из двух возможных результатов идентификации – установление соответствия или не соответствия. Поэтому фальсификация без идентификации невозможна.

Результатом идентификации служит подтверждение соответствия или установление несоответствия ассортиментных, качественных, количественных характеристик и товарной информации. При выявлении несоответствия продукция относится к фальсифицированной [2].

При фальсификации подделке обычно подвергается одна или несколько характеристик товара. Фальсификация пищевых продуктов чаще всего производится путем придания им отдельных наиболее типичных признаков, например внешнего вида, при общем ухудшении или утрате остальных, наиболее значимых свойств пищевой ценности, в том числе и безопасности.

Различают следующие основные виды фальсификации товаров:

1) по характеристикам товаров: ассортиментная (видовая), квалиметрическая, количественная, стоимостная и информационная;

2) по месту: технологическая, предреализационная [2].

Одной из наиболее часто встречающихся фальсификаций молочной продукции являются квалиметрическая и ассортиментная: путем замены молочных компонентов на не молочные, а также недостаточной доли молочного жира в жировой фазе.

В настоящее время проблема фальсификации молочной продукции - одна из самых больших. В последнее время в стране имеется дефицит молочного сырья, который покрывается импортом. Это является основным фактором появления фаль-

сификата на российском потребительском рынке. Молочная продукция производится с использованием растительных жиров, о чем потребителю не сообщается. Доля молочного фальсификата на внутреннем российском рынке постоянно растет. Молочные жиры заменяются более дешевыми аналогами - растительными жирами, в том числе пальмовым маслом. По консервативным оценкам экспертов, объем фальсифицированных молочных продуктов на рынке в настоящее время составляет более 4 млн. тонн, или свыше 10% от объема потребления.

В Российской Федерации в 2013 году отмечается рост импорта пальмового масла по отношению к 2012 году и составляет более 25 %.

В 2013 году «Национальный союз производителей молока» после ряда контрольных закупок молочной продукции в крупных торговых сетях («Ашан», «Магнит» и REAL) отправил образцы на экспертизу. В результате чего было выявлено, что более 17 % образцов было фальсифицировано. Согласно полученным результатам экспертизы, жирнокислотный состав фальсифицированных образцов не соответствовал молочному жиру. В составе этих продуктов на этикетке не указаны обнаруженные немолочные жиры [3].

В результате экспертизы продукция не соответствовала ГОСТ, фальсификат был выявлен у следующих производителей:

1. Торговая сеть «АШАН»:

- масло сливочное «Крестьянское» ОАО Мытищинский молочный завод» г. Мытищи;

- масло сливочное «Традиционное» и «Крестьянское» торговая марка «Бабушкины продукты» ООО «Ивмолоко-продукт», г. Иваново;

- масло сливочное «Крестьянское», ОАО «Аньковское» Ивановская обл. с. Аньково;

- сыр плавленый «Дружба» ОАО Московский завод

плавленых сыров «Карат».

2. Торговая сеть «Магнит» ЗАО Тандер:

- масло сливочное «Крестьянское» ООО «Волово-молоко», Липецкая обл. с. Волово.

3. Магнит-Архангельск: масло сливочное «Крестьянское»:

- ООО «Курское молоко», Курская обл. с. Б. Солдатское;

- ООО «Производственная компания» Обнинские молочные продукты», Калужская обл. д. Кривое.

4. Торговая сеть «REAL»:

- сыр плавленый копченый ОАО Московский завод плавленых сыров «Карат»;

- сыр плавленый копченый ТнВ «Сыр Стародубский», Брянская обл., г. Стародуб.

5. г. Самара: молоко цельное сгущенное с сахаром ОАО «Белмолпродукт», г. Белгород.

6. г. Пенза: молоко цельное сгущенное с сахаром торговая марка «Сладеж» ОАО «Белмолпродукт» г. Белгород [3].

Для защиты потребителей от появления на потребительском рынке некачественного фальсифицированных молочных продуктов в стране действует ряд нормативно-правовых документов: Федеральный Закон №88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию», национальные стандарты и др. В этих документах определены критерии идентификации. При этом следует отметить, что основной идентифицирующий показатель натуральности молочных продуктов – содержание и соотношение жирных кислот молочного жира заложен в национальные стандарты не для всех молочных продуктов.

Таким образом, считаем, что торговым организациям (при заключении договоров и при приемке) и государственным органам необходимо вести постоянный мониторинг молочной продукции на потребительском рынке с целью иден-

тификации натуральности молочных продуктов. Кроме того, внести изменения в Федеральный закон №88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» и добавить в него такой критерий идентификации, как жирнокислотный состав с четкими количественными ограничениями наличия и соотношения определённых жирных кислот для всех молочных продуктов.

Список использованной литературы

1. Кургуев П.В. Молоко и молочные продукты. - М.: Издательство «Академия», 1994. – 318 с.
2. Николаева М.А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебное пособие / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009. – 464 с.
3. <http://www.souzmoloko.ru/>

И.С. Скорикова,

преподаватель- ассистент

Волгоградский кооперативный институт

ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ

Возрастающее с каждым годом число субъектов розничной торговой сети, диктует достаточно жесткие конкурентные условия ведения бизнеса. С целью оптимально-эффективного развития организации необходимо грамотно, четко и в соответствующем объеме проводить документирование процесса контроллинга логистических затрат.

Благополучное исполнение процесса управления организацией, а именно, организация, планирование, координация, контроль и регулирование, требует сбора, анализа и хранения адекватной информации, посредством документационного обеспечения контроллинга. Результат принятия управленче-

ских решений напрямую зависит от качества и структуризации внешнего и внутреннего информационного пространства.

Руководству экономического субъекта следует справляться с мощным информационным потоком, который подвергается обработке в постоянно меняющихся условиях, основными из которых являются политическая и экономическая ситуации. Масштабы деятельности фирмы также, представляется возможным, определить посредством диапазона обрабатываемой и потребляемой информации.

Повышение качества руководства представляется достаточно сложным и трудоемким без создания системы документирования. Возрастает необходимость создания и постоянного совершенствования документационного обеспечения контроллинга (ДОК), с учетом специфики организации, увеличивающегося потока информации, своевременного введения актуальных методов работы с информацией.

Для оптимизации ДОК, актуальным является единое унифицированное отображение информации на основе официальных документов согласно принятым корпоративным стандартам; предоставление оперативной информации уполномоченным лицам; аккумулярование информации для создания стратегического потенциала фирмы. Следовательно, рентабельность управленческих решений напрямую зависит от дифференцированной по элементам информации, отвечающей требованиям своевременности, полноты, актуальности. Такая информация обеспечит получение обоснованных решений, способных восстановить, сохранить и приумножить ресурсы экономического субъекта.

ДОК базируется на получении, фильтрации и распределении информационных потоков внешней и внутренней информационной среды. Переработанная информация распределяется между уполномоченными ответственными лицами, необходимо также проведение мероприятий направленных на

проверку своевременного и качественного исполнения обязательств сотрудников, принимающих участие в управлении документооборотом. Немаловажным фактором является организация отбора и выдачи необходимой документации сотрудникам, а также последующая архивации документации.

Основными фазами ДОК являются создание, регистрация документов; классификация полученной документации; постановка работы с документацией; организация хранения документов, с последующим созданием документационного фонда.

Классификация информации, относящаяся к контроллингу логистических затрат представлена на рисунке 1.

Этапами, предшествующими ДОК являются:

- выявление информационной потребности – вид необходимой информации, точность информации, временные границы между информационными потоками;

- обработка информации – распределение информационных источников, решение задач по сбору информации, её дальнейшая детализация и систематизация;

- формализация информации – предоставление информации в соответствии корпоративных стандартов (отсутствие дублирования, правильность, системность, объединенность данных);

- анализ информации, с последующим созданием ДОК;

- архивация документации.

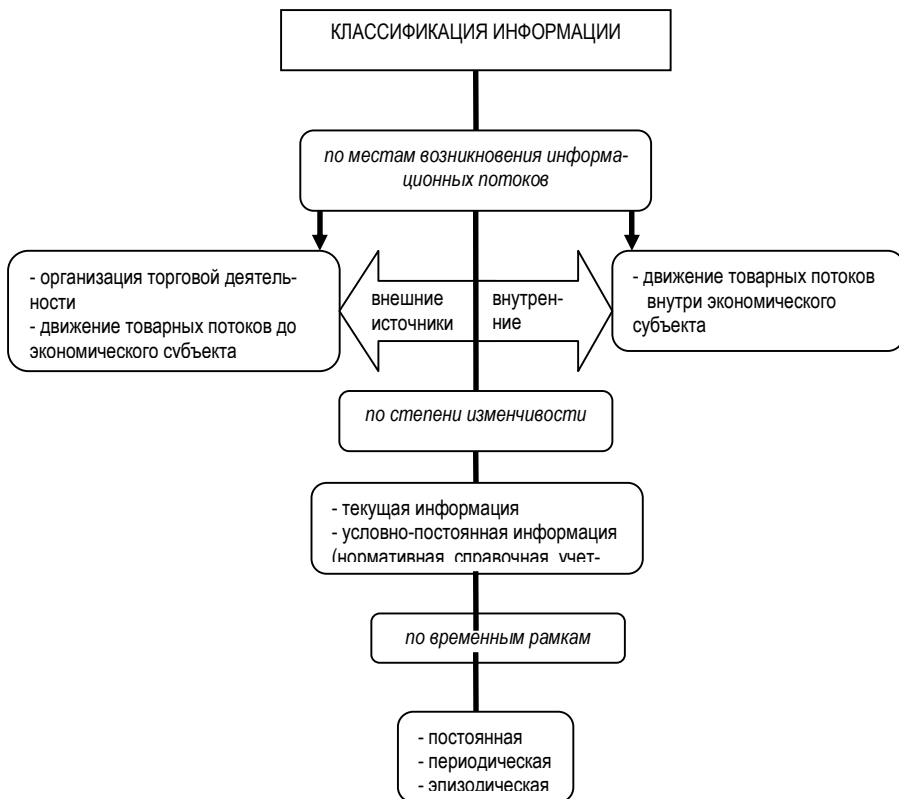


Рис. 1. Классификация информации

Таким образом, эффективный документооборот обеспечивает контроль исполнения документов, качественное и «прозрачное» проведение контрольных процедур, совершенствование рабочих процессов, поддержку управления.

Рассмотрим основные понятия используемые в делопроизводстве, согласно ГОСТу Р 51141 - 98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» утв. постановлением Госстандарта РФ от 27 февраля 1998 г. № 28. Настоящий ГОСТ отменен приказом Росстандарта от 17 октября 2013 г.

№ 1185-ст о в связи с введением в действие ГОСТ Р 7.0.8-2013 с 1 марта 2014 г. «СИБИД. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения».

Таблица 2

Общие понятия

№ п/п	Понятия	Содержание
1.	Документационное обеспечение управления	Отрасль деятельности, обеспечивающая документирование и организацию работы с официальными документами [1]
2.	Внешние признаки документа	Признаки, отражающие форму и размер документа, носитель информации, способ записи, элементы оформления [1]
3.	Документ	Зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать [1]
4.	Носитель документированной информации	Материальный объект, используемый для закрепления и хранения на нем речевой, звуковой или изобразительной информации, в том числе в преобразованном виде [1]
5.	Документ личного происхождения	Документ, созданный лицом вне сферы его служебной деятельности или выполнения общественных обязанностей [1]
6.	Официальный документ	Документ, созданный юридическим или физическим лицом, оформленный и удостоверенный в установленном порядке [1]
7.	Служебный документ	Официальный документ, используемый в текущей деятельности организации [1]
8.	Юридическая сила документа	Свойство официального документа, сообщаемое ему действующим законодательством, компетенцией издавшего его органа и установленным порядком оформления [1]
9.	Документирование	Запись информации на различных носителях по установленным правилам [1]

Хозяйственные операции, осуществляемые экономическим субъектом, должны отражаться в специальной документации, которая отвечает следующим требованиям согласно ГОСТу Р 6.30-2003 Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов.

В документах должны содержать такие данные как: наименование документа, дата составления, наименование организации, содержание операции, реквизиты должностных лиц, ответственных за совершение операций и ее достоверность, личные подписи и их расшифровки.

Согласно постановлению Госкомстата России от 25.12.1998 г. № 132, разработаны унифицированные формы первичной учетной документации по учету торговых операций (общие) создан альбом, в который включены формы первичных учетных документов. Отметим некоторые формы перечня: ТОРГ – 1 акт о приемке товаров; ТОРГ – 2 акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке ТМЦ; ТОРГ – 3 акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке импортных товаров; ТОРГ – 11 товарная накладная; ТОРГ – 13 накладная на внутреннее перемещение, передачу товаров, тары и т.д. С 01 января 2013 года данные формы не являются обязательными для использования, возможным представляется применять формы установленного организацией образца.

Создание приемлемой внутренней документации, обеспечит безотказное функционирование ДОК логистических затрат, с последующей оптимизацией прибыли экономического субъекта.

Список использованной литературы

1. ГОСТ Р 51141 - 98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» утв. постановлением Госстандарта РФ от 27 февраля 1998 г. № 28. Режим доступа <http://www.consultant.ru>

А.А. Степко,
аспирант

Волгоградский кооперативный институт

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: СТРУКТУРА И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

В условиях высокого уровня неопределенности внешних условий хозяйственной деятельности базовым элементом процесса управления сложноорганизованными экономическими системами является разработка и реализация эффективной стратегии развития. Формирование стратегии развития позволяет снизить риски деятельности, обеспечить прогнозирование перспектив развития внешних событий, оценить внутренний потенциал и ресурсные возможности, обеспечить их рациональное использование, скоординировать действия всех подсистем управления экономической системы для достижения поставленных целей.

Основной целью формирования стратегии развития является обеспечение долгосрочной конкурентоспособности экономических систем.

В рамках нашего исследования под финансовой стратегией будем понимать комплекс долгосрочных целей финансовой деятельности экономической системы, определяемых общими задачами ее развития и финансовой политикой, а также систему методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения с помощью эффективного управления процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, а также финансовыми отношениями экономической системы в условиях нестабильности факторов внешней среды и ограниченности ресурсов. Целью финансовой стратегии является выработка и реализация конкретных действий в

системе выбранных направлений по улучшению финансовых параметров экономической системы.

В качестве базовых элементов финансовой стратегии экономической системы выделим следующие: стратегические финансовые цели; период действия финансовой стратегии; способы формализации финансовой стратегии (система программ, тактических планов и бюджетов); организационная структура системы управления финансами; совокупность финансовых ресурсов экономической системы и требуемый уровень финансового потенциала; методы и инструменты управления финансовыми ресурсами; информационное обеспечение процессов формирования и управления реализацией финансовой стратегии; совокупность внешних и внутренних финансовых отношений экономической системы; факторы риска финансовой деятельности экономической системы; показатели и методы оценки эффективности финансовой стратегии.

Одним из важных элементов финансовой стратегии экономических систем является финансовый потенциал.

При определении категории «финансовый потенциал предприятия» необходимо акцентировать внимание на следующих аспектах:

- совокупность финансовых ресурсов (возможностей) предприятия;
- возможности предприятия по привлечению и эффективному управлению финансовыми ресурсами (капиталом, денежным капиталом, денежными потоками, фондами денежных средств);
- обеспечение деятельности предприятия (текущей и перспективной);
- обеспечение достижения тактических и стратегических целей предприятия.

Под финансовым потенциалом экономической системы необходимо получать совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов экономической системы и возможности системы по их эффективному управлению для обеспечения операционной и инвестиционной деятельности и достижения общесистемных целей в условиях нестабильности факторов внешней среды.

Также существуют различные подходы к оценке финансового потенциала.

Необходимо отметить, что уровень финансового потенциала не является статической величиной и зависит от множества факторов ее внешней и внутренней финансовой среды. Поэтому при оценке финансового потенциала необходимо также учитывать состояние и развитие факторов внешней и внутренней финансовой среды экономической системы и, кроме того, проводить оценку не только текущего финансового состояния, но и осуществлять его прогнозную оценку с учетом изменения факторов финансовой среды и рисков.

Обобщая результаты исследований подходов к оценке финансового потенциала, с учетом необходимости оценки текущего состояния и прогнозной оценки финансового потенциала, можно представить следующие структурные компоненты оценки финансового потенциала (рис. 1).

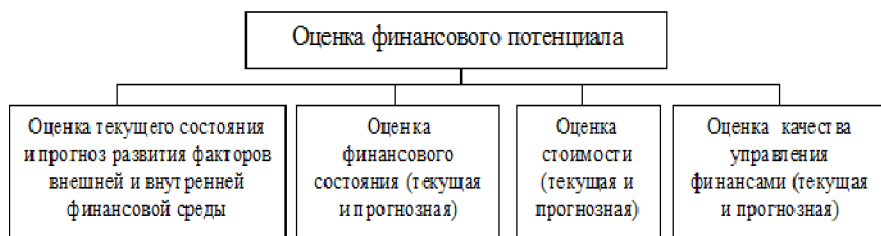


Рис. 1

Направления оценки финансового потенциала

При выборе показателей оценки финансового потенциала важно учитывать следующее:

- финансовый потенциал представляет собой агрегированное представление системы количественных и качественных показателей, характеризующих финансовый потенциал экономической системы как на текущий момент времени, так и на перспективу. Соответственно, перечень показателей должен быть разработан с применением системного, комплексного и стратегического подходов;

- основной сложностью является отсутствие достаточной информационной базы, поэтому число показателей должно быть ограничено, содержать минимум субъективной информации, сопряжено с особенностями финансовой деятельности для проведения сопоставимой оценки финансового потенциала.

На практике для анализа факторов финансовой среды экономических систем (локальных предприятий, ИЭС) чаще используются следующие методы: PEST-анализ; SWOT-анализ; SNW-анализ; анализ сценариев; портфельный анализ и др.

Для оценки финансового состояния чаще всего используются показатели обеспеченности финансовыми ресурсами, платежеспособности, финансовой устойчивости, прибыли, рентабельности, оборачиваемости.

Для оценки качества управления финансами компаний можно использовать показатели, предложенные к использованию для оценки эффективности деятельности компаний стандартом управленческого учета «Измерение эффективности предприятия» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D), разработанным Институтом управленческого учета США (Institute of Management Accountants, IMA): чистая прибыль и прибыль на акцию; рыночная стоимость компании; рентабельность инвестиций (ROI); остаточный доход (как модифицированный

подход к определению остаточного дохода можно рассматривать экономическую добавленную стоимость – EVA); денежный поток.

Оценку стоимости компаний осуществляют на базе трех подходов: доходного, затратного и рыночного (сравнительного). Каждый из подходов в свою очередь предполагает использование присущих ему методов: в рамках доходного подхода чаще применяются методы дисконтирования будущих доходов и капитализации доходов; в рамках затратного подхода – методы чистых активов и ликвидационной стоимости; в рамках рыночного подхода – методы рынка капитала, сделок, отраслевых коэффициентов.

Принципиальную модель оценки финансового потенциала экономической системы представим на рис. 2.

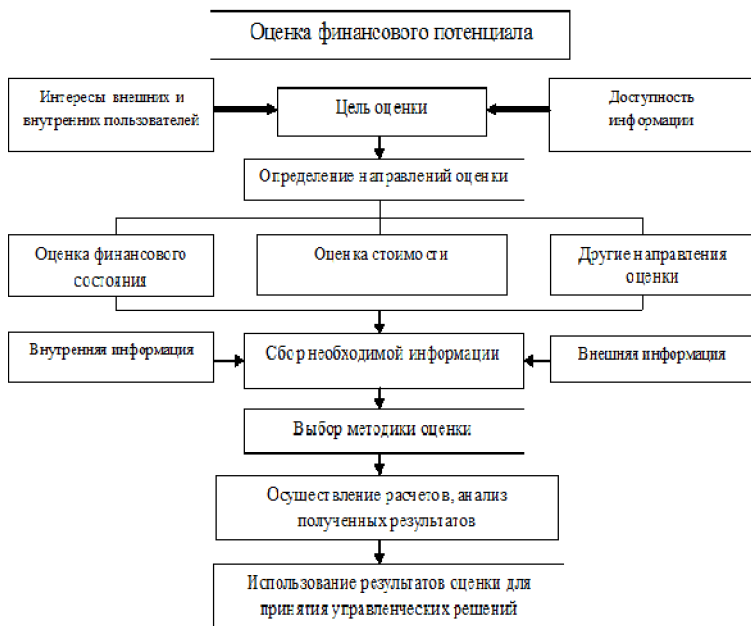


Рис. 2. Модель оценки финансового потенциала экономической системы

Таким образом, мы определили категории «финансового потенциала экономической системы», выделили основные элементы финансового потенциала, обосновали модель оценки финансового потенциала экономической системы, выявили особенности оценки финансового потенциала интегрированных экономических систем.

Список использованной литературы

1. Агеев А. И., Кудешова С. Г., Куроедов Б. В., Немкова О. В., Трофимчук А. В. Составление рейтингов стратегичности компаний // Экономические стратегии. – 2008.
2. Толстых Т. Н., Уланова Е. М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал // Вопросы оценки. – 2004.
3. Шереметьев А. О. Категория «экономический потенциал» в экономическом анализе // Экономические науки. – 2008.

Е.Г. Толкачева,

канд. экон. наук, доцент

Белорусского торгово-экономического университета

потребительской кооперации

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Важнейшими критериями финансового состояния организации является ее платёжеспособность, т.е. готовность организации рассчитаться по своим долгам по мере наступления сроков их погашения за счёт имеющихся денежных средств.

Целью анализа платежеспособности является для менеджеров организации – установление риска ее падения и определение резервов ее укрепления; для внешних пользо-

вателей бухгалтерской отчетности – установление платежных гарантий организации по своевременному погашению долговых обязательств контрагентов.

Для оценки статической платежеспособности организации используют показатели ликвидности, которые отличаются набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств. Целью их расчета является необходимость оценить соотношение имеющихся активов, предназначенных как для непосредственной реализации, так и для предварительного потребления с целью последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены организациями в предстоящем периоде.

В Республике Беларусь оценка платежеспособности организации основывается на применении следующих коэффициентов, методика расчета которых закреплена на законодательном уровне (таблица 1).

Риск неплатежеспособности субъектов хозяйствования возрастает при следующих условиях: когда коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами имеют значения ниже нормативных значений; увеличивается доля просроченной кредиторской задолженности; замедляется оборачиваемость краткосрочных активов; возрастают периоды погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 1

*Методика расчета и экономическое содержание показателей
платежеспособности организации*

Наименование показателя	Методика расчета	Экономическая интерпретация
Коэффициент абсолютной ликвидности	Отношение денежных средств и их эквивалентов, краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам	Характеризует удельный вес краткосрочных обязательства, которые могут быть погашены на отчетную дату за счет высоколиквидных активов
Коэффициент промежуточной ликвидности	Отношение денежных средств и их эквивалентов, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам	Характеризует удельный вес краткосрочных обязательства, которые могут быть погашены на отчетную дату за счет высоколиквидных активов и поступлений от погашения краткосрочной дебиторской задолженности
Коэффициент текущей ликвидности	Отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам	Характеризует долю краткосрочных обязательств, погашаемых за счет поступлений от продажи краткосрочных активов по балансовой стоимости. Нормативная величина дифференцирована в зависимости от вида экономической деятельности
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственных оборотных средств к краткосрочным активам	Характеризует долю краткосрочных активов, сформированных за счет собственного капитала в общей их сумме. Нормативная величина дифференцирована в зависимости от вида экономической деятельности
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	Отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств к итогу баланса	Характеризует долю активов организации, сформированных за счет заемного капитала (долгосрочных и краткосрочных обязательств). Нормативная величина для всех организаций – не более 0,85

В нормативных правовых документах определены следующие критерии признания платежеспособности или неплатежеспособности субъекта хозяйствования, представленные в таблице 2.

Таблица 2
*Критерии признания платежеспособности
(неплатежеспособности) организации*

Критерий	Условия признания
1. Организация признается платежеспособной	Если коэффициенты текущей ликвидности и (или) обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеют значения более или равные установленным нормативам
2. Организация признается неплатежеспособной	Если одновременно коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеют значения менее установленных нормативов
3. Неплатежеспособность организации, приобретает устойчивый характер	Если в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, она является неплатежеспособной
4. Неплатежеспособность организации, имеет устойчивый характер	Если в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, она является неплатежеспособной и на последнюю отчетную дату коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами превышает 0,85

При оценке коэффициента текущей ликвидности необходимо анализировать причины его изменения. Если его рост вызван значительным накоплением краткосрочных активов в связи с отсутствием спроса на готовую продукцию или реализуемые товары, наличием и приростом просроченной дебиторской задолженности, то это не позволя-

ет идентифицировать организацию как платежеспособную. Дополнительным условием признания организации платежеспособной, кроме соответствия фактического значения коэффициента текущей ликвидности нормативному, должно быть выполнение следующего неравенства:

$$Tr_B \geq Tr_{KA} \geq Tr_{KO},$$

где Tr_B – темп роста выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг;

Tr_{KA} – темп роста остатков краткосрочных активов;

Tr_{KO} – темп роста остатков краткосрочных обязательств.

Данное неравенство свидетельствует о том, что накопление краткосрочных активов, как и привлечение краткосрочных обязательств в оборот организации должны соответствовать росту объема продаж, что позволяет оценить рост коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода как позитивную тенденцию.

При статическом подходе к оценке платежеспособности организации по данным бухгалтерского баланса основными факторами ее обеспечивающими являются качественный состав краткосрочных активов, соотношение темпов роста данных активов и краткосрочных обязательств, а также наличие собственных оборотных средств. Следовательно, платежеспособность организации зависит от эффективности менеджмента по формированию и использованию краткосрочных активов.

О.А. Тушева,
канд. экон. наук, доцент
Волгоградский кооперативный институт

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Впервые упоминание о безопасности было отмечено в 28 главе книги Иезекииль Ветхого Завета Библии. Но появление понятия «безопасность» относится к XII веку. Смысл его в этот период заключался в спокойном расположении духа человека, который чувствовал себя защищенным от любой опасности. Проблема национальной безопасности вообще и экономической безопасности в частности стала актуальной в XVII - XVIII вв., в период развития капиталистических отношений и становления национальных государств.

Разработке стратегии экономической безопасности в Российской Федерации способствовало распоряжение Правительства РФ от 09.03.1994 № 311-р, в соответствии с которым Министерству экономики РФ при участии федеральных органов исполнительной власти и межведомственной комиссии Совета Безопасности по экономической безопасности поручалось разработать «Основные положения стратегии в области обеспечения экономической безопасности Российской Федерации».

В настоящее время существуют различные позиции относительно смыслового содержания термина «экономическая безопасность». Так, по мнению Л.И. Абалкина, экономическая безопасность - это «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию» [0, с.5].

В.Я. Цветков актуализирует внимание на направлениях, отвечающих за экономическую безопасность:

- безопасность как наличие внутренних ресурсов и методов их использования для приведения экономики в устойчивое состояние при внешних воздействиях, выводящих ее из устойчивого состояния;

- безопасность как сбалансированность системы общественных отношений;

- безопасность как прогнозирование развития и преодоления негативных ситуаций с целью подготовки ресурсов для ликвидации последствий негативных событий;

- безопасность как возможность нейтрализации потенциальных угроз;

- безопасность как устойчивость общественной системы и социально-экономических связей [0, с. 87].

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 29.04.1996 г. № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (основных положениях)», экономическая безопасность определяется как «состояние защищенности экономических интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, основанное на независимости, эффективности и конкурентоспособности экономики страны».

Рассматривая экономическую безопасность государства, следует раскрывать две подсистемы безопасности народного хозяйства – рынка и государства, во взаимосвязи их с зоной личной безопасности ее граждан. Каждый элемент данной системы по отношению друг к другу может быть как источником угрозы, так и гарантом безопасности. При исследовании проблем экономической безопасности акцентируется внимание, прежде всего, на государстве. Это объясняется тем, что только государство является осознанным, целенаправленно действующим субъектом

управления, принимающим решения под воздействием различных социальных групп и выступающим в качестве официального представителя суверенитета народа. Но при этом экономическая безопасность государства не является самоцелью, а служит средством обеспечения безопасности его граждан.

Модель глобализации российской экономики текущего десятилетия базируется главным образом на экспорте сырья, энергоносителей, полуфабрикатов и импорте машин, оборудования, продовольствия, что влечет за собой внутренние и внешние угрозы. Необходимо отметить разделение угроз экономической безопасности на внутренние и внешние. В процессе определения сущности экономической безопасности этот подход является определяющим.

Среди внутренних угроз экономической безопасности следует выделить:

- структурные диспропорции экономики, которые связаны с ошибками в экономической политике на разных уровнях иерархической системы управления, в стратегии и тактике реформ;

- национальная финансово-кредитная и экономическая политика, которая ведет к нарушению финансового обеспечения, способствует сжатию денежной массы;

- отток валютных средств вследствие отсутствия барьеров для перевода иностранной валюты в оффшорные зоны, за рубеж;

- бесхозяйственность экономических субъектов, которая приводит к экономическим преступлениям, криминализации экономики и теневым оборотам капитала.

К внешним основным угрозам экономической безопасности можно отнести:

- возрастающие неравномерность и противоречивость в мировом развитии, вызванные процессами интернацио-

нализации и глобализации в мировом хозяйстве, причем не только между государствами и регионами, но и внутри каждой отдельно взятой страны;

- преобладание сырьевых товаров в российском экспорте;

- усиление тенденций приобретения иностранными компаниями российских организаций;

- недостаточная развитость инфраструктуры экспортно-импортных операций.

Наиболее вероятным угрозам развития экономической безопасности России относятся угрозы возрастания неравномерности социально-экономического развития регионов России.

Так, в январе-июле 2013 г. обеспечили поступление в федеральный бюджет с территорий субъектов РФ более половины (55%) три субъекта – автономные округа Тюменской области (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа) и Москва. С добавлением Санкт-Петербурга эта доля возрастает почти до 60%. Еще семь регионов обеспечивают по 2-3% от всех поступлений налогов и сборов в федеральный бюджет, а на остальные 73 региона приходится только 22%. Доходы бюджетов регионов зависят от развития экономики (налоговой базы) и "правил игры" [2].

Экономическая безопасность может быть достигнута в том случае, если степень зависимости от доминирующей экономики, а также степень обострения внутривнутриполитической, социальной и экономической ситуации не превышает предела, который грозит потерей национального суверенитета, существенным ослаблением военной мощи, значительным снижением уровня и качества жизни населения, срывом достижения глобальных стратегических целей страны.

Обеспечение экономической безопасности в России возможно во взаимосвязи финансовой и таможенной политики при взаимодействии таможенных, финансовых и налоговых структур, которое обеспечивается развитием и модернизацией таможенной, финансовой и фискальной инфраструктур.

Экономическая безопасность обеспечивается также устойчивой внешнеэкономической деятельностью государства и других рыночных субъектов, функционирующих в его экономическом пространстве. Внешнеэкономическая деятельность представляет собой неоднозначное определение, обусловливаемое субъектным составом ее участников. В нормативных актах России суть данной дефиниции определяется Федеральным законом «Об экспортном контроле»: «внешнеэкономическая деятельность - внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них)».

Критерием экономической безопасности государства служит степень соответствия проводимой им экономической политики эффективной национальной стратегии и степень доверия этой политике как внутри государства, так и со стороны международных организаций.

Основной проблемой внешнеэкономической безопасности является стремительное сокращение доли российской наукоёмкой и трудоёмкой продукции на зарубежных рынках.

Рынок продукции с высокой добавленной стоимостью давно жёстко поделён между различными иностранными компаниями. Российский бизнес достаточно легко пускают только на сырьевые рынки, так как продажа необработанного сырья выгодна странам-импортёрам.

Реальное увеличение внешнеторгового оборота страны создает дополнительную угрозу внешнеэкономической безопасности РФ, так как может оказывать негативное влияние на основные функциональные составляющие ее экономической системы. В этой связи повышается необходимость усиления мер недопущения скатывания в зону критического риска.

На современном этапе методы государственного управления, которые сформировались в российской экономике, направлены, в том числе, и на поддержание экономической безопасности во внешнеэкономической деятельности.

Список использованной литературы

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин [Текст] // Вопросы экономики. 1998. № 12. С. 3-7.
2. Мониторинг бюджетов регионов за январь-июль 2013 г.: устойчивость бюджетной системы снижается [Электронный ресурс] // Социальный атлас российских регионов. - Режим доступа: <http://www.socpol.ru/atlas/overviews>.
3. О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях) [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс»
4. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ / Российская Федерация. Законы [Текст] // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50. - Ст. 4850.

4. Об экспортном контроле [Электронный ресурс]: федер. закон от от 18.07.1999 № 183-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

5. Цветков, В.Я. Экономическая безопасность / В.Я. Цветков [Текст] // Успехи современного естествознания. 2008. - № 6. С. 89-90.

Д.Н. Фетисов,

канд. экон. наук, доцент

Волгоградский кооперативный институт

ДОКТРИНА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Развитие сельской кооперации России в условиях глобализации экономики, решения проблем её функционирования как единой системы и разработки механизмов, регулирующих ее развитие в соответствии с проводимой аграрной и кооперативной политикой, должно полностью соответствовать цели и задачам Доктрины продовольственной безопасности. В Доктрине продовольственной безопасности даны основные понятия.

Продовольственная безопасность - состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Физическая доступность продовольствия - уровень развития товаропроводящей инфраструктуры, при котором во всех населенных пунктах страны обеспечивается воз-

возможность приобретения населением пищевых продуктов или организации питания в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления пищевых продуктов.

Экономическая доступность продовольствия - возможность приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления, обеспеченная соответствующим уровнем доходов населения.

Критерий продовольственной безопасности - количественное или качественное пороговое значение признака, по которому проводится оценка степени обеспечения продовольственной безопасности. Для отдельных видов продовольствия таким порогом является 80-95 %.

Рациональные нормы потребления - рацион, представленный в виде набора продуктов, включающего пищевые продукты в объемах и соотношениях, отвечающих современным научным принципам оптимального питания, учитывающий сложившуюся структуру и традиции питания большинства населения.

Учитывая вышесказанное, необходима разработка Концепции формирования и развития системы сельской кооперации. В основу ее разработки нами предлагается принять Доктрину продовольственной безопасности, в соответствие с которой целями Концепции формирования и развития сельской кооперации должны являться:

- определение места сельской кооперации в системе аграрного сектора экономики, повышения ее роли в обеспечении физической доступности продовольствия на основе наращивания конкурентной продукции сельского хозяйства и продовольствия за счет модернизации мелкотоварного производства в рамках реализуемых целе-

вых программ, и обеспечения доступа малых форм хозяйствования к цивилизованным рынкам ресурсов, сырья и продовольствия;

- повышения роли кооперации в устойчивом социальном развитии села на основе повышения занятости сельского населения и его доходов, обеспечивающих экономическую доступность продовольствия;

- разработка механизмов, обеспечивающих регулирование системы кооперации, ее эффективное развитие и обеспечение предложения качественного продовольствия, произведенного на кооперативной основе в соответствие со спросом на него населением, определенных параметрами Доктрины продовольственной безопасности.

Для достижения поставленных целей необходимо решить, на наш взгляд, следующие задачи:

- определить долю отдельных видов кооперативов и всей системы сельской кооперации в наращивании производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия на основе проведения модернизации сельского хозяйства, обеспечивающей устойчивое развитие аграрного производства и сельских территорий с учетом использования региональных конкурентных преимуществ, эффективного использования ресурсного и экономического потенциала каждой сельской территории;

- сформировать региональные системы кооперации, обеспечивающие слияние трех разрозненных систем кооперации - сельскохозяйственной (производственной и потребительской) и системы потребительской кооперации Центросоюза РФ в единую систему, функционирование которой обеспечит: регулирование спроса и предложения на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия; защиту отечественного производителя от негативного воздействия внешней среды внутреннего рынка продо-

вольствия; снижение риска потребления населением страны некачественной продукции;

- создать условия для развития региональных систем кооперации с учетом традиций проживания и питания отдельных народов и национальностей, отраслевых особенностей, сочетания крупнотоварного и мелкотоварного производства в отдельных регионах;

- обосновать предложения по распределению функций государственного регулирования и саморегулирования системы кооперации;

- предложить меры государственной поддержки по обеспечению каждому субъекту регулирования развития кооперации (на федеральном, региональном, муниципальном, внутрикооперативном уровне) выполнения возложенных на него функций.

Предложенные нами концептуальные подходы по формированию системы сельской кооперации позволит ее участникам:

- ✓ обеспечить концентрацию производства в продовольственной цепочке каждого вида продукции, осуществляемого малыми формами хозяйствования;

- ✓ обеспечить повышение конкурентоспособности производимой в малых формах хозяйствования продукции за счет проведения продуктовой, технической, технологической и организационной модернизации на кооперативной основе;

- ✓ создать условия для производства органической продукции, в том числе разработать необходимые стандарты и институты ее выделения на кооперативной основе в отдельную подсистему в каждой отрасли;

- ✓ обеспечить продвижение конкурентной продукции, в том числе органической, на эффективные рынки сбыта,

функционирующие как на кооперативной, так и корпоративной основе;

- ✓ создать условия для участия малых форм хозяйствования в реализации целевых отраслевых программ по наращиванию сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обеспечения населения качественными продуктами питания во всех сельских поселениях;

- ✓ создать условия для наращивания экспортного потенциала малых форм хозяйствования и их участия на кооперативной основе в международном разделении труда;

- ✓ повысить уровень финансовой устойчивости сельскохозяйственных кооперативов и потребительских обществ за счет расширения их доступа к субсидируемым кредитам;

- ✓ существенно повысить уровень доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей как за счет более эффективной деятельности, так и за счет устранения излишних посредников, ценового и неценового регулирования отношений на кооперативном рынке продовольствия;

- ✓ формировать активную поведенческую позицию участников кооперации, способствующую в рамках саморегулируемой системы кооперации разрабатывать регламенты по рациональному размещению отраслей в каждом сельском поселении, разработке стандартов качества продукции, в том числе органической, участвовать в поставках сельскохозяйственной продукции и продовольствия для государственных нужд в соответствии со стандартами их качества.

В настоящее время в каждом регионе России функционируют три системы кооперации: производственная, сельскохозяйственная потребительская и потребительская системы Центросоюза РФ. Эти системы практически не связаны между собой. В каждой из трех систем коопера-

ции имеются свои особенности, свои виды деятельности и свои проблемы. Так, в сельскохозяйственных производственных кооперативах возникают проблемы с реализацией произведенной продукции, в сельскохозяйственных потребительских кооперативах, созданных в процессе реализации ПНП «Развитие АПК», отсутствует собственная материально-техническая база, и потому более половины зарегистрированных кооперативов не работают, несмотря на выделяемые средства в рамках реализуемых целевых программ. А в потребительских кооперативах системы Центросоюза РФ имеется материально-техническая база, но мощности перерабатывающих предприятий загружены менее чем на треть, по причине недостатка собственных оборотных средств и недоступности субсидируемых кредитов в рамках реализуемых целевых программ.

Необходимо объединение этих трех разрозненных систем в единую систему кооперации, что позволит решить проблемы каждой из них, направив их деятельность на достижение единой цели – устойчивого развития сельских поселений, что, в свою очередь, будет способствовать государству обеспечить продовольственную независимость в стране, населению повысить свою занятость и доступность качественных продуктов отечественного производства, сельскохозяйственным и другим товаропроизводителям АПК получить доступ к цивилизованным рынкам ресурсов, сырья и продовольствия, повысить уровень доходности на вложенные труд и капитал, обеспечить высокое общественное признание и повысить социальный статус как главных поставщиков качественного продовольствия, в том числе для государственных нужд.

П. П. Чекмаковский,
ассистент преподавателя
Волгоградский кооперативный институт

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

В современных условиях хозяйствования организации вынуждены применять современные методы управления, в особенности в управлении затратами, так как эффективная система контроля и управления затратами позволяет оптимизировать затраты, снизить их величину при сохранении качества продукции, что дает возможность в конечном итоге снизить цену и сохранить устойчивые позиции на рынке.

Поскольку в настоящее время идет реформирование национальной системы бухгалтерского учета и сближение российских стандартов учета с МСФО на государственном уровне, необходимо изучить и показать сущность общепринятых и распространенных концепций учета, контроля и управления затратами в зарубежной практике управления.

Основными в мировой практике принято считать нижеследующие подходы к управлению затратами (рис. 1).

В арсенале стратегического управления затратами у менеджеров существуют новые инновационные подходы и инструменты, построенные на основе процессно-ориентированного управления, которые позволяют лучше контролировать и управлять затратами, а также получать оценочные показатели качества продукции в целях удовлетворения целевых запросов покупателей.



Рис. 1
*Современные концепции контроля
и управления затратами*

Достаточно новым методом анализа и управления затратами является так называемый «метод лучших показателей» – **«Benchmarking»**. Впервые «Benchmarking» появился в 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа.

«Benchmarking» – метод сравнения с лучшими показателями конкурентов по ключевым позициям деятельности, суть которого заключается в сравнении с лучшими аналогами, а также выявлении причин отставаний и в конечном счете в изыскании возможностей достижения характеристик и показателей лучших образцов.

«Benchmarking» затрат базируется на постоянном сопоставлении затрат организации с аналогичными данными других организаций – конкурентов и их оптимизации, что обеспечивает повышение конкурентоспособности. Существует мнение, что информация, необходимая организации при разработке конкурентных преимуществ, получается из анализа позиций на рынке в сравнении с позициями конкурентов, из сравнения производственных возможностей предприятия с возможностями конкурентов [4].

Преимущество применения «Benchmarking» в управлении затратами заключается в том, что данный инструмент управления позволяет оптимизировать затраты и тем самым повышать конкурентоспособность продукции. Недостатком является тот факт, что «Benchmarking» эффективен, если имеется обязательное наличие сравнительной базы, что является труднодостижимым в условиях конкурентной борьбы.

Функционально-стоимостной анализ – один из распространенных методов, используемых при принятии решения по управлению затратами, который направлен на минимизацию затрат при сохранении качества и назначения продукции.

Данный метод был разработан в США в 1947 году в компании «General Electric» группой инженеров во главе с Л. Майсом.

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) – метод системного исследования функций, работоспособности различных объектов и затрат на их реализацию, направленный на повышение эффективности использования материальных и трудовых ресурсов [12].

Функционально-стоимостной анализ имеет принципиальное отличие от обычных способов снижения производ-

ственных и эксплуатационных затрат, т.к. предусматривает функциональный подход. Сущность такого подхода – рассмотрение объекта не в его конкретной форме, а как совокупность функций, которые он должен выполнять [7, с. 369].

Важным элементом функционально-стоимостного анализа является анализ затрат на основе потребительской стоимости, цель которого – экономическое обоснование затрат по функциям объекта, т.е. оптимизация соотношения между потребительскими свойствами продукта и затратами на его разработку (реализацию). Экономический эффект может быть достигнут организацией в результате:

- 1) сокращения затрат при одновременном повышении потребительских свойств;
- 2) повышения качества при сохранении уровня затрат либо незначительном их повышении;
- 3) уменьшения затрат при сохранении уровня качества;
- 4) сокращения затрат при обоснованном снижении технических параметров до их функционально необходимых резервов [11].

Преимущество функционально-стоимостного анализа заключается в том, что его применение позволяет снизить затраты в среднем на 20-25%, при этом есть возможность оценить причинно-следственные связи. На основе данного анализа предлагаются решения по снижению себестоимости без снижения качества и целевого назначения продукции.

Недостатком является тот факт, что данный анализ проводится абстрагировано от системы управления в целом, т.е. объектом анализа может быть любой элемент производственно-экономической деятельности организа-

ции, рассматриваются только функции и способы их выполнения.

Одним из инструментов практической трактовки управленческого учета является контроллинг.

Контроллинг – это совокупность инструментов регулирования и оптимизации, которые направлены на совершенствование учетной политики и стандартов управления организацией, исходя из критериев финансовой стабильности бизнеса.

Контроллинг в настоящее время, в большинстве случаев, применяется в качестве важнейшего инструмента стратегического управления затратами организации, который позволяет выделить зоны для развития и выработать план мероприятий по устранению данных «белых» пятен.

Ключевым моментом построения системы контроллинга в целях управления затратами является формирование так называемого проекта построения системы учета затрат. Формирование проекта осуществляется в следующем порядке:

- 1) формирование единой для всех подразделений компании классификации затрат;
- 2) выработка методики нормирования затрат с целью разделения их на экономически необходимые и избыточные;
- 3) выработка методики расчета себестоимости продукции;
- 4) выработка методики определения финансовых результатов отдельно по каждому структурному подразделению, виду деятельности, продукту (услуге).

В практическом применении контроллинг выступает как один из приоритетных аппаратов управления затратами. Аппарат контроллинга использует специальный учетный и аналитический инструментарий: он основан на

принципах «Direct-costing», но как система управления затратами может включать в себя «Standart-cost»; расчет точки безубыточности, ценовая стратегия, анализ взаимосвязей между объемом выпуска, себестоимостью и рентабельностью и другие. Но контроллинг не ограничивается контролем затрат и не только контролирует рентабельность выпуска и реализации продукции, но и обеспечивает достижение поставленной организацией цели, как правило, получение максимальной прибыли [1, 9].

Такой подход повышает действенность внутреннего контроля над эффективностью работы центров прибыли и ответственности, так как в этом случае вклад того или иного уровня управления в достижение финансового результата становится более наглядным.

«Контроллинг» выступает не только в качестве инструмента управления затратами деятельности, но и координирует другие сегменты управления организацией. Он представляет собой совокупность методик, которые направлены на оптимизацию учетной политики и управленческой практики компании. В качестве основной базы анализа и оценки выступают финансовые критерии успешности функционирования предприятия. «Контроллинг» позволяет считать затраты по-новому, более естественно, тем самым обеспечивая экономически ориентированный стиль ведения бизнеса [1].

Бюджетирование также является одним из основных инструментов управления компанией. Оно давно и активно используется компаниями как технология финансового планирования.

Планирование является одной из важнейших функций управления и представляет собой процесс определения действий, которые должны быть выполнены в будущем [10, с. 210]. Поэтому у организации, которая хочет преус-

петь в конкурентной борьбе, должен быть план стратегического развития, который должен быть составлен не на основе статистических данных и их проекции на будущее, а базироваться на видении того, какой должна стать организация через определенное время.

Бюджетирование – это система краткосрочного планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности организации, разработанная с учетом центров ответственности, дающая возможность анализировать прогнозируемые и полученные экономические показатели в целях управления бизнес процессами [10, с. 211]. По сути, бюджетирование – это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов.

Исследователи, занимающиеся вопросами процесса бюджетирования, отмечают, что технология бюджетирования предусматривает сопоставление плановых значений показателей деятельности на текущий момент с фактическими для принятия управленческих решений. При этом бюджет выполняет следующие функции: координация различных видов деятельности, согласование интересов отдельных работников и групп; стимулирование руководителей в достижении целей своих центров ответственности; контроль текущей деятельности, обеспечение плановой дисциплины; контроль выполнения работ центрами ответственности и оценка их руководителей; средство обучения менеджеров.

Таким образом, преимущество применения бюджетирования заключается в том, что грамотно организованный процесс бюджетирования и на его основе составленные бюджеты заставляют руководство организации обеспечить эффективную организацию финансовой и производственной бухгалтерии, что, в конечном счете, способствует более экономному расходованию средств, ресурсов и оп-

тимизации затрат в целом. Недостатком является то, что внедрение бюджетирования - это сложный и длительный процесс, предполагающий определенные затраты на его внедрение в практику управления.

Концепция стратегического управления затратами «**Strategic Cost Management**» появилась сравнительно недавно (с начала 80-х годов) и в настоящее время часто используется ведущими консалтинговыми фирмами в качестве рекомендации для практического использования.

Стратегическое управление затратами «**Strategic Cost Management**» – это система управления затратами, в рамках которой минимизируются издержки по всей «цепочке ценности» бизнеса, а не локально по каждому отдельному звену этой цепочки [9].

Концепция «**Strategic Cost Management**» сочетает в себе три направления стратегического менеджмента:

- анализ цепочек ценностей;
- стратегическое позиционирование;
- анализ и управление факторами, определяющими затраты.

Под цепочкой ценностей понимается согласованный набор видов деятельности, создающих ценность для организации. Данный процесс начинается с исходных источников сырья для поставщиков данной организации вплоть до готовой продукции, доставленной конечному пользователю, включая обслуживание потребителя [8].

Стратегическое позиционирование заключается в создании конкурентных преимуществ. По мнению М.Портера, успех в конкурентном соперничестве зависит от двух факторов:

1) лидерство на основе затрат, т.е. необходимость постоянно «поддерживать» затраты на низком уровне;

2) от стратегии дифференциации продукции, т.е. создать возможность предлагать потребителям разнообразную, лучшую, чем у конкурентов продукцию [8].

Согласно концепции «Strategic Cost Management» снижение затрат возможно за счет следующих подходов:

- 1) экономия за счет масштаба производства;
- 2) использование опыта управления себестоимостью в виде построения эмпирических зависимостей затрат от различных факторов деятельности;
- 3) строгий контроль затрат;
- 4) сведение к минимуму затрат в таких сферах, как исследование и разработки, обслуживание клиентов, реклама и продвижение товара [8].

Таким образом, применение на практике данной концепции управления затратами одновременно и совместно с другими стратегическими инструментами управления является весьма эффективным фактором оптимизации и снижения затрат по всей цепочке ценностей. Недостатком является сложность применения данной концепции из-за отсутствия необходимой информации и в значительной трудоемкости построения цепочки ценностей.

В заключение можно сказать, что инструментарий контроля и управления затратами весьма разнообразен. Организации могут применять на практике традиционные, современные и инновационные концепции управления затратами. При этом, эффективная модель управления затратами в организациях должна быть построена на основе интеграции нескольких концепций управления, что будет являться действенной информационной базой внутрихозяйственного контроля и управления затратами.

Список использованной литературы

1. Вертунов В. Контроллинг как инструмент решения задачи экономии издержек / Интернет-источник (<http://www.cfin.ru/management/controlling/>).
2. Воронова Е.Ю. Управленческий учет: учебник для бакалавров / Е.Ю. Воронова. – М: Издательство Юрайт, 2012. – 551 с. – Серия: Бакалавр.
3. Глинская О.С. Аудит прогнозной финансовой информации: теория и методология: Монография / О.С. Глинская. Йошкар-Ола: ООО «Стринг», 2010. – 210с.
4. Гусева И.Б. Управление целевыми затратами // Финансы и кредит. 2005. № 34.
5. Калиничева Р.В. Экономический контроль в организациях потребительской кооперации: монография. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2007. – 312 с.
6. Калиничева Р.В., Шохнех А.В. Организация, технология и экономическая эффективность деятельности внутреннего аудита: Учебное пособие. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2005. – 202с.
7. Керимов В.Э. Управленческий учет в организациях и предприятиях потребительской кооперации: Учебник. – 2-изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 460 с.
8. Кириллова А.А. Аутсорсинг и аутстаффинг как методы снижения затрат // «Бухучет в строительных организациях», июнь 2010, № 6.
9. Мокеева Е.В. Современные методы учета и управления затратами в условиях промышленных предприятий // Интернет-источник: ([httpwww.e-rej.ruArticles2010Mokeeva.pdf](http://www.e-rej.ruArticles2010Mokeeva.pdf)).
10. Саклакова В.А. Бухгалтерский управленческий учет / О.А. Саклакова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 283 с. – (Высшее образование).

11. Шалаева Л.В. Современные системы управления затратами как важнейший инструментарий стратегического управленческого учета // «Международный бухгалтерский учет», 2012, № 21.
12. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. – 367 с.

Р.В. Черноморец,

канд. юрид. наук, доцент

Волгоградский кооперативный институт

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КООПЕРАТИВЫ В РОССИИ

Основанные на членских правоотношениях и экономической самостоятельности, кооперативы представляют собой наиболее демократичную, самостоятельную форму образования юридических лиц. В современных непростых условиях потребительские кооперативы для выживания вынуждены заниматься предпринимательской деятельностью. Данные социологических исследований позволяют сделать вывод о том, что более половины Российских некоммерческих организаций получают доходы от коммерческой деятельности, в основном от производства и реализации услуг [1]. Это соответствует тенденциям, существующим в странах с развитой рыночной экономикой, где коммерческая деятельность становится главным источником финансирования некоммерческих организаций. Однако в этом случае стираются грани между коммерческими и некоммерческими организациями. Такая ситуация вызывает тревогу, поскольку существует угроза умаления социального значения кооперации. В этой связи необходимо предпринять меры законодательного характера,

предусматривающие возможность ограничения для некоммерческих организаций осуществлять деятельность, связанную с извлечением прибыли, в противном случае сама идея деления юридических лиц на коммерческие и некоммерческие становится бессмысленной.

Доход потребительских кооперативов является основным средством существования, и он не может быть предпринимательским. Кооперативные выплаты, в потребительских обществах, не принято относить к предпринимательским доходам. Так, например, платность, как основное условие кредита кредитного кооператива, не дает оснований говорить об операции, как о приносящей прибыль, поскольку основными участниками в кооперативе являются его члены, а не сторонние лица. Его доход представляет собой средство для достижения цели, которая заключается в удовлетворении финансовой потребности членов кооператива путем кредитования и сбережения его средств.

Относительно правосубъектности потребительского кооператива в современной литературе существуют различные подходы [2]. Правоспособность потребительских кооперативов имеет специфические черты в связи с тем, что определяющим является сформулированная в законе цель его деятельности - удовлетворение материальных потребностей его участников, тогда как для всех остальных организаций со специальной правосубъектностью цель ограничения связана с публичными интересами.

Потребительский кооператив вправе заниматься предпринимательской деятельностью в той мере, в какой это служит достижению целей, ради которых он создан. Кроме того, законодательство не запрещает потребителю кооперативу иметь свои представительства, филиалы, создавать хозяйственные общества, учрежде-

ния; участвовать в хозяйственных обществах, быть вкладчиком в товариществах на вере, создавать фонды.

Поскольку в основе его деятельности лежит объединение паевых взносов членов кооператива, то он является объединением лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность, а не капиталов. Основной акцент при определении его сущности делается на экономические, материальные, социальные нужды его членов.

Членство в кооперативе является основой для возникновения и развития внутрикооперативных отношений и играет, в первую очередь, социальную роль, так как дает возможность не только принимать личное участие в хозяйственной деятельности, но и одновременно быть хозяином его имущества. В основе членства лежат трудовые, управленческие, имущественные, земельные, наследственные и иные отношения, на основе членства формируется кооперативный коллектив, представляющий собой полноправного хозяина имущества кооператива [3].

В законодательстве закрепляется добровольность членства, означающее, что лицо вступает в кооператив по своей воле, без воздействия со стороны кого бы то ни было, и беспрепятственный выходит из него с возвратом пая. Ограничением на членство в кооперативе могут быть неспособность лица принимать участие в его хозяйственной деятельности. Вступая в кооператив, лица должны иметь заведомую предрасположенность к кооперативной солидарности. Например, они должны быть готовы частично отказаться от оплаты труда на короткие сроки, если это потребуется, скажем, для создания резервных фондов обеспечения деятельности кооператива на перспективу. В сложившихся кризисных экономических условиях представляется крайне затруднительным для пайщиков отказаться от оплаты, поскольку социальная ситуация на се-

ле, где создаются и хозяйствуют кооперативы, сегодня остается тяжелой и связана она, прежде всего, с бедностью.

Кооператив самостоятельно решает, нуждается ли он в привлечении дополнительных средств путем приема в свой состав ассоциированных членов или нет.

Введение в законодательство института ассоциированного членства во многом способствует решению социальных задач, поскольку кооператив с учетом особенностей его деятельности и желания ассоциированных членов вправе вместо таких выплат предоставлять полностью или частично различные услуги, например, обеспечить их топливом, обработать земельный участок, поставить продовольствие, корма и др.

Как правило, потребительские кооперативы создаются в сельской местности и свою деятельность связывают с сельским хозяйством, поэтому необходимо учитывать особенности сельскохозяйственного производства, где наряду с экономическими законами действуют биологические, которые не зависят от воли и желания человека и накладывают заметный отпечаток на правовое регулирование отрасли. Основным средством производства здесь является земля, которая пространственно ограничена, ничем не заменима, обладает способностью при правильном использовании увеличить плодородие. И в особенности нужно признать, что в деятельности кооперативов могут не совпадать процессы производства и конечные результаты труда. В кооперативе интенсивность труда членов кооператива падает на весенне-летне-осенний период. Чаще всего в зимний период кооператив проводит подготовку к следующему году, соответственно и доходы в этот период он имеет незначительные [4].

Таким образом, потребительский кооператив представляет собой специфическую хозяйственную форму, обладающую обособленным имуществом, специальной правосубъектностью.

Правовой статус потребительских кооперативов определяется рядом нормативных актов. Назрела необходимость принятия специального закона о кооперации, способного определить общие черты правового статуса всех разновидностей кооперации и в особенности потребительского. В законе необходимо определить его цели и задачи. Основы хозяйствования кооперативов должны отражать международные нормы, содержащиеся в Декларации Международного кооперативного Альянса «О кооперативной идентичности», Рекомендациях Международной организации труда 2002 г. «О содействии развитию кооперативов», Резолюции 56 сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций «Кооперативы в процессе социального развития».

При активной поддержке государства потребительские кооперативы способны представить самостоятельный кооперативный сектор экономики, который мог бы свободно конкурировать на рынке.

Список использованной литературы

1. Система Консультант Плюс: Высшая школа, выпуск 9. - 2008.
2. Тархов В.А., Рыбаков В.А. Собственность и право собственности. Изд. 3-е, доп. М.: Издательская группа «Юрист», 2007.
3. Зенюкова О.В. Членство в сельскохозяйственном производственном кооперативе. Дисс. соиск. учен. степ. канд. юрид. наук. Саратов. 2002; Черноморец Р.В. Внутрикооперативные правоотношения в СПК // Вузовская наука - Северо-Кавказскому региону». Материалы 14 региональной научной конференции. Ставрополь. 2010. - С. 98-101.
4. Черноморец Р.В. Правовое положение сельскохозяйственных производственных кооперативов: научно-практическое исследование. - Волгоград: НП ИПД «Авторское перо». - 176 с.

И.А. Чусов,
канд. экон. наук, доцент
Волгоградский кооперативный институт

СТАНДАРТИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Система ведения налогового учета (СВНУ) как совокупность способов его ведения представляет собой группу взаимосвязанных документов (стандартов), входящих в систему внутреннего нормативного регулирования организации, построенных на основе принципов системного подхода и иерархичности.

Стандарты, составляющие налоговый блок всей системы стандартизации бизнес-процессов и функций управления организацией, должны обеспечивать единообразный подход к ведению налогового учета на всех его участках.

Основная цель создания блока стандартов по налоговому учету в организациях - предотвращение налоговых рисков, под которыми понимаются отрицательные потенциальные последствия определенных действий организаций (преднамеренных или непреднамеренных). Эти последствия выражаются в возможных доначислениях налогов, штрафах, пени и т.п. и обнаруживаются в случаях проведения налоговыми органами документальных проверок организации.

При организации налогового учета стандарты должны быть сориентированы на предусмотренные законодательством общие правила исполнения обязанности по уплате налогов и сборов.

Построение системы ведения налогового учета необходимо осуществлять на основе:

- требований российских нормативных правовых актов по налогообложению;

- положений международных соглашений об избежании двойного налогообложения.

Документы, определяющие СВНУ, во-первых, должны быть легко адаптируемы к изменяющимся внутренним и внешним условиям хозяйствования организации, к изменениям, происходящим в налоговом законодательстве, во-вторых, удобны и понятны в использовании.

Каждая организация самостоятельно выбирает способ стандартизации: состав и структуру стандартов, их содержание.

Стандарты СВНУ, в частности, могут быть документами, определяющими по каждому конкретному налогу базовые элементы налогового учета, а именно:

- объекты налогообложения;
- налоговую базу;
- ставки налога;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты;
- нормативы зачисления налогов и сборов в бюджеты;
- порядок исполнения обязательств по уплате налогов организации ее обособленными подразделениями.

Методика формирования показателей налоговой отчетности существенно отличается от методики формирования показателей финансовой отчетности. Следовательно, проверка достоверности показателей налоговой отчетности требует особого подхода, что обуславливает необходимость разработки методики организации и проведения внутреннего налогового контроля, являющегося одной из важнейших составных частей российского контроля.

Вопросы проверки правильности исчисления и уплаты налогов в организациях являются одними из наиболее актуальных для руководства и собственников, поэтому возникает необходимость внутреннего налогового контроля.

Проверка налоговой отчетности организаций является фактором повышения достоверности всей финансовой отчетности экономических субъектов.

Проведение внутреннего налогового контроля позволяет оценить правильность исчисления и уплаты налогов, минимизировать налоговые риски и возможные санкции за нарушение налогового законодательства и получить необходимую информацию для оптимизации налогообложения экономического субъекта. В ходе внутреннего налогового контроля проверяются соответствие налогового учета организаций требованиям нормативных актов, регулирующих порядок ведения налогового учета и составления налоговой отчетности в РФ, соответствие налоговой отчетности организаций данным первичного учета. Также оцениваются последствия искажений, обнаруженных в учете, и предлагаются пути их устранения, обсуждается необходимость внесения изменений и дополнений в учетную политику для целей налогообложения, применяемую в организациях.

Для контроля налогообложения целесообразно выделить следующие этапы:

- сбор и оценку информации;
- анализ показателей налоговой и бухгалтерской отчетности, анализ учетной политики для целей налогообложения;
- планирование внутреннего налогового контроля, включающее оценку рисков, уровня существенности, формирование выборки, разработку плана и программы контроля налогообложения;
- проведение контрольных процедур;
- анализ результатов проверки, оценка налоговых рисков экономического субъекта;
- подготовку отчета и рекомендаций по устранению выявленных нарушений налогового законодательства, а также проведение мероприятий по оптимизации налогообложения.

Для эффективного подхода к проведению внутреннего налогового контроля в области налогового учёта и обязательств перед бюджетом в организациях необходимо получить представление об учетной политике исследуемых экономических субъектов и оценить влияние на прибыль имеющихся расхождений в методике бухгалтерского и налогового учета.

Анализ учетной политики осуществляется с целью:

- установления расхождений в определении базы по расчету прибыли для бухгалтерского учета и для целей налогообложения из-за разницы в оценке и признании активов, обязательств, доходов и расходов;
- выявления постоянных и временных разниц при расчете прибыли;
- выявления ключевых по риску элементов;
- выражения мнения по вопросу применяемой учетной политики для целей налогообложения.

Применяемая для целей налогообложения учетная политика соответствует требованиям, предъявляемым ПБУ 1/2008 «Учетная политики организации», и требованиям налогового законодательства.

Важное значение в системе управления экономическими субъектами имеет оценка эффективности работы не только их структур, но и функциональных отделов, в том числе внутреннего контроля. Это позволяет совершенствовать организацию службы внутреннего контроля и добиваться действенности результатов контрольной деятельности при принятии решений.

Методологическое и практическое решение этой проблемы обеспечивает основу изыскания наиболее целесообразных направлений совершенствования внутреннего контроля. Важнейшее значение при этом имеет выяснение влияния самого контроля на конечные результаты развития организаций, поскольку в финансово-хозяйственном процессе взаимодействует множество факторов. Но выделение равновесной доли контрольного эффекта в достижении тех или иных целей – весьма трудная задача. Контрольная деятельность должна быть

целенаправленной, призванной добиваться определенных производственно-финансовых результатов. Качество работы органов службы внутреннего налогового контроля (аудита) и конечная результативность и эффективность контроля зависят от обоснованности поставленных целей, от правильного соизмерения целей и средств их достижения. Не точно выдвинутые цели не дадут значительного эффекта.

Экономическая эффективность характеризуется сравнением производственных результатов с ресурсами, применяемыми для достижения этих результатов в организациях. Она раскрывается через такие понятия, как результативность и экономичность, хотя они и не полностью характеризуют ее. Например, высокие результаты деятельности могут быть достигнуты в условиях непомерно больших ресурсов, превышающих общественно необходимый уровень, а экономию можно получить с минимальными затратами при низких производственных показателях, исчерпывающая оценка экономической эффективности должна осуществляться только соотношением результативности и экономичности.

Обоснование экономической эффективности внутреннего налогового контроля и его службы в значительной мере является частью общей проблемы определения экономической эффективности деятельности организаций. Расчет экономической эффективности внутреннего налогового контроля может производиться на основе общих методологических принципов. Применительно к контролю они сводятся к определению соотношения затрат на его осуществление с полученными результатами. Но определение экономической эффективности контроля производством имеет и свою специфику. Она вытекает из особенностей контрольно-аудиторской деятельности и имеет отношение, прежде всего к оценке результативности системы внутрихозяйственного налогового контроля.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (ред. от 3 дек. 2013); часть вторая от 5 авг. 2000 г. N 117-ФЗ (ред. от 06 дек. 2013). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Чусов И.А. Развитие внутреннего налогового контроля в системе корпоративного управления элеваторов: дисс. на соискание ученой степени к.э.н. / Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева. Волгоград, 2012.

М. Эрдэнэдалай (Республика Монголия)

Волгоградская академия МВД России

И.В. Латышов, канд. юрид. наук, доцент,

начальник кафедры трасологии и баллистики

Волгоградской академии МВД России

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНО-ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПРИ РЕШЕНИИ ЭКСПЕРТНЫХ ЗАДАЧ

В настоящее время экспертная практика испытывает острую потребность в современных технических средствах, которые позволили бы повысить эффективность экспертных исследований, дали возможность расширить круг объектов таких исследований.

Одним из них можно считать автоматизированный баллистический идентификационный комплекс «ТАИС» (разработчик ЗАО ЛТД «Русприбор» г. Санкт-Петербург) [1]. Это программно-техническое средство предназначено для ведения в автоматизированном режиме экспертно-криминалистических учетов выстрелянных пуль и стреляных гильз, изымаемых с мест происшествий, и представляет собой программно-технический комплекс, состоящий из головного устройства (базового комплекса), блока сканеров либо единого сканера для пуль и гильз, принтера и монитора [2,3].

Основной спецификой обладает блок сканеров, представляющий собой техническое устройство послонно-го получения изображений наружных поверхностей выстреленных пуль со следами полей нарезов на ней либо донной части гильзы со следами частей оружия, последующей «сшивкой» их в автоматическом режиме программным обеспечением этого устройства.

В итоге, в распоряжение эксперта-баллиста представляется качественная и точная информация обо всех особенностях микрорельефа, которая может быть использована не только для введения и учетов, но и для сопровождения экспертных исследований.

Степень разрешения, а также наглядность изображения, получаемого на баллистических сканерах, дает возможность оценить в совокупности все признаки. В рамках использования возможностей этого технического средства мы можем оценить морфологическую картину введущей поверхности пули и донной части гильзы, сделать разметку признаков следов на пулях и гильзах, провести необходимые вычисления при помощи программных средств (углов полей нарезов, расстояний и углов между отдельными следами), что позволяет определить модель оружия, из которого выстрелена пуля и стреляна гильза, либо задействовать данные параметры при идентификации.

В деятельности экспертно-криминалистических подразделений органов внутренних дел Республики Монголии используется подобная автоматизированная баллистическая идентификационная система «Поиск». В работе с ней используют соответствующие методики, позволяющие проводить накопление и систематизацию информации о пулях и гильзах со следами оружия на них, а также проверку их по базе данных автоматизированной

баллистической идентификационной системы (АБИС). Однако, для производства судебно-баллистических экспертиз информационные и технологические ресурсы АБИС не используются.

Нам представляется, что такое положение не отвечает потребностям современной экспертной практики и тот значительный потенциал, который имеет данная система, не используется для решения экспертных задач.

В связи с этим считаем целесообразным использование возможностей современных АБИС по следующим направлениям:

- разметка следов;
- измерение линейных и угловых величин;
- получение 3D моделей отдельных следов или признаков в них.

Это позволит обеспечить потребности современной экспертной практики в эффективных образцах криминалистической техники, решить вопрос о замене ее устаревших образцов (РФ-4, измерительный микроскоп ММИ и др.).

Список использованной литературы

1. Отождествление огнестрельного оружия с использованием идентификационно-поисковой баллистической системы "Таис" по следам на выстрелянных пулях: методические рекомендации / Владимир В. Ю., Бородин В. Н.; под ред. В. П. Сальникова, В. Г. Петухова. СПб. : СПб.ун-т МВД РФ, 2000.
2. Проблемы использования автоматизированных систем в экспертно-криминалистической практике: материалы науч.-практ. конф. / под ред. В. Н. Хрусталева. Саратов: СЮИ МВД России, 2000. - 124 с. - ISBN 5-7485-0053-1: 130,80.
3. Вехов В.Б. Эффективность применения автоматизированных баллистических идентификационных систем в раскрытии и расследовании преступлений // Волгоградская академия МВД РФ. Проблемы борьбы с преступностью: российский и международный опыт: сб. науч. тр. Вып. 1. Волгоград: ВА МВД России, 2009. - С. 205-208.

Научное издание

**КООПЕРАЦИЯ И БИЗНЕС:
ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПАРТНЕРСТВА**

*Сборник научных статей
по итогам Международной
научно-практической конференции*

Волгоград, 25 февраля 2014 года

Редактор В.М. Жарова
Художник обложки В.М. Жарова
Подписано в печать 04.08.2014
Формат 60х 84/16.

Усл. печ. л. 22,1. Уч.-изд. л. 24,3. Тираж 300 экз. Заказ 193

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ООО «ФЕНИКС»
400011, г. Волгоград, пр-т Университетский, 64
Тел./факс (8442) 46-06-22
E-mail: feniks-09@bk.ru