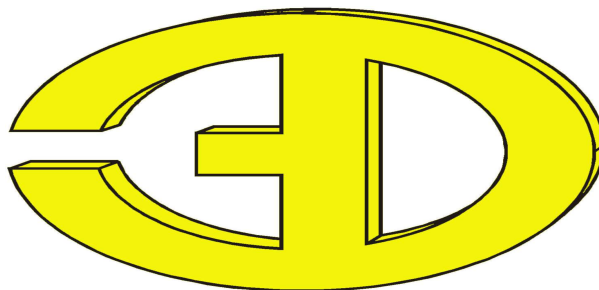


Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
ФБГОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная
академия имени Н.В. Верещагина»



Инновационный потенциал высших учебных заведений - на развитие территорий

Часть 2

*Сборник трудов ВГМХА по результатам работы
научно-практической конференции,
посвященной 100-летию академии
(экономическая секция для студентов)*

Вологда – Молочное
2012

УДК: 371.385-057.875
ББК: 65.9(2Рос – 4 Вол)
И 665

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Фольк О.В.;
к.э.н., доцент Харламова К.К.;
к.э.н., доцент Иванова М.И.;
к.э.н., доцент Бовыкина М.Г.;
к.э.н., доцент Баскова М.А.;
к.э.н., доцент Медведева Н.А.

И 665 Инновационный потенциал высших учебных заведений - на развитие территорий. Сборник трудов ВГМХА по результатам научно-практической конференции, посвященной 100-летию академии (экономическая секция для студентов). Часть 2. / – Вологда – Молочное: ИЦ ВГМХА, 2012. - 128 с.

Сборник составлен по материалам работы экономической секции для студентов научно-практической конференции, посвященной 100-летию академии, которая проходила 12 мая 2011 года на экономическом факультете.

В сборнике представлены статьи и материалы, в которых рассматриваются актуальные вопросы, касающиеся социально-экономических проблем развития территорий региона на современном этапе.

ББК: 65.9(2Рос – 4 Вол)
И 665

Организация учета основных средств в СХПК «Ильюшинский»

Одним из важных факторов увеличения объема производства продукции на сельскохозяйственных предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и эффективное их использование.

Целью данной статьи является изучение организации учета основных средств в СХПК «Ильюшинский».

Учет основных средств на предприятии ведется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденным Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н (с изм. и доп. от 27.11.2006) и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденными приказом Минфина России от 13.10.03 г. № 91н.

Таблица 1 – Анализ состава и динамики основных средств в СХПК «Ильюшинский» за 2009 год.

Наименование видов ОС	2007 г., тыс.руб.	2008 г., тыс.руб.	2009 г., тыс.руб.	2009 г./2008г. (+;-), тыс.руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
Здания	36596	38056	39403	1347	103,54	3,54
Сооружения и передаточные устройства	5004	4246	4246	0	100,00	0,00
Машины и оборудование	59760	102257	106404	4147	104,06	4,06
Транспортные средства	6389	6709	7630	921	113,73	13,73
Производственный и хозяйственный инвентарь	123	123	122	-1	99,19	-0,81
Рабочий скот	1	1	0	-1	0,00	0,00
Продуктивный скот	20337	25458	29979	4521	117,76	17,76
Земельные участки и объекты природопользования	3	3	3	0	100,00	0,00
Капитальные вложения на коренное улучшение земель	10034	10034	10034	0	100,00	0,00
Итого	138247	186887	197821	10934	105,85	5,85

Для бухгалтерского учета на предприятии к основным средствам относится имущество стоимостью более 20000 рублей и сроком службы бо-

лее 12 месяцев, используемое в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг. Не относятся к основным средствам и учитываются организацией в составе средств в обороте предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев, независимо от их стоимости. Состав и динамика основных средств в сельхозкооперативе за 2009 год представлена в табл. 1.

В ходе анализа состава и динамики основных средств в СХПК «Ильюшинский» за 2009 год по сравнению с 2008 годом выявили, что на предприятии наблюдается увеличение стоимости основных средств за период на 10934 тыс. руб. или на 5,9% за счет всех видов основных средств. В основном увеличение стоимости обусловлено увеличением стоимости продуктивного скота на 4521 тыс. руб. или на 18%; на втором месте находятся транспортные средства, стоимость которых за отчетный период возросла на 921 тыс. руб. или на 14%; также увеличилась стоимость зданий и машин и оборудования на 1347 и 4147 тыс.руб. или на 3,5% и 4,1% соответственно. Неизменной осталась стоимость земельных участков и объектов природопользования, сооружений и передаточных устройств, капитальных вложений на коренное улучшение земель. Снижение стоимости за период произошло только по производственному и хозяйственному инвентарю на 1 тыс.руб. или на 0,81%. По сравнению с 2007 годом в 2008 и 2009 годах стоимость основных средств увеличилась, что оценивается положительно. В целом по предприятию состав основных средств за анализируемый период изменился незначительно.

Анализ структуры основных средств в СХПК «Ильюшинский» за 2009 год представлен в табл. 2.

Таблица 2 – Структура основных средств в СХПК «Ильюшинский» за 2009 г.

Наименование вида	2007 г., %	2008 г., %	2009 г., %	Отклонения 2009/2008г. (+;-)
Здания	26,47	20,36	19,92	-0,44
Сооружения и передаточные устройства	3,62	2,27	2,15	-0,12
Машины и оборудование	43,23	54,72	53,79	-0,93
Транспортные средства	4,62	3,59	3,86	0,27
Производственный и хозяйственный инвентарь	0,09	0,07	0,06	-0,01
Рабочий скот	0,00	0,00	0,00	0,00
Продуктивный скот	14,71	13,62	15,15	1,53
Земельные участки и объекты природопользования	0,00	0,00	0,00	0,00
Капитальные вложения на коренное улучшение земель	7,26	5,37	5,07	-0,30
<i>Итого</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>0,00</i>

В 2009 году в СХПК «Ильюшинский» наибольшую долю в основных

средствах занимают машины и оборудование (53,79%), на втором месте – продуктивный скот (15,15%). Это можно связать со специализацией данного сельскохозяйственного предприятия, так как основной вид деятельности – это растениеводство и животноводство. Доля рабочего скота, земельных участков и объектов природопользования не изменилась в конце отчетного года по сравнению с началом отчетного года (0%). Доля остальных объектов изменилась незначительно и особого влияния на структуру основных средств не оказала.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости и отражаются на счете 01 «Основные средства». На предприятии к данному счету открыты субсчета:

1. Производственные ОС основной деятельности;
2. Производственные ОС других отраслей;
3. Непроизводственные ОС;
4. Скот рабочий и продуктивный;
5. Многолетние насаждения;
6. Земельные участки и объекты природопользования;
7. Объекты неинвентарного характера;
8. ОС по лизингу и прочие объекты;
9. Выбытие ОС.

Основные средства могут поступать на предприятие из различных источников, основными из которых являются поступления:

- за счет капитальных вложений (прежде всего, это строительство и приобретение новых объектов);
- путем приобретения со стороны;
- за счет безвозмездного получения;
- перевод животных в основное стадо.

Первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение, а в случае если основное средство получено налогоплательщиком безвозмездно – признается их текущая рыночная стоимость, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов.

Крупный рогатый скот, относящийся к основному стаду, в СХПК «Ильюшинский» учитывают в составе основных средств первоначально по плановой стоимости с последующим доведением до фактической в конце года, после расчета фактической себестоимости живого веса. Срок полезного использования по животным – 61 месяц.

Независимо от источника поступления по каждому объекту основных средств составляется акт приема-передачи, для этого руководителем предприятия образуется комиссия. В акте приема-передачи указывается характеристика объекта, его местонахождение, источник приобретения, год выпуска или постройки, даты ввода в эксплуатацию, результаты испы-

тания объекта и др. После ввода в эксплуатацию на каждый объект оформляется инвентарная карточка, где производится соответствующая запись. Формы акта приема-передачи и инвентарной карточки являются типовыми.

На данном предприятии объекты недвижимости, по которым закончены капитальные вложения, оформлены соответствующие первичные учетные документы по приемке-передаче, документы переданы на государственную регистрацию и фактически эксплуатируемые, принимают к бухгалтерскому учету в качестве основных средств сразу после начала фактической эксплуатации и подачи документов на государственную регистрацию с выделением на отдельном субсчете к счету 01 «Основные средства». При этом амортизацию начисляют в общем порядке с первого числа месяца, следующего за месяцем введения объекта в эксплуатацию, с последующим уточнением начисленной суммы после государственной регистрации.

В случае наличия у одного объекта нескольких частей, имеющих разный срок полезного использования, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект. При этом применяется принцип существенности, который составляет 5% и более от общей стоимости объекта. В случае если стоимость части объекта составляет менее 5% общей стоимости объекта, указанная часть учитывается в составе наибольшей части объекта. В случае если часть объекта составляет более 5% общей стоимости объекта, то такая часть учитывается отдельно и при стоимости менее 20 000 руб. независимо от срока службы не включается в состав основных средств, а подлежит учету на счетах учета товарно-материальных ценностей.

По завершении работ по достройке, дооборудованию, реконструкции, модернизации объекта основных средств затраты, учтенные на счете учета вложений увеличивают первоначальную стоимость этого объекта основных средств и списываются в дебет счета учета основных средств на основании акта приемки-сдачи отремонтированных, реконструированных и модернизированных объектов.

По оформлению первичных документов не было выявлено никаких недостатков: подписи поставлены, все необходимые реквизиты заполнены надлежащим образом.

Выбытие основных средств происходит по различным причинам: ликвидации, реализации, обмена, безвозмездной передаче, списание по износу, выбраковка животных.

Первичные документы по выбытию, которые используются на предприятии – это акт на списание автотранспортных средств, акт на списание, акт на выбраковку животных из основного стада. По оформлению документов также не было выявлено замечаний.

При оформлении в учете операций с основными средствами исполь-

зуются следующая корреспонденция счетов при поступлении и выбытии объектов (представлена в табл. 3).

Таблица 3 – Журнал проводок за май 2009 г. СХПК «Ильюшинский»

Содержание операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит
Ввод в эксплуатацию	759845,19	01	08
Списание первоначальной стоимости основных средств	620059,67	01/9	01
Списана сумма амортизации при выбытии основных средств	378076,42	02/1	01/9
Перевод животных из группы в группу	177819,76	11	01/9
Списание остаточной стоимости	64163,49	91/2	01/9
Покупка основных средств	330508,03	08	60/1
Учен НДС по приобретенным основным средствам	59491,45	19	60

Замечаний по корреспонденциям нет.

Начисление амортизации по объектам основных средств производится по линейному способу в соответствии с группами, установленными Постановлением Правительства Российской от 01.01.2002 №1, ежемесячно.

В учетной политике установлено, что срок полезного использования основных средств (либо основных групп объектов основных средств) определяется:

- по производственным объектам, по объектам бывшим в употреблении иными собственниками – исходя из ожидаемого срока использования объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;

- по предметам аренды – исходя из нормативно-правовых и других ограничений использования объекта (например, срок аренды).

Организация не производит переоценку находящихся на ее балансе основных производственных фондов, так как это длительный и затратный процесс.

Учет основных средств в СХПК «Ильюшинский» ведется в соответствии с нормами и стандартами. Унифицированные документы, в которых отражаются хозяйственных операций по объектам основных средств, оформляются надлежащим образом.

Э.Н. Насрулаева, А.С. Сандросян, Н.Ф. Корюкина,
Е.С. Лобанова, студентки 642 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского
учета и аудита Баскова М.А.*

Анализ сильных и слабых сторон СХПК «Ильюшинский»

SWOT- анализ – это оперативный диагностический анализ организации и ее среды. Осуществляется с целью выявления в потенциале организации сильных и слабых сторон, угроз со стороны внешней среды, а также установления возможностей, предоставляемых предприятию ее внешней средой.

В качестве объекта исследования приведено сельскохозяйственное предприятие СХПК «Ильюшинский». Цель – определить и проанализировать сильные и слабые стороны организации, и как следствие, возможности и опасности его деятельности. Предмет исследования – хозяйственная деятельность СХПК «Ильюшинский».

Начальным этапом формирования стратегии является всестороннее изучение предприятия и её окружения с целью выявления стратегических и тактических факторов, влияющих на эффективность и устойчивость его функционирования. Цель построения расширенной SWOT матрицы состоит в том, чтобы сфокусировать внимание аналитика на построении четырех групп, различных стратегий. Каждая группа стратегий использует определенную парную комбинацию внутренних и внешних обстоятельств. Совместному анализу подвергаются пары следующих показателей:

- силы - возможности (S-O);
- силы - угрозы (S-T);
- слабости - возможности (W-O);
- слабости - угрозы (W-T).

В результате анализа показателей из каждой пары формируется набор стратегий. Стратегии именуется по названию анализируемых внутренних и внешних обстоятельств. Так, при анализе пары факторов «Силы - возможности» формируется группа стратегий, которая относится к типу «стратегии SO». Для другой пары факторов «Силы - угрозы» создается группа «стратегии ST» и т.д

1. Стратегии WT слабости - угрозы (mini-mini). Цель любой из стратегий вида WT состоит в том, чтобы минимизировать слабости и угрозы.

2. Стратегии WO слабости - возможности (mini-maxi). Стратегии данной группы пытаются минимизировать слабости и одновременно максимизировать возможности.

3. Стратегии ST силы - угрозы (maxi-mini). Цель данных стратегий состоит в том, чтобы максимально развить силы, и минимизировать угрозы.

4. Стратегии SO силы - возможности (maxi-maxi). Любая компания должна стремиться к тому, чтобы максимизировать одновременно как силы, так и возможности.

SWOT-анализ во всех своих модификациях является наиболее удобным и надежным инструментом стратегического планирования. В курсах стратегического маркетинга SWOT-анализу уделяется самое пристальное внимание. Хотя после создания SWOT-анализа появилось много других подходов к изучению стратегического поведения фирм и их конкурентного окружения, тем не менее SWOT-анализ продолжает активно и продуктивно использоваться и совершенствоваться [1].

После проведения анализа более четко представляются преимущества и недостатки организации, ситуация на рынке. Это позволит выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы, попутно пользуясь представленными рынком возможностями [2].

Нами был проведен опрос специалистов предприятия (экономисты, бухгалтера, заместитель председателя, председатель и др.). Ими были выставлены оценки по предложенным критериям. Результаты приведены в табл. 1.

Таблица 1 – Анализ сильных и слабых сторон СХПК «Ильюшинский»

Критерии	Оценка		
	«сильно»	«средне»	«слабо»
Менеджмент			
Стиль управления	+		
Постановка целей	+		
Динамичность		+	
Ориентация на рынок	+		
Производственный климат	+		
Сотрудничество	+		
Мотивация персонала	+		
Планирование	+		
Контроль затрат		+	
Финансы			
Финансовый потенциал	+		
Контроль ликвидности	+		
Динамика прибыли		+	
Инвестиционные расчеты		+	
Планирование инвестиций		+	
Финансовое планирование	+		
Маркетинг и сбыт			
Динамика оборота	+		
Структура ассортимента		+	
Имидж	+		
Рост рынка	+		
Доля рынка		+	
Структура покупателей	+		
Реклама	+		

Стимулирование продаж			+
Отпускные цены	+		
Соблюдение сроков поставок		+	
Производство			
Производственное оборудование			
Методы	+		
Технологии	+		
Качество	+		
Гибкость	+		
производительность		+	
	+		
Материально-техническое обеспечение			
Источники закупок		+	
Контроль качества поставок	+		
Выбор поставщиков	+		
Контроль поставок	+		
Контроль запасов	+		
Организация			
Использование ЭВМ	+		
Организационная структура	+		
Информационная система менеджмента		+	
Организация процессов и операций		+	
организация управления			+
Производственный учет			
Учет затрат	+		
Планирование затрат		+	
Планирование оборота		+	
Планирование прибыли		+	
Места возникновения затрат	+		
Система контроля		+	
Персонал			
Профессиональная квалификация	+		
Образование и повышение квалификации	+		
Резервы руководителей		+	
Методы подготовки кадров		+	
НИОКР			
Компетентность в исследованиях			+
Ноу-хау			+
Процессы		+	
Способность к инновациям			+
Творческий потенциал		+	
Потенциал развития разработок			+
Планирование разработок продуктов			+

Проанализировав полученные результаты, нами была составлена матрица SWOT- анализа, где объединены и систематизированы сильные и слабые стороны, возможности и угрозы деятельности предприятия (табл. 2).

Таким образом, с помощью данной матрицы можно взаимосвязать слабые стороны и возможности, сильные стороны и опасности. Так, с помощью реализации такой возможности, как улучшение контроля за затратами и создание системы управления, можно усилить такие слабые стороны, как плохо развитая система управления и планирование затрат, оборота, прибыли. Данные направления можно усилить с помощью квалифицированного персонала, который имеется на предприятии. Избежать такой

серьёзной опасности, как конкуренция, поможет увеличение доли рынка, соблюдение договорных обязательств, высокотехнологичное производство, хорошее качество и высокая производительность.

Таблица 2 - SWOT-матрица

Сильные стороны	Слабые стороны
Менеджмент Маркетинг и сбыт Производственное оборудование Квалифицированный персонал Соблюдение договорных обязательств Методы, технологии, качество производительность. Автоматизированный учет.	Плохо развита система управления. Планирование разработок нового продукта. Реклама. Планирование затрат, оборота, прибыли. Нет резерва руководителей.
Возможности	Опасности
Законодательство (поддержка Правительства сельскохозяйственных предприятий). Увеличение доли рынка. Улучшение контроля за затратами. Создание системы управления.	Конкуренция. Сезонный спад производства. Экономическая ситуация.

Сезонный спад производства и экономическая ситуация – это внешние факторы по отношению к предприятию, их сложнее всего избежать, но при реализации выше перечисленных мероприятий негативное действие этих факторов можно минимизировать.

Литература:

1. Контроллинг: учебник/А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А. М. Карминского, С.Г. Фалько.- М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.: ил.
2. Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 349 с.

УДК 001.5

Т.А. Нечаева, студентка 632 группы ВГМХА
 Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры управления производством Царегородцева Г.Ю.

Развитие взглядов на менеджмент

Взгляды на управление развивались по мере того, как развивались общественные отношения, изменялся бизнес, совершенствовалась технология производства, появлялись новые средства связи и обработки информации. Менялась практика управления — изменялось и учение об управлении.

Целью данного доклада является последовательное рассмотрение взглядов на менеджмент.

«Одномерные» учения об управлении:

К числу наиболее заметных учений этой группы можно отнести *научное управление, бихевиористские учения и организационные теории*.

Основателем и основным разработчиком идей *научного управления* является Фредерик Уинслоу Тейлор.

Учение Тейлора базируется на механистическом понимании человека, его места в организации и сущности его деятельности. Тейлор ставил перед собой задачу повышения производительности труда и видел ее решение в рационализации трудовых операций на базе научной организации осуществления рабочим своей трудовой деятельности. Исходным для рационализации труда у Тейлора было изучение **задачи**, которое должно было давать информацию для построения рационального набора операций по решению данной задачи. Тейлор исходил из того, что рабочие по своей природе ленивы и не хотят просто так работать. Поэтому он считал, что рационализация, приводящая к росту прибыли, будет принята рабочим только тогда, когда и его доход будет также расти.

Перенос центра тяжести в управлении с задач на **человека** является основной отличительной характеристикой школы человеческих отношений, зародившейся в современном менеджменте в 20—30-е гг. Создателем этой школы является Элтон Мэйо. Принципиальным этапом в разработке этой концепции явилось участие Мэйо в проведении *Хоуторнского эксперимента*.

Оказалось, что производительность труда сохранялась выше средней и почти не зависела от изменений освещенности, а объяснялась особыми отношениями между людьми, их совместной работой.

Одним из теоретиков *бихевиористских теорий* менеджмента, развивающих или дополняющих идеи школы социальных систем, является Мэри Паркер Фоллет, которая считала, что для успешного управления менеджер должен отказаться от формальных взаимодействий с рабочими, быть лидером, управлять в соответствии с тем, что диктует ситуация.

Огромный вклад в управлении внес Абрахам Маслоу, разработавший «пирамиду потребностей». В соответствии с учением Маслоу человек имеет сложную структуру иерархически расположенных потребностей, и управление в соответствии с этим должно вестись на основе выявления потребностей рабочего и использования соответствующих методов мотивирования.

Если Тейлор концентрировал внимание на том, как лучше выполнять задачи, операции и функции, то Мэйо и бихевиористы искали ответа на вопросы, относящиеся к природе отношений в коллективе, к мотивам человеческой деятельности, а Файоль пытался найти ответы на вопросы, касающиеся эффективного управления организацией в целом, изучал содержание *деятельности по управлению* организацией.

Центром внимания Анри Файоля была управленческая деятельность,

и он считал, что успех в качестве менеджера связан с правильно организованной и осуществленной своей работой.

Особенность учения Файоля состояла в том, что он изучал и описывал особый вид деятельности - управление, которое включает в себя следующие обязательные функции: планирование, организацию, распорядительство, координацию и контроль.

Немецкий социолог Макс Вебер, разработал теорию *бюрократического построения организации*. Вебер искал ответ на вопрос, что нужно сделать, чтобы вся организация работала как машина. Ответ на данный вопрос Вебер видел в разработке правил и процедур поведения в любой ситуации и прав и обязанностей каждого работника. Вебер считал, что бюрократическая система должна обеспечить скорость, точность, порядок, определенность, непрерывность и предсказуемость.

«Синтетические» учения об управлении:

В отличие от «одномерных» для «синтетических» подходов характерен взгляд на управление как на многоплановое, комплексное и изменяющееся явление, связанное множеством связей с внутренним и внешним окружением организации.

Также важной особенностью управленческих учений данного направления является наличие системного эффекта, выражающегося в том, что целое всегда качественно отлично от простой суммы составляющих его частей.

Одним из теоретиков современности в области управления является Питер Дракер. Центром идей является учение о менеджменте как о профессиональной деятельности и о менеджере как о профессии.

Стержневой идеей его учения является идея об исключительной роли и значении профессиональных менеджеров. Управленческая элита, по мнению Дракера, является основой бизнеса и должна играть ведущую роль в развитии современного бизнеса и современного общества.

Среди «синтетических» учений об управлении заметное место занимают ситуационные теории. Суть данных теорий состоит в том, что результаты одних и тех же управленческих действий в различных ситуациях могут очень сильно отличаться друг от друга. Поэтому, осуществляя все необходимые управленческие действия, менеджеры должны исходить из того, в какой ситуации они действуют.

Одной из наиболее популярных в 80-е гг. системных концепций менеджмента является теория «7-S», разработанная двумя парами исследователей. Первую пару составили Томас Питере и Роберт Уотерман, а вторую - Ричард Паскаль и Энтони Атос.

Исследования данных специалистов в области управления привели их к выводу, что эффективная организация формируется на базе семи взаимосвязанных составляющих, изменение каждой из которых с необходимостью требует соответствующего изменения остальных шести. Ключе-

выми составляющими являются следующие: стратегия, структура, системы, штат, стиль, квалификация, разделенные ценности.

В соответствии с данной концепцией, только те организации могут эффективно функционировать и развиваться, в которых менеджеры могут содержать в гармоничном состоянии систему, состоящую из данных семи составляющих.

Краткий обзор учений XX в. об управлении показывает, что управленческая мысль постоянно развивалась, выдвигая все новые и новые идеи о том, как должно вестись эффективное управление. Знакомство с учениями показывает, что практика бизнеса и управления им всегда оказывались сложнее и разнообразнее, чем соответствующая теоретическая мысль. Таким образом, несмотря на разностороннее развитие, ученые пришли к выводу, что организацией необходимо управлять, придерживаясь определенных правил.

УДК 33:470.12

Л.Б. Никешичева, студентки 657 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры статистики
и экономического анализа Фольк О.В.*

Кластерный анализ жилой недвижимости в территориальном разрезе

Рынок жилой недвижимости Вологодской области в территориальном разрезе развит по-разному.

Для определения муниципальных образований Вологодской области, имеющих схожее состояние развития рынка жилой недвижимости, осуществим их кластеризацию. Чтобы исключить разную вариацию исходных показателей, таких как, ввод в действие жилой площади; ввод в действие жилой площади на 1000 человек населения; количество построенных домов; количество построенных квартир; количество построенных квартир на 1000 человек населения; средний размер построенных квартир; среднемесячная заработная плата, проведем их нормирование.

Последовательность объединения муниципальных образований Вологодской области в кластеры представлена в виде дендограммы (рис.1).

Таким образом, на первом шаге были объединены Тотемский и Сямженский районы, как имеющие минимальное расстояние, а на последнем – г.Вологда и г.Череповец с остальными, уже объединенными в один кластер, как имеющие наибольшие отличия, тем самым образуя 3 кластера.

На основе анализа дендограммы остановимся на четырех кластерах, позволяющих показать наглядность имеющихся различий в состоянии первичного рынка жилой недвижимости. Состав кластеров представлен в таблице 1.

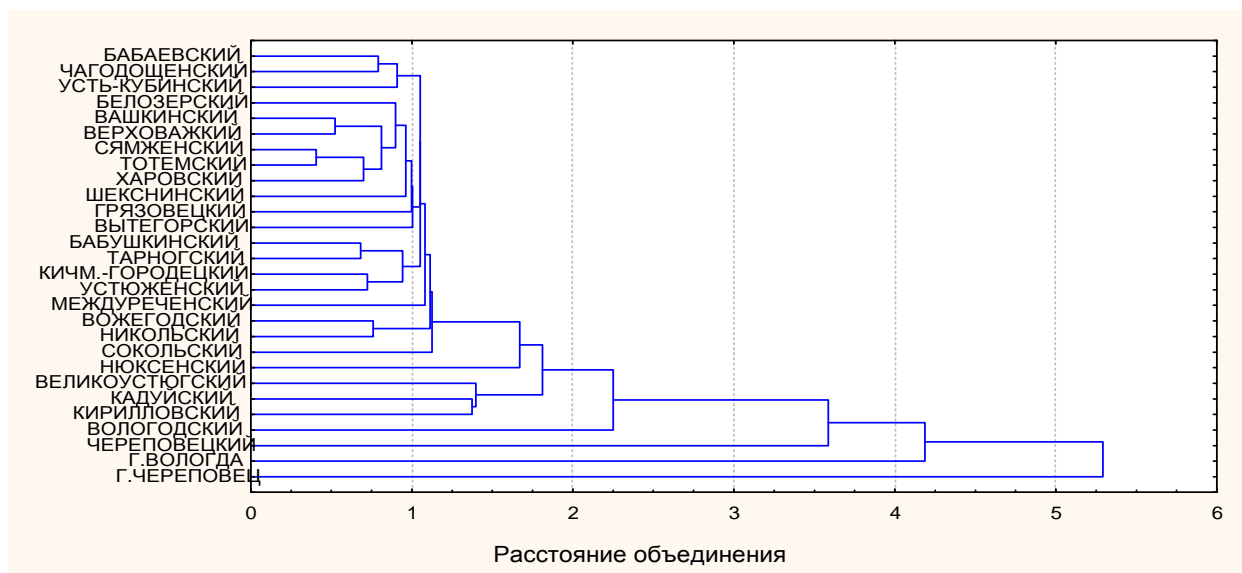


Рис.1. Дендограмма муниципальных образований Вологодской области

Таблица 1 – Состав кластеров

Кластер	Муниципальные образования
1	Бабаевский, Великоустюгский, Кадуйский, Кирилловский, Междуреченский, Нюксенский, Усть-Кубинский, Чагодощенский
2	Череповецкий
3	г.Вологда, г.Череповец
4	Бабушкинский, Белозерский, Вашкинский, Верховажский, Вожегодский, Вологодский, Вытегорский, Грязовецкий, Кичм.-Городецкий, Никольский, Сокольский, Сямженский, Тарногский, Тотемский, Устюженский, Харовский, Шекснинский

Характеристику каждого кластера осуществим, рассчитав средние значения и коэффициент вариации (табл.2).

Таким образом, большая половина муниципальных образований Вологодской области - а именно 17 – характеризуется не проявленным рынком жилой недвижимости. Об этом свидетельствуют самые низкие значения средних показателей, характеризующих рынок жилой недвижимости, по сравнению с другими кластерами. Среднее значение ввода в действие жилой площади по данному кластеру равно $5108,41 \text{ м}^2$, в то время как 3 кластере с самым развитым рынком жилой недвижимости (г.Вологда, г.Череповец) примерно в 30 раз больше – $162802,5 \text{ м}^2$. Это объясняется преобладанием районов аграрного типа в 4 кластере и их отдаленностью от областных центров, г.Вологды и г.Череповец.

По остальным показателям также данный кластер значительно уступает, за исключением среднего размера построенных квартир, который больше, чем в других кластерах – $95,5 \text{ м}^2$ (в то время как во 2 кластере – Череповецкий район - вдвое меньше – 52 м^2). Данная особенность объясняется тем, что в 17 районах 4 кластера строятся в основном частные дома в связи с преобладанием сельской местности и деревень, где дома, как правило, строятся с большой площадью и на большую семью, а в г. Вологда и

г.Череповец преобладают многоквартирные дома. По количеству построенных квартир в 3 кластере (г. Вологда, г. Череповец) – построено на 2238 квартир больше, чем в 4 кластере.

Таблица 2 – Средние значения показателей и коэффициент вариации по 4 кластерам

Показатели	3 кластер (2 наблюдения)		4 кластер (17 наблюдений)							
	2007 год		2007 год		2008 год		2009 год		2010 год	
	Среднее значение	К-т вариации	Среднее значение	К-т вариации	Среднее значение	К-т вариации	Среднее значение	К-т вариации	Среднее значение	К-т вариации
Ввод в действие жилой площади, кв м	162802,5	0,342	5108,4	0,702	6131,3	0,920	5535,1	1,284	5794,18	1,147
Ввод в действие жилой площади на 1000 человек населения, кв м	538,4	0,311	209,3	0,308	238,6	0,302	201,7	0,295	246,80	0,212
Построено домов	84	0,311	37,6	0,557	37,6	0,557	49,2	1,184	57,12	0,948
Построено квартир	2291,0	0,283	53,1	0,600	53,1	0,600	69,6	1,277	83,35	1,251
Средний размер построенных квартир, кв м	70,4	0,062	95,5	0,164	95,5	0,164	79,7	0,306	70,25	0,331
Построено квартир на 1000 человек населения	3,5	1,127	2,2	0,288	3,2	0,237	2,5	0,329	3,58	0,204
Построено жилой площади населением, кв м	13657,0	0,588	3935,0	0,649	3950,7	0,910	4409,5	1,401	4456,18	0,999
Среднемесячная заработная плата, руб	15570,5	0,159	8748,3	0,115	11063,7	0,104	11605,5	0,117	13407,65	0,141

Сравнив коэффициенты вариации по каждому кластеру, установили, что однородной является совокупность 4 кластера, по следующим показателям, т.к. коэффициент вариации < 33%: ввод в действие жилой площади на 1000 человек населения (коэффициент вариации 30,8%), средний размер построенных квартир (16,4%), количество построенных квартир на 1000

человек населения (28,8%) и среднемесячная заработная плата (11,5%).

Выявленные особенности проявляются и в 2008, 2009 и 2010 годах.

По 4 кластеру определим зависимость ввода в действие жилой площади на 1000 человек населения от среднемесячной заработной платы. Результаты пошагового регрессионного анализа, который был проведен с помощью программы STATISTIKA за 2007, 2008, 2009 и 2010 годы, приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Итоги пошаговой регрессии ввода в действие жилой площади на 1000 человек населения от среднемесячной заработной платы

Период	Уравнение регрессии	Свободный член, b_0		Коэффициент регрессии, b_1		Критерий Фишера		Коэффициент корреляции, R
		t_ϕ	$t_{кр}$	t_ϕ	$t_{кр}$	F_ϕ	$F_{кр}$	
2007 год	$y=0,034 \times x + 179,99$	1,238	2,131	0,203	2,131	1,041	4,54	0,35
2008 год	$y=0,043 \times x + 241,29$	-1,051	2,131	2,100	2,131	4,412	4,54	0,48
2009 год	$y=0,049 \times x - 371,49$	-1,395	2,131	2,167	2,131	4,694	4,54	0,51
2010 год	$y=1,8 \times x - 18754$	-2,187	2,131	2,883	2,131	8,314	4,54	0,65

По итогам регрессионного анализа можно сделать следующие выводы: по t-критерию Стьюдента значимым является только уравнение 2010 года, по F-критерию Фишера значимым является уравнение 2010 года и 2009, самая тесная связь (то есть коэффициент корреляции равен 0,65) присутствует между исследуемыми показателями в 2010 году.

Значимое уравнение регрессии 2010 года можно интерпретировать следующим образом: при увеличении показателя среднемесячная заработная плата всех работников данного кластера на 1000 рублей, ввод в действие жилой площади увеличится на 1800 м².

Таким образом, в результате кластерного анализа выявили 4 кластера с наиболее схожим состоянием первичного рынка жилой недвижимости, а именно 60% муниципальных образований области характеризуются непроявленным рынком жилой недвижимости, 29% - проявленным и только в 7% (областные центры) рынок жилой недвижимости достаточно сформирован.

УДК 336.71:681.51

И.Н. Никитин, студент 651 группы ВГМХА

Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Бовыкина М.Г.

Региональная автоматизированная банковская
информационная система (РАБИС-НП)

В системе организации межбанковских расчетов можно выделить следующие недостатки:

- медлительность проводимых платежей и информации;
- слабая защищенность данных;
- малая автоматизация процессов;
- отсутствие единого центрального информационного центра.

Для решения этих проблем в Банке России разработана и активно внедряется система РАБИС-НП.

Под Региональной Автоматизированной Банковской Информационной Системой (РАБИС-НП) понимается автоматизированная система Банка России, обеспечивающая межбанковские расчеты и автоматизацию сопутствующих учетно-операционных и информационно-аналитических функций для персонала учреждений Банка России с использованием типового программного комплекса (ТПК) «РАБИС-НП».

Подсистемы РАБИС-НП функционируют на следующих объектах Банка России:

- в региональных учреждениях Банка России (ГРКЦ, РКЦ);
- в полевых учреждениях Банка России (ПУ) – в части «АРМ интерфейса с ПУ»;
- в территориальных управлениях (ГУ, НБ) Банка России;
- в территориальных (региональных) центрах информатизации Банка России (ТЦОИ);
- в коллективном центре обработки информации Банка России (КЦОИ).

Для персонала учреждений Банка России подсистемы РАБИС-НП предоставляют автоматизированные рабочие места (АРМ), обеспечивающие:

- внутрибанковские расчеты;
- выполнение кассовых операций;
- функции операционного учета: открытие, закрытие, модификация лицевых счетов, внебалансового учета, получение выходных форм и форм бухгалтерской и статистической отчетности.

РАБИС-НП предоставляет интерфейсы обмена электронными сообщениями для следующих смежных систем:

- кредитных организаций и их филиалов;
- клиентов учреждений Банка России (в т.ч. “особых клиентов”);
- системы МЭР Банка России;
- полевых учреждений и МРХ Банка России;
- ЦОИ АС ЭКР версии 2.0;
- АС «БЭСП» Банка России.

В качестве расчетной системы, РАБИС-НП обеспечивает автоматизацию всех существующих в ЦБ РФ видов межбанковских расчетов:

- взаимные расчеты между учреждениями Банка России, обслуживаемыми одним центром расчетов;
- внутрирегиональные электронные расчеты;
- межрегиональные электронные расчеты;
- расчеты между учреждениями Банка России с оформлением авизо;
- электронные срочные расчеты через систему «БЭСП» Банка России для УБР/ОУР и КО/АУР.

Для персонала учреждений Банка России РАБИС-НП также обеспечивает:

- автоматизацию внутрибанковских расчетов;
- выполнение кассовых операций;
- операционный учет: открытие, закрытие, модификация лицевых счетов, внебалансового учета, получение выходных форм и форм бухгалтерской и статистической отчетности;
- выполнение регламента обработки банковской информации (начало операционного дня, проведение сеансов обработки информации, завершение операционного дня);
- ввод и актуализацию нормативно-справочной информации.

В РАБИС-НП реализована централизованная схема обработки информации, при которой обработка и хранение учетно-операционной информации всего региона ведется исключительно в одном месте – подсистеме обработки информации территориального управления (ОИТУ) КЦОИ. Взаимодействие участников и пользователей системы с КЦОИ осуществляется обменом электронными сообщениями.

Региональная Автоматизированная Банковская Информационная Система (РАБИС-НП) предназначена для автоматизации расчетов в регионе и создания общей информационной среды для функционального взаимодействия всех банковских субъектов региона (ГУ (НБ) ЦБ РФ, УБР, коммерческих банков и их филиалов, не кредитных организаций и других клиентов Банка России) на основе передовых информационных технологий и современных средств связи.

Региональная Автоматизированная Банковская Информационная система обеспечивает обработку всех осуществляемых в системе Банка России видов межбанковских расчетов:

- расчеты между кредитными организациями и клиентами Банка России, счета которых открыты в одном учреждении Банка России;
- расчеты между учреждениями Банка России, обрабатываемыми в одном Центре обработки информации;
- внутрирегиональные и межрегиональные расчеты с использованием полноформатных электронных платежных документов;
- расчеты между подразделениями расчетной сети Банка России, осуществляемые с применением почтовых и телеграфных авизо;
- расчеты через систему БЭСП.

Система РАБИС-НП является составной частью региональной расчетной системы Банка России.

РАБИС-НП основывается на принципах централизованной схемы коллективной обработки информации - обработке расчетных документов от всех учреждений Банка России (УБР) и всех Пользователей системы РАБИС-НП нескольких регионов в одном коллективном центре обработки информации (КЦОИ) в части выполнения полного множества процедур бухгалтерского учета и учетно-операционных работ.

КЦОИ является центральным расчетным узлом системы РАБИС-НП, где обеспечивается автоматизированная обработка информации, управление документопотоками при проведении межбанковских расчетов.

Участниками расчетов и пользователями системы РАБИС-НП являются участники межбанковских расчетов на уровне ТУ, к которым относятся кредитные организации (КО), филиалы кредитных организаций, другие клиенты Банка России, оказывающие друг другу и своей клиентуре расчетные услуги.

Участники расчетов и пользователи системы разделяются по способу их взаимодействия при осуществлении расчетов:

- участники расчетов системы - КО, филиалы КО, других клиентов Банка России, являющихся участниками обмена электронными сообщениями (УЭО) с Банком России;

- пользователи системы - КО, филиалы КО, других клиентов Банка России, направляющих свои платежи через расчетную сеть Банка России в обслуживающее УБР в виде расчетных документов на бумажном носителе.

В системе КОИ участники расчетов и пользователи системы имеют свои банковские счета для расчетов в учреждениях Банка России, т.е. являются клиентами Банка России.

Для проведения расчетов в системе КОИ участник расчетов должен быть зарегистрирован в КЦОИ. КЦОИ производит регистрацию участника расчетов по распоряжению ТУ или обслуживающего участника УБР.

Пользователи системы проводят расчеты в системе КОИ только через обслуживающие их счета УБР. Пользователи системы не регистрируются в КЦОИ и не взаимодействуют с ним. Решение о включении в состав пользователя принимает УБР, регистрируя нового клиента Банка России. Платежи пользователей в КЦОИ направляет/получает УБР в таком же порядке, как и собственные платежи.

Учреждения Банка России направляют свои платежи в систему КОИ для проведения расчетов, либо обеспечивают проведение платежей пользователей системы. Учреждения Банка России также являются участниками расчетов в системе.

Обслуживающий УБР ведет в своем балансе лицевые счета, на которых КЦОИ отражает исполненные платежи участников расчетов и пользователей, обслуживаемых УБР. Лицевые счета обслуживаемым клиентам

(участникам расчетов, пользователям) УБР открывает в учетно-операционной системе ТУ (УОС ТУ) в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета в Банке России.

КО, а также другие клиенты, обслуживаемые в учреждениях Банка России региона, совершают свои расчеты через расчетную систему Банка России в соответствии с условиями Договора на расчетное обслуживание, заключенного с обслуживающими УБР. В Договоре на расчетное обслуживание КО и клиенту УБР определен способ участия в расчетах, т.е. способ взаимодействия при доставке платежных документов в расчетную систему Банка России.

Передача платежных документов Пользователями системы РАБИС-НП в расчетную систему Банка России может осуществляться либо через обслуживающее учреждение Банка России, либо в электронном виде по каналам связи непосредственно в КЦОИ без предварительной обработки платежей в обслуживающем УБР.

Если в Договоре кредитной организации или другого клиента Банка России на расчетное обслуживание предусмотрена возможность передачи платежной информации в электронном виде непосредственно в КЦОИ, то таким Пользователям системы расчетов устанавливается атрибут участника электронного обмена (УЭО) с КЦОИ. Клиент Банка России (не кредитная организация) являющийся участником электронного обмена с Банком России в дальнейшем будет называться «особым клиентом».

В особых случаях, при временном отсутствии у УЭО возможности передачи ЭПД для проведения расчета в КЦОИ (в ТЦОИ для направления в адрес КЦОИ), клиент УБР - УЭО может доставить ЭД в обслуживающее УБР или ТУ на магнитном носителе. УБР или ТУ проверяет магнитный носитель в установленном порядке (антивирусный контроль), после чего ЭД с магнитного носителя, подготовленные УЭО, УБР передает в ТЦОИ с использованием УТП, при этом исполнители УБР или ТУ не осуществляют дополнительный контроль информации в ЭД на магнитном носителе.

УЭО могут предоставлять свои платежные документы на бумажных носителях в обслуживающее УБР для осуществления отдельных видов платежей (например, для осуществления расчетов с применением авизо, для проведения налично-денежных операций, для помещения не оплаченных расчетных документов УЭО в картотеку УБР и т.д.).

УДК 657.471.12

О.С. Носырева, студентка 652 группы ВГМХА

Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Юренева Т.Г.

**Совершенствование учета затрат на оплату труда
в СХПК «Ильюшинский»**

СХПК «Ильюшинский» является коммерческой организацией, созданной учредителями – физическими лицами, основанной на объединении паёв и передаче их в паевой фонд кооператива.

Центральная усадьба СХПК «Ильюшинский» – д. Березник находится на 71 км дороги Республиканского значения Вологда – Медвежье-горск. Пункты сдачи сельскохозяйственной продукции находятся в г. Вологда. Основные направления деятельности – производство молока, зерна, воспроизводство крупного рогатого скота черно-пестрой породы, выращивание и реализация племенного скота.

СХПК «Ильюшинский» является репродуктором по реализации крупного рогатого скота черно-пестрой породы. Растениеводство не является товарной отраслью и предназначено для обеспечения животноводства кормами.

В 2010 году произошла реорганизация предприятия в форме присоединения в соответствии с которой к СХПК «Ильюшинский» переходят все права и обязанности СПК (колхоз) «Свобода – 2» место нахождения которого: Вологодская область, Кирилловский район, с. Колкач. В результате зарегистрировано обособленное подразделение расположенное на территории Кирилловского района с. Колкач, не имеющее самостоятельного баланса, счетов в банках, печати и штампа.

В хозяйстве принята цеховая структура управления (рис. 1). Существуют и тесно взаимодействуют два основных цеха: растениеводства и животноводства. Хозяйство имеет иерархическую систему управления, главные специалисты напрямую подчинены председателю. Возникшие управленческие вопросы и контроль за деятельностью специалистов осуществляется председателем.

В результате анализа экономического состояния СХПК «Ильюшинский» можно сделать вывод, что основное направление производственной деятельности – молочно-мясное скотоводство. Общая земельная площадь СХПК «Ильюшинский» в 2010 г. составила 15491 га, из которых 4021 га (26,1 % от общей земельной площади) занимают сельскохозяйственные угодья. поголовье КРС за период 2006-2010 гг. выросло на 328 голов или 16,5%. Среднегодовая численность работников предприятия в 2010 году составила 171 чел, что на 45 человек (-21,8%) меньше чем в 2006 году. В целом по хозяйству производство является прибыльным.

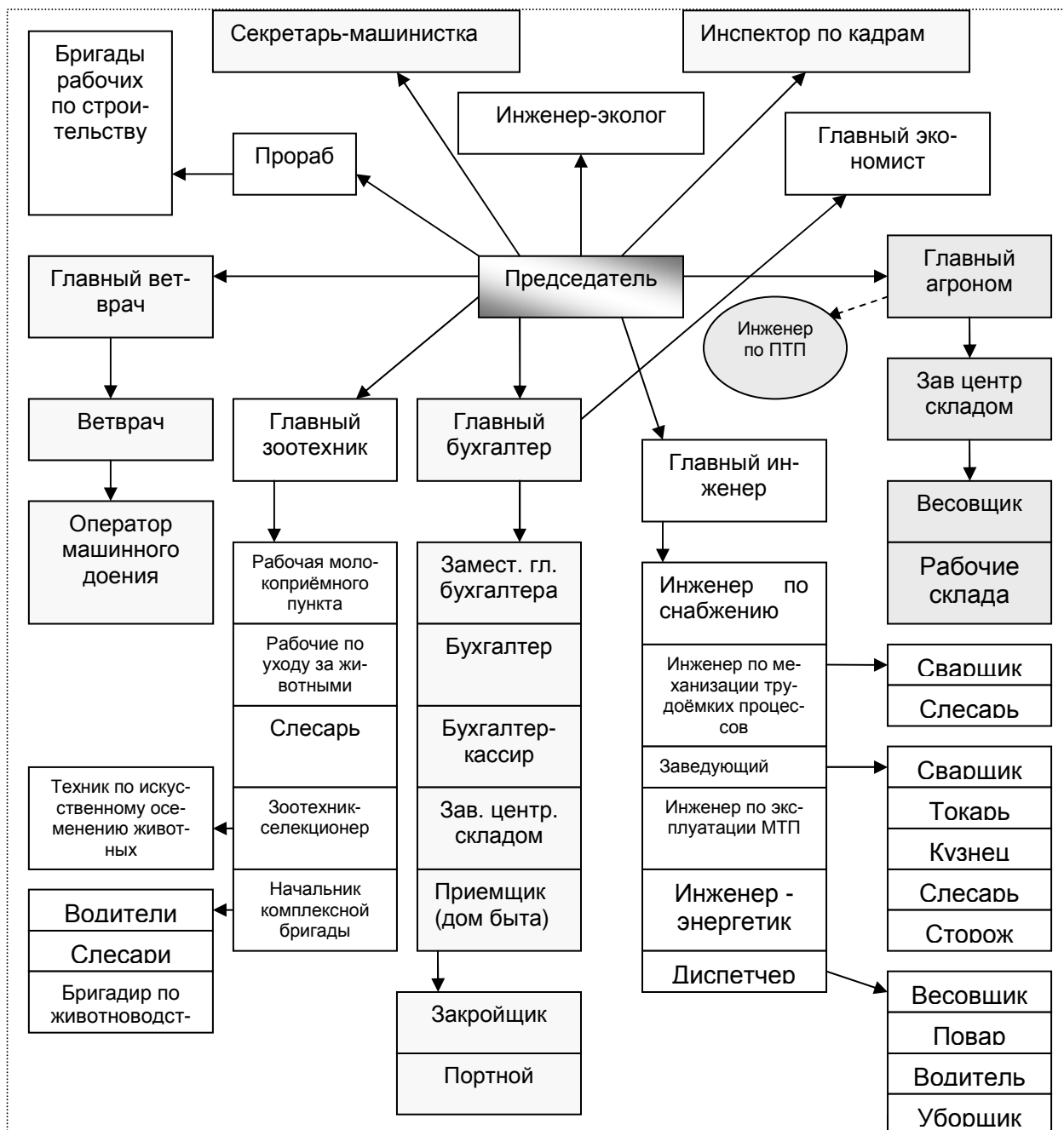


Рис. Структура управления СХПК «Ильюшинский»

Окупаемость затрат с каждым годом уменьшается, и из этого можно сделать вывод, что рентабельность предприятия падает. Деятельность СХПК «Ильюшинский» является рентабельным, но в 2010 году деятельность предприятия была менее эффективна по сравнению с предыдущим годом. Руководству предприятия следует принять меры по недопущению дальнейшего ухудшения финансового состояния и выработать мероприятия по более рациональному управлению капиталом предприятия

В СХПК «Ильюшинский» интегрированная система бухгалтерского учета, которая предусматривает ведение управленческого учета совместно с финансовым учетом по единому плану счетов, и в единой информацион-

ной системе. Управленческий учет представляет собой систему внутрифирменного управления, включающую анализ, планирование, прогнозирование, контроль. Планирование, прогнозирование, анализ на предприятии осуществляет экономист. Можно сказать, что управленческий учет на предприятии развит не достаточно. Система бухгалтерского учета направлена на формирование данных для внешних пользователей (гос. органов). В будущем СХПК «Ильюшинский» следует обратить на это особое внимание, разработать дополнительные формы документов для целей именно управленческого учета и отчетности.

На предприятии сформирована учётная политика, которая состоит из двух частей: для целей бухгалтерского и налогового учета. В приложениях к учетной политике утверждены и используются: план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности; перечень лиц, имеющих право подписи первичных документов; формы первичных учетных документов; график документооборота; план-график инвентаризации; сроки по хранению бухгалтерских документов и лица, ответственные за их сохранность; постоянно действующая комиссия по оценке и списанию с баланса объектов основных средств и нематериальных активов; постоянно действующая комиссия по списанию товарно-материальных ценностей на затратные счета; список подотчетных лиц, порядок и сроки выдачи наличных денежных средств под отчет сотрудникам, порядок оформления отчетов по их использованию; порядок признания доходов; порядок признания расходов. График учетных работ не составлен. План счетов сформирован на основе плана счетов и инструкции по его применению утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2008 №106Н с учетом особенностей производства.

Бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерской службой как структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером. В СХПК «Ильюшинский» составлена унифицированная должностная инструкция для бухгалтера в которой указываются основные права и обязанности работников, она подписана всеми бухгалтерами предприятия.

Система учета централизована, т.е. учетный аппарат организации сосредоточен в главной бухгалтерии, в ней осуществляется ведение всего синтетического и аналитического учета на основе первичных и сводных документов, поступающих из отдельных подразделений организации (ферм, складов и т.д.). В самих подразделениях осуществляется лишь первичная регистрация хозяйственных операций. Централизация учета обеспечивает более действенное руководство и контроль со стороны главного бухгалтера, позволяет целесообразнее распределить труд между работниками учета, более эффективно использовать счетные машины.

Установлена журнально-ордерная и компьютерная технология обработки учетной информации. Аналитический учет ведется в компьютерной программе 1С Бухгалтерия 7.7. Бухгалтерский учет ведется в стандартной версии компьютерной программы, регистры создаются на машин-

ных носителях по формам, предусмотренных программой. Программа обеспечивает любую аналитику и комбинацию данных.

В бухгалтерии работает 9 человек. Бухгалтер в функции которого входит учет заработной платы осуществляет начисления и удержания заработной платы, премий, отпусков, больничных, пособий и других выплат по своему участку, также в его обязанности входит заполнение лицевых счетов и других документов, выписка справок по зарплате, расчет суммы налогов и взносов, проверка правильности и своевременности оформления соответствующих документов и др.

Условия труда устанавливаются коллективным договором, заключенным между трудовым коллективом и администрацией кооператива. Все финансово-хозяйственные операции организации, в том числе и начисление заработной платы документально оформляются и обосновываются. Первичный учет численности персонала осуществляется на основании следующих документов: приказа (распоряжения) о приеме на работу (форма №Т-1); личной карточки (форма №Т-2); приказа (распоряжения) о предоставлении отпуска (форма №Т-6); приказа (распоряжения) о прекращении (распоряжении) трудового договора с работником (увольнении) (форма №Т-8) и др. Для учета затрат труда, выполненных работ и начисления заработной платы в СХПК «Ильюшинский» используется несколько форм первичных документов.

На основании перечисленных документов, которые сдаются в бухгалтерию начальниками подразделений (фермы, РММ, администрация и др.) в начале месяца, следующего за отчетным работники бухгалтерии начисляют основную и дополнительную заработную плату рабочим и служащим. На предприятии существует проблема своевременного, правильного, аккуратного заполнения первичных документов, чтобы минимизировать количество ошибок, можно автоматизировать учет, на всех стадиях движения документа.

При начислении заработной платы руководствуются положением об оплате труда, нормами выработки, расценками, установленными должностными окладами и др. Оплата труда рабочих, занятых на сельскохозяйственных работах в животноводстве, производится в зависимости от условий производства по сдельно-премиальной, повременно-премиальной, аккордно-премиальной системе оплаты труда исходя из установленных норм и расценок. Оплата труда производится по месячным результатам за количество и качество полученной продукции или за продукцию и обслуживание скота. Расценки устанавливаются едиными на год. Из заработной платы рабочих и служащих кооператива производятся определённые удержания, предусмотренные законом.

Данные из первичных документов накапливаются и сводятся в двух направлениях: для начисления и выплаты заработной платы и для накопления затрат (накопительные ведомости по учету затрат). Расчеты по зара-

ботной плате на предприятии учитывают на синтетическом счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». По кредиту счёта отражают суммы начислений, по дебету – удержаний (табл. 1).

Таблица 1 - Корреспонденция по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Содержание операции	Дебет	Кредит
Начисление заработной платы, премий	20 (25, 26)	70
Начисление пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, единовременного пособия при рождении ребенка	69	70
Начисление ежемесячных пособий на детей в возрасте до 16 лет и др.; ежемесячных пособий на детей-инвалидов в возрасте до 16 лет и престарелых, достигших 80 лет	69	70
Начисление заработной платы по капитальным вложениям, осуществленным хозяйственным способом	08	70
Начисление заработной платы по капитальному и текущему ремонтам, выполненным хозяйственным способом	20 (25, 26)	70
Возвращение излишне выплаченной заработной платы	50	70
Выплата заработной платы	70 76	76 51
Удержания налога на доходы с физических лиц из заработной платы	70	68
Удержания перерасхода подотчетных сумм	70	71
Удержания за товары, купленные в кредит, за предоставленные займы, возмещение недостач материальных ценностей и денежных средств	70	73
Удержания по исполнительным листам (штрафы, алименты и др.) и профсоюзных взносов	70	76
Удержано по исполнительному листу	70	76.1
Выдача депонированной заработной платы	76	50

Следует отметить, что выплата заработной платы производится на счета сотрудников организации открытых в Сбербанке. В середине месяца производится выплата аванса в размере 1000 руб. Остальная заработная плата перечисляется на счета в конце месяца. При этом производится одновременно две записи – Дт 70 Кт 76 и Дт 76 Кт 51.

Таким образом, учет в СХПК «Ильюшинский» организован на должном уровне. Сформирована учетная политика в соответствии с законодательством.

Можно предложить следующие направления совершенствования учета в СХПК «Ильюшинский».

✓ Составить график учетных работ, это распределение учетных работ между учетными работниками. График будет способствовать рациональному использованию рабочего времени и повышению производительности учетного труда, создаст условия для ритмичной работы и повы-

шает ответственность каждого учетного работника за качество и сроки выполнения определенных работ. В графике указываются: календарный план работы каждого учетного работника; сроки и содержание учетных работ каждой учетной ячейки; сроки составления, рассмотрения и представления отчетности. Его утверждает главный бухгалтер предприятия.

- ✓ Исключить из рабочего плана счета по созданию резервов, так как в соответствии с учетной политикой организация не создает резервы, так же следует исключить счета 15 и 16 так как они не используются

- ✓ Составить должностные инструкции на каждого работника бухгалтерии, в которых указать конкретные обязанности в соответствии с выполняемыми функциями на предприятии, для избежания разногласий

- ✓ Совершенствование графика документооборота: уточнить, утвердить и ввести в действие график документооборота первичных учетных бухгалтерских и налоговых документов, оформляющих текущие хозяйственные операции (уточнить перечень первичных документов; сроки предоставления, обработки, сдачи в архив документов; ответственных лиц и др). Так как в утвержденном на данный момент времени графике, отражена не вся необходимая информация. Уточнение приведет к обеспечению своевременного и качественного оформления первичных документов по всем хозяйственным операциям компании; обеспечение полноты и достоверности бухгалтерской и налоговой отчетности. Повышение качества и обеспечение достоверности бухгалтерского и налогового учета компании; исключение налоговых и штрафных санкций к компании со стороны налоговых органов и контрагентов.

- ✓ Изменение распределения обязанностей и сокращения численности работников бухгалтерии, так как используемая с 2008 года программа (1СБухгалтерия) упростила и ускорила обработку документов и формирования отчетности, также сократилось общее количество работников предприятия (-21,8%). В этом случае будет целесообразно сократить количество работников бухгалтерии (например, на 1 человека) и распределить обязанности между оставшимися, одновременно увеличить заработную плату путем перераспределения освободившихся средств (при увольнении) пропорционально изменившимся функциям.

- ✓ Пояснение ответственным работникам и специалистам правил оформления соответствующих документов, так как документы иногда заполняются несвоевременно или не полностью.

- ✓ Автоматизация учета на фермах позволит получать информацию более оперативно, упростить и ускорить работу и качество заполнения документов, как ответственных лиц за составление документов по зарплате так и бухгалтеров (табл. 2).

Таблица 2. - Расчет стоимости автоматизации ферм в СХПК «Ильюшинский»

Вид расходов	Цена, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
Компьютер	12000	5	60000
Составляющие (монитор, мышь, клавиатура, кабель, программное обеспечение и др.)	15000	5	75000
Установка, подключение	10000	1	10000
Обучение	300	5	1500
Итого			146500

✓ Помимо основного заработка существует система доплат и надбавок, премий, призванная обеспечить повышение квалификации, интенсивности труда выполнение трудовых обязанностей в определенных условиях, возмещение дополнительных затрат труда, компенсацию потерь в зарплате, а также проявление инициативы при выполнении поручений и заданий. Для стимулирования работников животноводства можно предложить ввести доплаты за достижение надоя более 6500 кг. в месяц от коровы (операторам машинного доения), за качественное смешивание кормов, за своевременную подачу кормов, за соблюдение рационов при кормлении (работникам звена по приготовлению и раздаче кормов)

✓ Премирование за экономию материальных ресурсов. Это будет способствовать экономии и рациональному использованию топливно-энергетических и других материальных ресурсов. Премии работникам за экономию материальных, трудовых и прочих ресурсов начисляются исходя из фактической стоимости экономии, подтвержденной данными бухгалтерского учета и показаниями приборов. На выплату таких премий направлять до 50% суммы экономии указанных ресурсов (с сохранением установленных ранее принятыми решениями более высоких размеров суммы экономии, направляемой на выплату премий). Данные премии выплачивать сверх премий, установленных за основные результаты финансово-хозяйственной деятельности

✓ Подробное отражение всех доплат в расчетном листке работника. Это даст возможность каждому работнику иметь реальное представление о своем заработке

✓ Кадровое планирование. В СХПК «Ильюшинский» как такого кадрового планирования нет. Для прогнозирования расходов удобно опираться на конкретные планы по работе с персоналом в компании. Такие планы могут иметь разные форматы, и каждый специалист по персоналу разрабатывает свои, удобные для него в планировании формы.

Совершенствование учета затрат на производство молока в ФГУП «Учхоз «Молочное» им. Н.В. Верещагина

Молочно-продуктовый комплекс является одним из важнейших структурных элементов агропромышленного комплекса Российской Федерации, а молочное скотоводство - одной из ведущих сельскохозяйственных отраслей. Наряду с обеспечением населения страны молочной продукцией молочно-продуктовый комплекс является основным поставщиком молодняка для доращивания и откорма крупного рогатого скота. Молочное скотоводство поставляет для растениеводческих отраслей ценное органическое удобрение - навоз. Свиноводство использует молоко для поросят раннего возраста.

Несмотря на засушливое лето, по предварительным оценкам объем российского рынка молока и сливок в 2010 году в натуральном выражении сократился всего на 0,4% и по сравнению с предыдущим годом остался в пределах 4,4 млн. тонн. На рынке доминирует отечественный производитель. На его долю приходится 97,9%. Доля импорта составила 2,1%.

В настоящее время мы ежегодно потребляем около 230 кг молочных продуктов на душу населения, при этом по культуре потребления молока Россия может быть сравнима со странами Северной Европы, где норма составляет примерно 370-380 кг на душу населения.

По оценкам специалистов, к основным путям повышения экономической эффективности молочного скотоводства относятся: интенсификация отрасли посредством создания современной материально-технической базы; соответствующее ветеринарно-зоотехническое обслуживание поголовья; создание прочной кормовой базы; совершенствование концентрации и специализации молочного скотоводства; развитие селекции в молочном направлении; внедрение эффективных методов воспроизводства маточного поголовья; внедрение интенсивных технологий производства молока, наиболее эффективных форм и прогрессивных методов организации труда и стимулирование повышения его производительности; поиск выгодных каналов сбыта; агропромышленная интеграция и кооперация в производстве молочной продукции. При этом рост производства должен быть обеспечен, прежде всего, в результате повышения продуктивности животных. При наличии необходимых условий (обеспечение кормами, квалифицированными кадрами и т.д.) будет увеличиваться и их поголовье.

Важную роль в решении поставленных задач должен играть точный и своевременный учет затрат и выхода продукции молочного скотоводст-

ва. Первостепенное значение имеет правильно организованный учет затрат в отрасли.

Актуальность проблемы совершенствования организации производства продукции и учета затрат в молочном скотоводстве определила выбор темы статьи.

Цель исследования заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию учета затрат в молочном скотоводстве и организации производства молока на примере ФГУП «Учхоз «Молочное».

ФГУП «Учхоз «Молочное» расположено по адресу: г. Вологда, п. Молочное, ул. Панкратова, 8. Тел. 76-15-86.

Целями создания предприятия являются выполнение работ, оказание услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли, а также организация обучения рабочим профессиям студентов ВГМХА им. Н.В. Верещагина, производственной стажировки слушателей повышения квалификации. Функции учредителя предприятия осуществляет Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Размер уставного фонда предприятия 100.000 руб. (Сто тысяч рублей). ФГУП «Учхоз «Молочное» создано на базе Племсовхоза (Госплемзавода) Вологодского молочного института «Молочное», организованного в соответствии с распоряжением СНК СССР « О развитии животноводческих совхозов» от 11.08.1930.№799.

Основа экономики района - сельскохозяйственное производство, которое ориентировано на молочное животноводство, кормопроизводство, выращивание зерновых и зернобобовых культур, льна.

Данное предприятие находится в умеренно-континентальном климате со сравнительно теплым, коротким летом и длинной зимой. С учётом природных условий анализируемое предприятие может успешно выращивать зерновые и кормовые культуры, заниматься производством молока и мяса.

Проведя финансовый анализ ФГУП «Учхоз «Молочное» можно сделать вывод, что финансовое состояние предприятия ухудшилось. Это видно из большинства показателей. Показатели, ликвидности, платежеспособности, деловой активности значительно отстают от нормативных значений и в сравнении с предшествующим годом имеют негативные тенденции. Положительной оценки заслуживает то, что предприятие в 2010 году имеет собственные оборотные средства и чистый оборотный капитал в отличие от 2006 года.

Положительной оценки заслуживает превышение суммы кредиторской задолженности над дебиторской. То есть ФГУП «Учхоз «Молочное» получает дополнительный бесплатный источник финансирования.

ФГУП «Учхоз «Молочное» финансово неустойчиво, то есть деятельность предприятия нестабильна в долгосрочной перспективе и находится в высокой степени зависимости от своих кредиторов.

ФГУП «Учхоз «Молочное» неликвидно и неплатежеспособно. Это

видно из коэффициента абсолютной ликвидности, промежуточного коэффициента покрытия и коэффициента текущей ликвидности. То есть предприятие неспособно своевременно и в полном объеме рассчитаться по всем своим внешним обязательствам имеющимися активами.

Таким образом, финансовое состояние ФГУП «Учхоз «Молочное» находится на низком уровне.

Показатели рентабельности характеризуют доходность деятельности и мы рассматривали их в динамике за 5 лет. В период с 2006 г. по 2009 г. данные показатели ФГУП «Учхоз «Молочное» увеличились более чем в два раза, но в 2010 году мы наблюдаем значительное снижение данных показателей, что свидетельствует о понижении эффективности деятельности организации.

Процесс производства является важнейшей стадией кругооборота средств предприятия. В ходе этого процесса предприятие, расходуя находящиеся в его распоряжении ресурсы (материальные, трудовые, финансовые), формирует себестоимость изготавливаемой продукции, что в конечном счете при прочих равных условиях определяет финансовый результат его работы.

Правильная организация учета затрат на производство не только обеспечивает действенный контроль за эффективным использованием предприятием находящихся в распоряжении основных производственных средств, производственных запасов и других ресурсов, но и позволяет ему предупредить возможность конфликтных ситуаций во взаимоотношениях с представителями налоговой службы по вопросу налогообложения прибыли.

В бухгалтерском учете особая роль отводится первичному учету и в отрасли животноводства используется большое количество разнообразных первичных документов, на основании которых производится все последующие записи в учете.

В первичном учете по молочному стаду используется большое количество разнообразных документов, на основании которых производятся все последующие записи в бухгалтерском учете. Можно выделить следующие группы первичных документов: документы по учету затрат труда, по учету предметов труда, по использованию средств труда, по учету выхода продукции.

В настоящее время на предприятии ФГУП «Учхоз «Молочное» осуществляется переход на автоматизированную форму учета 1С «Универсал 7.7». Данная программа является прикладным продуктом, функционирующим на платформе «1С:Предприятие 7». Главными преимуществами указанного программного комплекса являются: ориентированность на специфику деятельности сельскохозяйственных предприятий, наглядность интерфейса, продуманная справочная система, формирование единой базы данных по всем подразделениям предприятия или по всем хозяйственным

единицам холдинга, ведение учета затрат как по всем субъектам сразу, так и по каждому в отдельности, причем в необходимых разрезах.

Под автоматизацией рабочего места понимается специализированная диалоговая человеко-машинная система программно – аппаратных средств, используемых бухгалтером на всех этапах технологии автоматизированного решения учётно-экономических задач.

Данный программный продукт разработан для автоматизации оперативного, бухгалтерского, налогового и управленческого учета в производственных предприятиях, прежде всего в пищевой и перерабатывающей промышленности, сельском хозяйстве. Благодаря гибким механизмам настроек возможно использование в других отраслях: от оптовой и розничной торговли до сферы услуг.

Программный продукт позиционируется как «готовое решение» для отрасли. Количество рабочих мест от одного до нескольких десятков. Отраслевая специфика и отличительные особенности программы 1С «Универсал 7.7»:

- Расчет заработной платы «от первичного документа», ее распределение с учетом отраслевой специфики.
- Учет материалов, товаров, готовой продукции и услуг в нескольких единицах измерения с возможностью перерасчета из одной в другую.
- Учет поступления, наличия и расхода сырья (например, молока) с учетом качественных характеристик.
- Учет наличия и движения животных и продукции животноводства.
- Обработка путевых (учетных) листов водителей и трактористов.

Распределение услуг автотранспорта (тракторного парка).

- Формирование книг покупок и продаж в автоматизированном режиме. Удобные механизмы разнесения оплаты.
- Закрытие счетов вспомогательного производства, накладных расходов пропорционально количественным или стоимостным параметрам.

При автоматизации учета затрат на производство на базе ПЭВМ по всем счетам затрат обычно организуется одно АРМ бухгалтера. Особенностью организации учета затрат на производство является то, что данный участок учета широко использует информацию от других АРМов (по учету материальных ценностей, денежных средств, расчетных операций и др.), так как расход соответствующих средств отражается на дебете счетов затрат на производство. А поступление продукции – по кредиту. Кроме того, АРМ бухгалтера по учету производства должно быть тесно взаимосвязано с АРМами в подразделениях, поскольку сводный учет затрат на производство целиком базируется на данных учета затрат в подразделениях.

До приобретения программы 1С «Универсал 7.7.» ФГУП «Учхоз «Молочное» в своей деятельности использовало программу «Пролог», большое количество операций приходилось производить вручную, например, закрытие 20 счета.

На предприятии не было предусмотрено унифицированной формы для закрытия счета и из года в год применялись различные бухгалтерские справки, информация которых не могла использоваться для учета, контроля и анализа отклонений фактической себестоимости от плановой, что является очень важным для сельскохозяйственных предприятий. Программа 1С «Универсал 7.7.» предусматривает стандартный набор методов закрытия счетов, который может быть при необходимости пополнен пользователем.

В форме редактирования метода закрытия счета реализованы переключатели, позволяющие формировать по умолчанию формулу метода распределения закрываемой суммы (суммы распределения) по счетам закрытия:

- пропорционально оборотам (проводки бух. учета)
- отклонений и транспортно-заготовительных расходов (ТЗР): закрытие отклонение стоимости материалов и ТЗР с учетом сальдо пропорционально показателям (сальдо, обороты) счетов
- по фактической себестоимости (документ количественного учета): распределение фактических затрат осуществляется на основании документа количественного учета (согласно доле, указанного для счета закрытия количества в общем количестве) и данных о фактических затратах;
- по планово-учетным ценам: на счет закрытия относится сумма из количественного документа, рассчитанная по учетной цене;
- отнесение суммы распределения на один счет: вся распределяемая сумма относится на один счет закрытия (например, закрытие финансового результата на прибыли/убытки);
- списание расходов будущих периодов: не используется в текущей версии (перенесено в регламентные документы);
- пропорционально сумме количественного документа: распределение фактических затрат осуществляется на основании документа количественного учета (согласно доле, указанной для счета закрытия суммы в общей сумме документа количественного учета) и данных о фактических затратах;

В результате внедрения автоматизированной системы появилась возможность получать аналитическую информацию о затратах в разрезе различных видов (статей) затрат, собирать затраты по всем подразделениям, а также контролировать их. Учет затрат и расчет фактической себестоимости в системе ведутся по видам продукции и услуг вспомогательного производства. Реализована возможность получения информации для принятия обоснованных экономических решений в области ценообразования, управления затратами и оптимизации производственной программы.

Инвестиционные проекты Вологодской области: надежды, реалии и возникающие проблемы на примере проекта «Индустриальный парк «Шексна»

Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямых инвестиций в определенный объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами.

Принимая и реализуя инвестиционный проект, инвестор рассчитывает на определенный результат, но даже хорошо просчитанный проект может дать неожиданные результаты.

Вологодская область обладает высоким инвестиционным потенциалом и реализует множество инвестиционных проектов в разных отраслях.

Рассмотрим крупный инвестиционный проект области, реализуемый в настоящее время, это «Индустриальный парк «Шексна».

Проектом «Индустриальный парк «Шексна»" предусматривается создание высокоорганизованного пространства, оснащенного многофункциональным «пакетом» инфраструктур, необходимого для привлечения юридических лиц, способных внедрять современные технологии в промышленности и производить новые виды высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции.

Цели проекта создания индустриального парка «Шексна»:

- диверсификация экономики на основе создания современных высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью, увеличение поступлений в бюджеты всех уровней;
- увеличение производства продукции стройиндустрии для обеспечения роста жилищного строительства;
- повышение конкурентоспособности формируемых в России автомобильных кластеров за счет создания ряда производств в индустриальном парке.

Основное промышленное ядро индустриального парка будет сегментировано по следующим *видам деятельности*:

- Высокоточная металлопереработка;
- Производство продукции стройиндустрии;
- Производство автомобильных компонентов.

Уникальность территориального расположения индустриального парка состоит в его нахождении на пересечении всех видов транспортных коммуникаций: железные и автомобильные дороги федерального значения,

Волго-Балтийский водный путь и воздушный коридор Европа - Азия, что позволяет собрать многофункциональный "пакет" инфраструктур.

С 2006 года область начала проводить опережающее финансирование и закладывать строительство инфраструктуры, подчиненной интересам проекта по созданию индустриального парка:

- выполнены: топоъемка, инженерно-геологические и инженерно-гидрологические изыскания территории индустриального парка,
- выполнена часть проектно-изыскательских работ по объектам коммуникаций,
- осуществляются строительно-монтажные работы по объектам коммуникаций (электроэнергия, газ, водоснабжение хозяйственно-питьевое и производственное, канализация бытовая), ведется строительство автомобильных дорог по территории индустриального парка и автостоянки на 95 автомобилей,
- принято соответствующее инвестиционное законодательство,
- принято постановление Правительства области о создании специализированной управляющей компании ГУ ВО "Дирекция индустриального парка",
- переведены земли запаса и земли сельскохозяйственного назначения в земли промышленности,
- проведена реконструкция отвода дороги 1-ой категории от федеральной трассы протяженностью 6 км,
- построена автодорога до индустриального парка и по его территории,
- построен административно-бытовой корпус. [1]

Предпринятые Правительством области меры по созданию объектов инфраструктур повлекли ответную реакцию со стороны бизнеса. 8 июня 2007 года официально зарегистрировано ЗАО "Северсталь" - Трубопрофильный завод Шексна". На данном заводе производятся круглые, квадратные и прямоугольные трубы диаметром сечения от 127 мм до 426 мм. Объем производства до 250 тыс. тонн в год. Запуск нового производства состоялся 4 июня 2010 года. 14 ноября 2007 года в рамках индустриального парка зарегистрировано предприятие по производству легких стальных конструкций (ЗАО "Северсталь Стальные решения").

Проект создания индустриального парка получил поддержку:

- федеральных органов исполнительной государственной власти: Министерства транспорта РФ; Министерства промышленности и энергетики РФ; Министерства экономического развития и торговли РФ;

- ведущих компаний России: ОАО РАО "ЕЭС"; ОАО "РЖД"; ОАО "Газпром"; Череповецкий металлургический комбинат ОАО "Северсталь"; ОАО "Ростелеком"; ОАО "Череповецкий порт" и др.;

- финансовых, кредитных и страховых организаций: Сбербанк РФ; Севергазбанк; Промэнергобанк; Банк Москвы; Росгосстрах; Жаско; СК "Шексна" и др. [1]

Размещение нового производства на территории парка позволит обеспечить комплектуемыми новые и объявленные предприятия автомобилестроения в радиусе до 1000 км.

Ожидаемая максимальная производительность предприятий составит 2, 6 млн. тонн различной металлопродукции и около 1, 5 млн. тонн продукции деревопереработки в год.

Индустриальный парк «Шексна» создаст до 5000 новых рабочих мест. При поступательной реализации проекта предполагается освоение около 257 тыс. кв. м. жилой застройки (основные площадки развития жилого строительства: Нифантово, Шексна (Лютчик), Сямичи).

Финансирование и строительство инфраструктуры Индустриального парка «Шексна» ведется с 2006 года. Выполнен перевод земель запаса и земель сельскохозяйственного назначения в земли промышленности (400 га), осуществляется процедура перевода земель лесного фонда в размере 1600 га в земли промышленности. Проведены теплосъемка, инженерно-геологические и инженерно-гидрологические изыскания территории парка.

Построено:

- административно-бытовой корпус,
- отвод дороги «Нифантово-Пача» от федеральной трассы А-114 «Вологда-Новая Ладога»,
- автодорога до индустриального парка (Южный проезд, протяженность 1,5 км.),
- линия ВЛ-10 кВ от ПС 110/10кВ «Нифантово»,
- водопровод хозяйственно-бытового назначения. [1]

Ожидалось, что с выходом предприятий-участников на проектную мощность к 2010-2011 годам: численность персонала на предприятиях индустриального парка «Шексна» составит около 5 тыс. человек, возможно дополнительное привлечение работающих в обслуживающей сфере численностью около 1,5 тыс. человек. Хотя первоначально планировалось, что в ИП «Шексна» будет занято порядка 10 тыс. человек.

Общий объем финансирования объектов инфраструктур индустриального парка "Шексна" составляет около 3 млрд. рублей - средства областного бюджета. Инвестиции в этот парк уже составили: Со стороны группы «Северсталь» - около 5 млрд. рублей; Со стороны регионального бюджета – около 800 млн. руб.

Субъекты индустриального парка имеют возможность осуществлять деятельности в особом режиме. Его суть заключается в законодательном обеспечении применения льготных налоговых режимов. В части региональных налоговых льгот для предприятий, которые будут располагаться в индустриальном парке, планируется 5-летнее снижение ставки налога на

прибыль (на 4%), освобождение от транспортного налога и налога на имущество.

Мировой экономический кризис внес поправки в развитие проекта. Так снизился объем инвестиций направляемых в проект, вместе с тем и темпы строительства и производства также снизились. Но, тем не менее реализация проекта не была приостановлена и развитие индустриального парка продолжается, хотя и более низкими темпами.

Существует ряд проблем, связанных с данным проектом.

Во-первых, данный проект не привлекает иностранных инвесторов. Так как их пугает «монопольная власть» крупных российских компаний: Газпром, РАО «ЕЭС» и др. Кроме того, экономика России, и области в частности, сильно увязана с политикой, что также пугает иностранных инвесторов. Так же они считают, что российские компании используют «грязную» политику ведения бизнеса и часто не могут вести дела честно. Вызывает у инвесторов недоверие и достоверность публикуемой информации, кроме того возможность открытия иностранного предприятия на территории парка отсутствует.

Во-вторых, создание парка должно способствовать развитию малого бизнеса, но большой интерес крупных предприятий и высокая конкуренция с их стороны могут не позволить развиваться малым предприятиям. У крупных, развитых предприятий есть проверенные технологии, они пользуются авторитетом и доверием, кроме того, их инвестиционные возможности зачастую выше, чем у малых предприятий.

В-третьих, существует вероятность того, что парк станет придатком крупных российских компаний, в частности «Северстали», и не сможет развиваться как самостоятельный промышленный объект. Это связано в первую очередь с большим вливанием капитала со стороны «Северстали», что позволяет ей диктовать свои условия, как одного из основных инвесторов проекта. Кроме того, сильное давление может оказывать и правительство Вологодской области, тоже как основной инвестор.

Таким образом, не смотря на позитивные тенденции в осуществлении данного проекта, существуют и видимые проблемы, которые Правительство Вологодской области предпочитает не афишировать.

Литература:

1. <http://vologda-oblast.ru> – официальный сайт Правительства Вологодской области.

Цикличность развития экономики, кризисы 1998 и 2008 годов

Как известно, в движении общественного производства есть годы, когда рост общего объема производства происходит очень быстро, в другие годы - медленнее, иногда происходит спад. Периодически повторяющиеся за определенный промежуток времени колебания в движении общественного производства означают «циклический» характер его развития. Природа цикла сейчас является одной из самых спорных и малоизученных проблем, поэтому данная тема является особенно актуальной.

Диапазон единичного цикла охватывает движение экономики от одного кризиса к другому, или от одной точки взлета («бума») к другой. Таким образом, главной фазой экономического цикла является кризис.

Проанализируем особенности кризисов 1998 и 2008 гг. в России.

Экономический кризис 1998 года в России был вызван невозможностью расплачиваться по долгам. В 1997 году произошел обвал экономик «азиатских тигров» (Южной Кореи, Сингапура, Гонконга и Тайваня), стоимость барреля нефти в 1996-98 гг. упала с \$22 до 12\$, произошел отток инвестиций из развивающихся экономик. В бюджете России образовался дефицит, и власти начали заимствовать деньги у иностранных и внутренних кредиторов, создав пирамиду ГКО. В определенный момент времени правительству стало нечем платить хотя бы проценты по долгам. 17 августа 1998 года в России был объявлен дефолт по ГКО. В августе-сентябре произошла девальвация, рубль подешевел относительно доллара в 3 раза. В результате кризиса 1998 года обанкротилась половина банков, малый и средний бизнес были на грани уничтожения. Доверие к властям было подорвано. Над Россией нависла угроза национальной безопасности.

В основе сегодняшнего международного экономического кризиса находится нарушение механизма воспроизводства. Движение стоимости из реального сектора экономики переместилось в финансовый и кредитно-банковский сектора. Финансово-кредитная политика, на которую делается упор при обосновании причин современной кризисной ситуации, играет решающую роль в развитии экономики.

Последствия экономического кризиса в России в 2008 году велики. Рассмотрим некоторые из них.

Капитализация российских предприятий снизилась за сентябрь-ноябрь 2008 г. на три четверти; золотовалютные резервы сократились на огромную величину; банковские вклады населения снизились впервые за

многие годы даже в номинальном выражении почти на 10%; обанкротилось несколько крупных инвестиционных и коммерческих банков.

Намного быстрее, чем в других странах, кризис перекинулся в реальный сектор экономики. Наблюдается снижение объемов промышленной и строительной продукции, ухудшение в черной металлургии.

Таким образом, Россия оказалась одним из самых слабых звеньев мировой экономики, как и в период кризиса 1998 г.

Сравнивая кризис 1998 года с кризисом 2008–2009 годов, можно заметить существенное отличие. Кризис 1998 года отличался резким спадом и быстрым выходом из сложившейся ситуации. Нынешний глубже, продолжительнее и повлек за собой более серьезные последствия. Необходимо так же отметить что российская экономика 2008 года значительно отличалась от экономики 1998 года, как по уровню доходов, резервов так и по производственному потенциалу.

Динамика ВВП в целом, показывает, что после распада СССР вплоть до I кв. 1999 года темпы роста ВВП были отрицательными. Поэтому, период 1998-1999 годов представляет собой продолжение экономического спада предшествующих лет. В этом, состоит основное различие в протекании экономических кризисов в 1998 и 2008 годов.

В 1998 году кризис, охватывал территорию России, а сейчас текущий кризис имеет глобальный масштаб.

Основная особенность ситуации, сложившейся в 2008 году, состоит в том, что произошло значительное сокращение внешнего спроса, что повлекло обвальное падение цен на основные товары российского экспорта. И в 1998 году наблюдалось ухудшение мировой конъюнктуры, которое выражается в снижении цен на товары российского экспорта, но существенного ухудшения мировой экономики не произошло, спрос на продукцию российского ТЭК, металлургии и химии сохранялся.

Кризис 2011 года развивается более плавно и равномерно. При этом, так же как и десять лет назад, распространение кризисных явлений идет в классической последовательности: вначале кризис ощущают банки и финансовые компании, затем производство и торговлю.

Как уже отмечалось, одно из основных различий рассматриваемых кризисов заключается в динамике экономических показателей в предшествующее время. Так, если кризисные явления 1998-1999 годов представляют собой продолжение многолетнего спада, то конца 2008 года - начала 2009 года, наоборот, постепенного развития после многолетнего роста. Это существенное различие выражается в темпах экономического спада: в 1998-1999 годов они должны быть меньшими по сравнению с 2008-2009 гг. Иными словами, спад конца 2008 года - начала 2009 года может иметь более сильное проявление, чем десять лет назад. Кроме того, об этом свидетельствует скорость, с которой протекает кризис начала 2008 года.

Однако любой кризис имеет и положительные моменты. Кризис — это возможность улучшить экономику страны. Происходит «естественный отбор» остаются только жизнеспособные предприятия, проводящие эффективную политику, а неконкурентоспособные уходят с рынка.

УДК 657.006.032(470)

А.В. Прудниченкова, студентка 641 группы ВГМХА
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры
финансов и кредита Селина М.Н.

Переход России на МСФО

Что такое МСФО?

Бухгалтерский учет традиционно называют языком общения бизнеса. Интернационализация бизнеса обуславливает и необходимость интернационализации языка его общения, как в прямом, так и в переносном смысле, т.е. как языка непосредственного общения участников, так и понятных всем участникам правил, по которым будут составляться документы, необходимые для делового общения.

Для решения этой задачи в 1973 г. в результате соглашения профессиональных организаций 10 стран (Австралии, Канады, Франции, Германии, Японии, Мексики, Нидерландов, Великобритании, Ирландии и США) была создана международная профессиональная неправительственная организация - Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB). В 1983-2000 г. ее участниками являлись все члены Международной Федерации бухгалтеров. В 2001 г. был сформирован Совет по международным стандартам бухгалтерской отчетности (IASB), который стал правопреемником Комитета в реализации функции по разработке международных стандартов. Совет одобрил существовавшие на тот момент МСФО (IAS), а выпускаемые в настоящее время стандарты называются IFRS. Таким образом, в систему МСФО входят два вида стандартов - IAS и IFRS.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) - это совокупность общепринятых правил квалификации, признания, оценки и раскрытия хозяйственных операций и финансовых показателей для составления финансовой отчетности хозяйствующими субъектами большинства стран мира.

Сегодня МСФО признаны глобальными стандартами во всем мире. Европейский союз отказался от разработки собственных директив по вопросам финансовой отчетности и с 1 января 2005 г. все европейские компании, чьи ценные бумаги обращаются на финансовых рынках Европы, обязаны готовить консолидированную отчетность в соответствии с принципами МСФО. В США, где существуют собственные стандарты бухгал-

терского учёта (US GAAP), в августе 2008 года Комиссией по ценным бумагам и биржам был представлен предварительный план перехода на МСФО. В соответствии с этим планом, с 2010 года транснациональные американские компании будут в обязательном порядке предоставлять отчётность по МСФО, а с 2014 года формирование отчётности по МСФО станет обязательным для всех американских компаний.

МСФО представляют собой систему документов, состоящую из:

- предисловий к положениям по МСФО, где изложены цели и задачи органа, занимающегося их разработкой, разъяснен порядок применения МСФО;

- разъяснений принципов подготовки и представления финансовой отчетности, которые определяют основы составления и представления финансовой отчетности;

- стандартов и разъяснений (интерпретаций) к ним. Наиболее близким российским аналогом стандартов являются Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), утверждаемые Министерством финансов РФ.

Каждый из указанных документов имеет собственное значение, но, являясь элементом системы, не может применяться отдельно от остальных ее составляющих. [1]

Переход России на МСФО.

Интеграция российского бизнеса в мировую экономику, сохранение традиционных и поиск новых рынков сбыта продукции российского производства, создание условий для привлечения иностранных инвестиций в страну, присоединение России к ВТО — все эти процессы диктуют необходимость изучения и использования в экономическом общении универсального языка, понятного миру — международных стандартов финансовой отчетности. Внедрение МСФО в России даст возможность российским компаниям повысить доверие иностранных инвесторов за счет повышения прозрачности и надежности финансовых отчетов и сопоставимости их с теми, которые применяются в западных компаниях. Очевидно, что заинтересованная в росте своей капитализации компания, которая думает об акционерах, решает не только сиюминутные, но и долгосрочные задачи (а именно отчетность, составленная по МСФО, снабжает пользователей информацией не только о прошлом и настоящем, но и о будущем), будет желанным объектом для инвестирования.

Между тем такой переход способен оказать положительное влияние и на экономику России в целом, например, по следующим направлениям: приток иностранных инвестиций в российскую экономику; улучшение имиджа российского бизнеса; интеграция экономики России в систему мирохозяйственных связей. [2]

Перечислим факторы, препятствующие массовому переходу на МСФО:

1. *Нехватка квалифицированного персонала.* В настоящее время на рынке труда недостаточно специалистов по МСФО, поэтому немногие российские предприятия готовят международную отчетность самостоятельно, а в основном обращаются к консалтинговым и аудиторским компаниям. Сюда же можно отнести языковую проблему: официальный язык МСФО – английский, а быстро научить российских бухгалтеров английскому языку невозможно, поэтому необходим официальный перевод МСФО.

2. *Отсутствие прозрачности.* Отчетность по МСФО должна быть прозрачной, в частности раскрывать информацию о холдинговых структурах и реальных владельцах бизнеса. Многие российские компании и их собственники к этому не готовы. В России преобладают холдинги, которые юридически не организованы в группы, фактически они подконтрольны одному или нескольким частным владельцам. В этом случае для корректной консолидации по МСФО необходимо пересмотреть структуру группы;

3. *Высокие затраты.* Наиболее существенными затратами на подготовку отчетности по МСФО являются расходы на наем и обучение персонала, а также на консультационные и аудиторские услуги. Зарплаты специалистов, знающих МСФО и имеющих сертификаты, подтверждающие эти знания, гораздо выше, чем у прочих финансовых специалистов. Обычно затраты наиболее высоки при переходе на МСФО, но после внедрения системы международного учета они снизятся. [3]

Каждое государство вправе самостоятельно решать, следует ли внедрять на его территории МСФО и, если следует, какую стратегию перехода предпочесть. Теоретически возможны два основных способа внедрения международных стандартов: "метод шоковой терапии" и "метод планомерного продвижения".

В России необходимость перехода на МСФО на государственном уровне впервые была зафиксирована в 1997 г. в Послании Президента РФ Федеральному Собранию, а чуть позже и в указе Президента РФ от 03.04.1997. Указанными документами была поставлена задача "разработать и утвердить программу перехода с 1998 г. на МСФО". Такая Программа была подготовлена и утверждена, Правительство РФ решило не внедрять в российскую практику МСФО в чистом виде, а переработать национальные стандарты согласно их принципам.

После утверждения Программы документы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России претерпели существенные изменения за счет их сближения с МСФО (большинство ПБУ на 80% составлены в соответствии с требованиями международных стандартов). Однако к концу 2002 г. работа по сближению российских стандартов с международными была приостановлена, а к 2004 г. был существенным образом изменен подход к реформированию национальной системы учета и отчетности.

Приказом Минфина России была одобрена Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу, (период с 2004 по 2010г.), предполагающая:

- во-первых, обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности общественно значимых финансовых субъектов, т.е. предприятий, в коммерческую деятельность которых прямо или косвенно вовлечены средства неограниченного круга лиц (ОАО и иные организации, имеющие публично размещаемые (обращающиеся) ценные бумаги; финансовые организации, работающие со средствами физических и юридических лиц (в частности, банки), другие организации, соответствующие установленным критериям);

- во-вторых, обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности других хозяйствующих субъектов, оценка возможности составления определенным кругом хозяйствующих субъектов индивидуальной бухгалтерской отчетности непосредственно по МСФО вместо российских стандартов.

На сегодняшний день существует только два юридически значимых документа, устанавливающих обязанность определенных хозяйствующих субъектов формировать отчетность согласно принципам МСФО:

1) указание Центрального банка РФ от 25.12.2003 N 1363-У "О составлении и представлении финансовой отчетности кредитными организациями". Этим документом на кредитные организации возложена обязанность составления и представления финансовой отчетности по МСФО начиная с отчетности за 9 месяцев 2004 г. (в соответствии с Методическими рекомендациями о порядке составления и представления кредитными организациями финансовой отчетности, направленными письмом Банка России);

2) приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 15.12.2004 N 04-1245/пз-н "Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг". Этим документом в качестве одного из обязательных условий для включения в котировальный список "А" первого уровня установлена обязанность эмитента иметь подтвержденную аудиторским заключением годовую финансовую отчетность, составленную в соответствии с МСФО и (или) US GAAP, а также принятие эмитентом обязательства по ведению указанной отчетности и ее раскрытию вместе с аудиторским заключением на русском языке. [1]

Таким образом, прежде всего вопросом перехода на МСФО (а точнее, созданием системы подготовки консолидированной отчетности по правилам МСФО) должны озаботиться организации, являющиеся головными компаниями группы компаний. Причем консолидированная МСФО-отчетность будет составляться методом трансформации, в соответствии с которым все компании, входящие в группу, подготавливают индивидуальную отчетность на основании национальных стандартов, а затем такая от-

четность сводится и трансформируется согласно принципам МСФО. Именно такой метод сегодня используется повсеместно в Европе и неевропейских государствах, поскольку в подавляющем большинстве стран в отношении индивидуальной отчетности действуют национальные стандарты. Следует также отметить, что многие из тех организаций, которым планируется законодательно вменить в обязанность формирование отчетности по МСФО, уже делают это в добровольном порядке на протяжении ряда лет. Это большинство предприятий нефтегазового сектора, крупные предприятия автомобилестроения, химической промышленности. И хотя точной статистики не существует, по данным, приведенным в одном из интервью директора Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности и бухучета Министерства финансов РФ Шнейдмана Л.З., "если взять периодически публикуемые рейтинги крупнейших российских компаний, то в первой сотне компаний небанковского сектора подавляющее большинство имеют отчетность, составленную по МСФО или иным международно-признанным правилам".

Сейчас в помощь бухгалтеру предлагается:

1) Программа «Отчётность по МСФО + трансформация» - продукт создан на основе MS Excel и MS Word 2003. Предлагается автоматический перенос данных из российских форм бухгалтерской отчетности в формы по МСФО, пересчет по курсу валюты, автоматический расчет курсовых разниц при трансформации, удобный ввод корректировочных проводок, взаимосвязи между таблицами, позволяющие существенно ускорить их заполнение; все показатели и информация представлены на двух языках – русском и английском (построчный перевод). Цена - 6350 руб. [4]

2) Программа «1С: Управление производственным предприятием 8.0», в состав которой включена подсистема «Учет по международным стандартам (МСФО)». С ее помощью любое предприятие может вести учет на плане счетов по международному стандарту IAS (например, GAAP), получать необходимую отчетность для зарубежных партнеров, а также консолидировать данные по предприятиям, входящим в холдинги или подобные объединенные структуры. Стоимость: 360 тыс. руб. [5]

3) Курсы, например "Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) со знанием программы 1С: Подсистема МСФО 8.0". Стоимость: базовая – 12-20 тыс. руб., индивидуально – 40-80 тыс. руб. [6]

Литература:

1. Журавлева О. «Введение в МСФО»
http://www.intalev.ru/aggregator/finance/id_29862/
2. Интервью с Бесхмельницыным М.И., «Необходимость перехода на МСФО вызвана их преимуществом перед российской системой бухучета» <http://www.top-amu.ru/content/view/31/36/>
3. Трубакова Л. «Основные проблемы перехода на МСФО»

- http://www.rusconsult.ru/cms-news.php?mode=view_news&id=497
4. <http://www.audit-it.ru/ifrs/?referer1=yandirect&referer2=msfo>
5. <http://www.piter-soft.ru/62.html>
6. <http://ezbo.ru/study2lkurs.html>

УДК 331.363.005

Е.В. Попова, студентка 654 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры управления
производством Царегородцева Г.Ю.*

Анализ повышения квалификации персонала в ОАО КБ «Севергазбанк»

Повышение квалификации персонала – это подготовка персонала с целью усовершенствования знаний, умений и навыков в связи с повышением требований к профессии или повышением в должности.

Объектом исследования является ОАО КБ «Севергазбанк» (далее Банк).

Целью работы является изучение путей повышения квалификации персонала ОАО КБ «Севергазбанк».

Для достижения данной цели был решён ряд задач:

- Теоретическое изучение вариантов повышения подготовленности персонала;
- Анализ действующей системы повышения квалификации персонала ОАО КБ «Севергазбанк»;
- Разработка мероприятий по совершенствованию повышения квалификации персонала ОАО КБ «Севергазбанк».

В настоящее время проблема повышения квалификации очень актуальна, поскольку от уровня квалификации персонала зависит эффективность деятельности организации и степень достижения ее целей. Знания, умения, трудовые навыки персонала фирмы становятся все более важным стратегическим ресурсом по сравнению с финансовым и производственным капиталом. В современных условиях быстрого устаревания профессиональных навыков способность организации постоянно повышать квалификацию своих сотрудников является одним из важнейших факторов успеха. По мнению и данным экономистов квалификация рабочих морально устаревает через каждые 5 лет, а потому каждая организация должна поддерживать соответствие между требованиями современного бизнеса и квалификацией кадров. Это позволит быстрее и эффективнее реагировать на изменения в стране и на денежном рынке, усилить в рыночной деятельности элементы стабильности, солидности, репрезентативности и трезвого расчета.

Обучающая деятельность предприятия представлена достаточно разнообразными ее видами.



Рис. 1 – Классификация обучающей функции

Существующее огромное многообразие методов обучения можно разделить на три группы в зависимости от того, где и как они обычно применяются.

1) Методы обучения на рабочем месте, которые можно применять ежедневно совмещая с работой.

2) Методы обучения вне рабочего места, которые используются с отрывом от работы и имеют систематический характер.

3) Методы обучения вблизи рабочего места, позволяют получить систематические знания без отрыва от работы.

Проанализируем использование вышеизложенных видов и методов повышения квалификации персонала в ОАО КБ «Севергазбанк».

По состоянию на 01.04.2011 г. Банк имеет 13 филиалов, 49 дополнительных офисов, 13 операционных касс вне кассового узла. Разветвленная филиальная сеть ОАО КБ «Севергазбанк» располагается в ключевых российских регионах, в том числе на Северо-Западе, в республике Коми.

Число сотрудников в Банке и филиалах на 01.01.2011 г. превышает 1541 человек. Персоналу ОАО КБ «Севергазбанк» предоставляются возможности для самообразования, самосовершенствования и продвижения по службе. Банк развивает тех, кто обладает ценными для него качествами, успешно справляется с работой, проявляет инициативу и заинтересован в развитии своей карьеры. Организует и контролирует работу по

повышению квалификации кадров и получении дополнительного образования отдел управления персоналом.

Одной из задач отдела является постоянное совершенствование форм работы с кадрами, повышение квалификации руководителей и специалистов, создание резерва кадров. К функциям работы отдела относится также составление планов повышения квалификации работников.

В ОАО КБ «Севергазбанк» обучение персонала происходит как на рабочем месте, так и за его пределами.

Многие работники без отрыва от работы повышают свое образование путем заочной учебы в высших учебных заведениях.

По видам обучающей деятельности в Банке практикуются:

1) Внутрифирменное обучение.

Данное обучение организовано на предприятии. Работники могут пройти тестирование по темам, имеющим непосредственное отношение к деятельности Банка.

Также к внутрифирменному обучению сотрудников ОАО КБ «Севергазбанк» относится программа WebTutor. Здесь работники могут найти электронные курсы и тесты, прочитать новости учебного центра, принять участие в корпоративных сообществах, связанных с обучением.

2) Внефирменное обучение.

Опытные сотрудники активно участвуют в банковских конференциях, а также повышают свою квалификацию на открытых семинарах по различным специализациям.

3) Самообучение.

Работники, заинтересованные в самосовершенствовании и продвижении по службе повышают квалификацию в институтах и учебных центрах городов Москва и Санкт-Петербург:

Подготовку новых работников и переподготовку персонала Банк не осуществляет.

Из существующего огромного количества методов обучения работников, в ОАО КБ «Севергазбанк» практикуются:

- *Демонстрация* - метод, при котором руководитель подразделения Банка, либо уже опытный работник рассказывает или показывает сотруднику, как выполнить работу. Этот метод зачастую используется в Банке при уходе работника на пенсию, переходе на другую должность или уходе на другую работу. Сотрудник передает свой опыт работы и свои дела новому работнику, назначенному на его место.

- *Наставничество (кураторство)* - ориентировано на взаимообмен жизненным и практическим опытом, поддержку и развитие сотрудника в целях его карьерного или жизненного роста. Не редко в ОАО КБ «Севергазбанк» наставниками являются сами начальники отделов.

- *Коучинг* - это процесс, способствующий реализации развития сотрудника и, следовательно, повышению компетентности и совершенство-

ванию профессиональных навыков обучающегося. В ОАО КБ «Севергазбанк» коуч назначается начальником отдела кадров.

- *Ротация* - планомерное приобретение опыта через ротации позволяет расширить опыт работника путем планомерного перемещения его с одной работы на другую. При работе сотрудника в различных подразделениях Банка, а не на одном и том же месте, он будет знать всю систему работы Банка изнутри.

Эти методы относятся к методам, применяемым для обучения на рабочем месте.

К методам вблизи рабочего места, используемым в практике ОАО КБ «Севергазбанк», относятся:

- *Рабочий инструктаж* – при приеме на работу, каждый сотрудник обязательно проходит Инструктаж по технике безопасности, который находится в отделе управления персоналом.

- *Дистанционное обучение*

Является современной, динамичной и мощной формой обучения, позволяющей решать широкий диапазон задач корпоративного обучения.

В Банке установлена система WebTutor. Программа является методическим, консультационным центром ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК». С помощью этого портала сотрудники Банка могут проходить электронное обучение, повышать квалификацию, получать справочную информацию, общаться с коллегами на форумах.

С 2009 года введена в эксплуатацию сеть видеоконференций, к которой в настоящее время подключены Головной офис, филиалы в городах Ярославль, Череповец, Сыктывкар, С-Петербург. Таким образом работники сразу из нескольких подразделений могут проводить и слушать лекции и участвовать в групповых дискуссиях, что относится к методам обучения вне рабочего места.

Таким образом, проведя исследования по теме: «Анализ повышения квалификации персонала в ОАО КБ «Севергазбанк»» были сделаны следующие выводы:

- в Банке организуются следующие виды повышения квалификации персонала внутрифирменное, внефирменное, самообучение;

- подготовку новых работников и переподготовку кадров Банк не осуществляет;

- обязанностями начальника отдела управления персоналом является организация и контроль дополнительного обучения и повышения квалификации сотрудников Банка;

- благодаря внедрению новой программы WebTutor, сотрудники ОАО КБ «Севергазбанк» могут проходить обучение по курсам банковской специфики вблизи рабочего места.

Проведенное исследование повышения квалификации кадров ОАО КБ «Севергазбанк» позволило разработать основные направления по их совершенствованию, а именно:

1. Для эффективности непрерывного обучения нужно, чтобы работники были в нем заинтересованы. Администрации необходимо увеличить мотивацию, а также создать климат, благоприятствующий обучению.

2. Обучение специалистов заканчивать аттестацией, которую проводит руководитель отдела.

3. Чтобы оценить знания, навыки и умение необходимо ввести экзамен. Он необходим для того, чтобы определить уровень профессиональной подготовки сотрудника и необходимость его дальнейшего обучения.

Таким образом, обучение персонала является одним из важнейших источников повышения эффективности работы организации, её устойчивости и конкурентоспособности в рыночных условиях, позволяет более эффективно решать проблемы связанные с новыми направлениями деятельности, является эффективным инструментом повышения мотивации персонала. Постоянные изменения на рынке требуют постоянного повышения профессиональной подготовки персонала.

УДК: 658.011.46:167 (470.12)

Е. Д. Разгулина, студентка 5 курса ЭБУХ-52 ВоГТУ
Научный руководитель - к.э.н., доцент О.С. Москвина

Совершенствование методики оценки эффективности интеллектуальных продуктов на предприятии (на материалах ОАО «Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин»)

Современные тенденции в экономике обострили проблему сохранения конкурентоспособности отечественных предприятий. Для удержания и усиления своих позиций на рынке им необходим выигрыш в темпе повышения эффективности производства. В этих условиях особый интерес вызывают вопросы, связанные с использованием факторов нематериального характера как инструментов повышения их доходности и конкурентоспособности.

Цель данной научной работы состоит в изучении методики оценки нематериальных активов (НМА) и разработке мероприятий по ее совершенствованию на примере ОАО «Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин».

Недостаточная теоретическая разработанность методик анализа и оценки объектов НМА, увеличение в последнее время в имуществе хозяй-

ствующих субъектов доли НМА – эти и другие задачи становятся сегодня актуальными для исследования.

Этапы оценки эффективности НМА включают: изучение объема и динамики; анализ структуры по видам, срокам полезного использования; анализ ликвидности; определение доходности.

Как видно из рис. 1 ОАО «СКДМ» активно использует в своей работе результаты интеллектуальной деятельности.

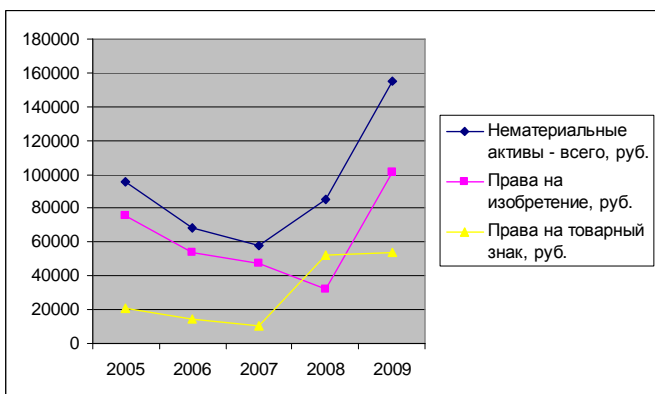


Рис. 1. Динамика нематериальных активов ОАО «СКДМ» за 2005-2009 гг.

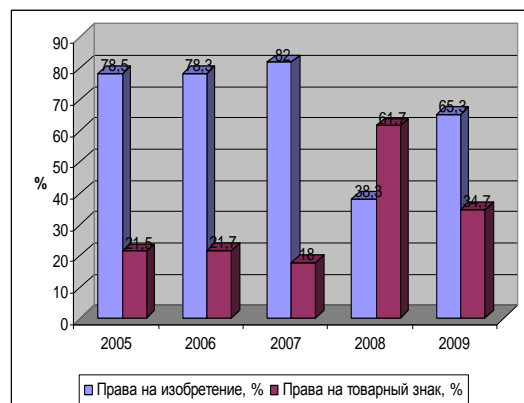


Рис. 2. Структура нематериальных активов ОАО «СКДМ» за 2005-2009 гг.

В 2009 г. по сравнению с 2005 г. стоимость НМА ОАО «СКДМ» увеличилась на 61,5%. В структуре НМА на предприятии наибольший вес составляют права на изобретения (рис. 2). Увеличение доли этого вида активов в 2009 г. по сравнению с 2008 г. можно оценить положительно, поскольку эти вложения направлены на совершенствование качественных параметров производства продукции. За исследуемый период наблюдается динамика снижения патентов на промышленный образец и увеличения патентов на полезную модель, что является положительным моментом в оценке рационализаторской деятельности ОАО «СКДМ».

Вложение средств в НМА производится с целью получения дополнительной прибыли от их использования. Показатель эффективности использования – доходность НМА в 2009 г. по сравнению с 2005 г. увеличился на 38%.

Одним из факторов оценки эффективности интеллектуальных продуктов является стимулирование технического творчества персонала, а, следовательно, выплата вознаграждений за рационализаторскую деятельность. ОАО «СКДМ» определяет размер авторского вознаграждения (В) в зависимости от действительной ценности с учетом технического или иного положительного эффекта по формуле:

$$B = K_1 \times K_2 \times K_3 \times 0,25 \text{ МРОТ, где} \quad (1)$$

K_1 – коэффициент достигнутого положительного эффекта;

K_2 – коэффициент объема использования;

K_3 – коэффициент сложности решенной задачи.

Мы предлагаем ввести в формулу коэффициент K_4 – коэффициент существенных отличий изобретения или полезной модели. Численное значение коэффициента K_4 необходимо выбирать исходя из объекта изобретения, т.е. совокупности всех признаков, изложенных в формуле изобретения.

На интеллектуальные продукты числовое значение коэффициента K_4 от 2,5 до 4,0 устанавливается в зависимости от соотношения количества основных признаков известного технического решения, совпадающих с предлагаемым (2,5 – при величине соотношения больше половины, 3,0 – равным половине и 4 – меньше половины).

Следовательно, для обеспечения устойчивого повышения эффективности производства необходимо дополнить рационализаторскую деятельность специалистов функцией непрерывного поиска, разработки и освоения инноваций.

Таким образом, конечный эффект от использования интеллектуальных продуктов на ОАО «СКДМ» выражается в общих результатах хозяйственной деятельности: в снижении затрат на производство, увеличении объемов сбыта продукции, увеличении прибыли и устойчивости финансового состояния.

УДК 336.748:657.62

С.С. Репина, студентка 642 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита Михина В.И.

Влияние инфляции на показатели бухгалтерского баланса

Инфляция - это процесс повышения среднего уровня цен на все товары, работы и услуги, в результате, которого деньги обесцениваются. В условиях инфляции все большее значение приобретает вопрос обеспечения владельцев экономического субъекта и других пользователей финансовой информации достоверными данными о финансово-производственной деятельности. В этой связи особое внимание уделяется оценке финансовых и хозяйственных процессов в обобщающем денежном измерителе.

Задача данного исследования - проанализировать бухгалтерский баланс в условиях инфляции.

Объект исследования – СПК «Русь» Шекснинского района Вологодской области.

Предмет исследования – бухгалтерский баланс предприятия.

Статьи бухгалтерской отчётности, согласно МСФО 29 «Финансовая отчётность в условиях гиперинфляционной экономики», делятся на денежные и неденежные. Денежными статьями считаются деньги и статьи, подлежащие получению или выплате. Под влиянием общего изменения цен денежные статьи либо теряют покупательную способность, либо повышают ее в зависимости от того, имеет место инфляция или дефляция, а также от того, к активам или обязательствам принадлежит рассматриваемая статья.

К неденежным статьям относят активы и обязательства, количественная оценка которых меняется под влиянием изменения цен.

Проанализируем изменение наиболее существенных статей баланса СПК «Русь» за 2009 год, используя метод общей покупательной способности, представленный в МСФО 29.

Метод общей покупательной способности, отличается от традиционной практики ведения учета в исторических ценах в первую очередь используемой единицей измерения. Назначение метода - показать, как изменится отчетность, составленная по исторической стоимости, с учетом изменения общей покупательной способности на определенную дату. Ориентиром при оценке влияния инфляционных процессов традиционно служит индекс потребительских цен.

Денежные статьи в данном случае корректируются на темп инфляции и приводятся в сопоставимый вид к концу периода, а для неденежных применяется индекс потребительских цен. Оформим данные в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Баланс СПК «Русь» Шекснинского района.

Наименование статьи	Удельный вес в балансе на конец периода	Сумма, тыс. руб.		Скорректированная сумма
		На начало периода	На конец периода	
Неденежные статьи				
Основные средства	55,54	69 048	63 147	75 124
Незавершённое строительство	2,96	3023	3365	3 289
Сырьё и материалы	24,73	25152	28 115	27 368
Денежные статьи				
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев)	2,65	5294	3015	2774
Долгосрочные займы и кредиты	23,60	34845	26 839	24692
Краткосрочные кредиты и займы	8,57	8 000	9 750	8970
Краткосрочная кредиторская задолженность	5,98	7 735	6794	6250

К неденежным статьям, имеющим наибольший удельный вес в составе баланса СПК «Русь» Шекснинского района относятся: основные средства (55,54%), сырьё и материалы (24,73%), к денежным: долгосрочные кредиты и займы (23,6%), краткосрочные кредиты и займы (8,57%), краткосрочная кредиторская задолженность (5,98%).

Покупательная способность денег со временем снижается, то есть за ту же сумму можно приобрести меньшее количество объектов. Таким об-

разом, имеющиеся запасы в организации принесли ей определённую выгоду в отчётном периоде. Так, например, отражённая сумма основных средств на начало периода равнялась 69 048 тыс. руб., а на конец 63 147 тыс. руб. Но если учесть влияние индекса изменения цен, и привести статьи в сопоставимый вид, то получится, что на начало периода предприятие имело столько основных средств, стоимость которых на конец года была бы равной 75 124 тыс. руб. Таким образом, приобретённые основные средства покупались предприятием по меньшей цене. То же самое можно сказать и о статье «Сырьё и материалы». Отражённая сумма 25 152 тыс. руб. в конце периода будет равной 27 368 тыс. руб.

Таким образом, реальные изменения без влияния индекса потребительских цен будут следующими:

стоимость основных средств = - 11 977 (нескоррект. сумма – 5 901)
сырьё и материалы = + 750 (нескоррект. сумма + 2 963)

Реальные изменения оказались меньше, чем данные в отчётности.

Наибольший удельный вес в денежных статьях баланса СПК «Русь» занимают такие статьи, как дебиторская и кредиторская задолженность, краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы.

В условиях инфляции дебиторская задолженность ведет к снижению реального дохода организации, так как временной разрыв между возникновением долга и его погашением приводит к обесцениванию получаемых денежных средств.

Для наглядности, предположим, что вся дебиторская задолженность СПК «Русь» возникла в начале 2009 года и составляла 5 294 тыс. руб. Часть денежных средств предприятие получило, а 3015 тыс. руб. так и числятся за покупателями. Откорректировав сумму на уровень инфляции, видим из табл. 1, что 3015 тыс. руб. по своей реальной ценности стали равняться 2 774 тыс. руб. В результате предприятие понесло реальный убыток от непогашенной дебиторской задолженности в размере 241 тыс. руб.

Кредиторская задолженность, наоборот, выгодна организации, которая расплачивается частично обесцененными денежными средствами. Так, в СПК «Русь» сумма кредиторской задолженности и всех краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов составляет 43 383 тыс. руб., но, учитывая инфляцию, сумма расходов организации составит 39 912 тыс. руб.

Разновыгодность дебиторской и кредиторской задолженности нередко приводит к преднамеренной задержке платежей, что существенно ухудшает денежные обращения в стране.

Как видно из анализа, одни статьи под воздействием инфляции приносят организации прибыль, а другие убытки. Так что же в совокупности получит предприятие?

Ответить на данный вопрос можно рассчитав величину прибыли или убытка, полученную предприятием за 2009 год под воздействием изменения цен.

Для того, чтобы ответить на данный вопрос выполним расчёт:

1) Разделим баланс на монетарные и немонетарные статьи.

Таблица 2 – Группировка показателей бухгалтерского баланса СПК «Русь» за 2009 год, тыс. руб.

АКТИВ	Монетарные		ПАССИВ	Монетарные	
	на начало	на конец		на начало	на конец
Долгосрочные финансовые вложения	29	29			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты)	5294	3015	долгосрочные обязательства	34 845	26 893
Денежные средства в кассе и на расчетном счете	873	173	Краткосрочные обязательства:		
			займы и кредиты	8 000	9 750
			кредиторская задолженность	7 735	6 794
ИТОГО МОНЕТАРНЫЕ АКТИВЫ	6167	3188	ИТОГО МОНЕТАРНЫЕ ПАССИВЫ	85 425	70 330
	Немонетарные			Немонетарные	
	на начало	на конец		на начало	на конец
ИТОГО НЕМОНЕТАРНЫЕ АКТИВЫ	119 303	110 515	ИТОГО НЕМОНЕТАРНЫЕ ПАССИВЫ	34 751	43 373
ИТОГО АКТИВ	120 176	113 703	ИТОГО ПАССИВ	120 176	113 703

2) Рассчитаем величину прибыли (убытка), полученную в результате влияния инфляции на монетарные статьи.

Для этого необходимо определить чистую денежную позицию предприятия на начало периода и скорректировать её на изменение цен.

$$\text{ЧДП} = \text{Монетарные активы} - \text{Монетарные пассивы} \quad (1)$$

$$\text{ЧДП} = 6167 - 85425 = - 79 258$$

В период роста общего уровня цен (инфляции) отрицательная чистая денежная позиция является выигрышной для предприятия, тогда как положительная денежная позиция в этих условиях приводит к потерям от инфляции.

Скорректируем данную сумму на изменение общего уровня цен к концу периода. Получим: $-79 258 * 1,088 = - 86 233$ тыс. руб.

3) Следующим этапом необходимо учесть другие факторы, которые могли повлиять на величину чистых активов. Это могут быть: выручка

от продажи продукции или оказания услуг, прочие доходы, поступления, увеличивающие величину собственного капитала, но не включаемые в расчет финансового результата, например от эмиссии акций и др.

В СПК «Русь» таким фактором является выручка. Скорректировав её величину, получим 62 029 тыс. руб. на начало отчётного периода ($57\,012 * 1,088 = 62\,029$ тыс. руб.)

4) Четвёртый этап предполагает проследить влияние инфляции на немонетарные статьи баланса.

Таблица 3 – Влияние инфляции на немонетарные статьи баланса.

Актив	На начало	На конец
Запасы материальных ценностей	25152	28115
Незавершенное производство	4826	3884
Готовая продукция	1	11

Для определения новой скорректированной величины чистой денежной позиции СПК «Русь» обобщим предыдущие расчёты.

Таблица 4 – Определение величины чистой денежной позиции на конец периода

Показатели	Сумма
Себестоимость проданной продукции	41 847
Увеличение немонетарных оборотных активов	2 004 =(28115+ 3884 + 11)-(25 152+4826+1)
Коэффициент корректировки	1,088
Скорректированная величина уменьшения чистых денежных активов	2 180=2 004 *1,088
Величина чистых денежных активов скорректированная на уровень инфляции	- 86 233
Скорректированная на уровень инфляции величина чистых денежных активов	- 83 396 = -86 233+ (62 029 – 57 012) - 2 180

Теперь определим величину чистой денежной позиции на конец 2009 года и сопоставим её с найденным значением.

ЧДП на конец 2009 года = -67 142

-67 142 > -83 396

Итак, расчетная чистая денежная позиция ниже, фактической чистой денежной позиции на конец 2009 года, это означает, что предприятие получило прибыль за счёт инфляции в отчётном периоде. Величина инфляционной прибыли составила 16 254 тыс. руб.

Рассмотренные последствия инфляции позволяют сделать вывод о том, что в условиях инфляции бухгалтерская отчетность зачастую не позволяет объективно оценить реальную стоимость имущества организации, ее финансовое состояние, потоки денежных средств, результаты ее деятельности

В качестве мер по устранению влияния средних темпов инфляции на финансовую отчетность предлагается как минимум производить регулярную переоценку основных фондов — она допускается и российскими Правилами бухгалтерского учета, и Международными стандартами финансовой отчетности. Также всем категориям пользователей финансовой отчетности была бы полезна информация о величине отдельных статей, пересчитанных на уровень инфляции, например:

- себестоимости произведенной продукции или стоимости проданных товаров;
- прибыли, скорректированной на общий уровень инфляции;
- монетарном доходе или убытке, связанном с владением на протяжении периода денежными активами и обязательствами;
- текущей стоимости товарно-материальных запасов на конец отчетного периода и др.

В условиях средних темпов инфляции, которые являются реалиями российской экономики последних лет, подобная дополнительная информация в примечаниях к финансовой отчетности позволила бы повысить ее информативность для пользователей, а также качество решений, принимаемых на ее основе.

Следует также отметить, что в условиях инфляции оценка активов и обязательств компании по справедливой стоимости приобретает особое значение. Переход к оценке по справедливой стоимости отчетливо прослеживается в последние годы как в продолжающихся дискуссиях бухгалтерского сообщества, так и в действующих бухгалтерских стандартах, в частности Международных стандартах финансовой отчетности.

В условиях средних темпов инфляции, которые имеют место в России в последние годы, более широкое применение оценки по скорректированной на темп инфляции, стоимости позволит значительно повысить достоверность бухгалтерской отчетности.

Литература:

1. Анализ финансовой отчетности/ под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – 2-е изд. Испр. и доп. – М.: Изд-во ОМЕГА – Л, 2006 – 408 с.
2. Прокофьева Н. А. / Влияние инфляции на финансовую отчетность / Бухгалтерский учёт №20, 2006.

А.В. Салова, студентка 632 группы ВГМХА
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры управления
производством Царегородцева Г.Ю.

О роли стресс-менеджмента в управлении персоналом

Стресс (англ. stress - напряжение) - состояние, при котором в норме действующие механизмы внутренней психической защиты оказываются настолько загруженными, что не могут эффективно функционировать.

Этот термин заимствован канадским эндокринологом Гансом Селье из физики, как аналог растяжения резинового жгута под влиянием механической нагрузки.

Постоянно меняющийся современный мир оказывает серьезное влияние на психическое и физическое здоровье человека, повышенный темп, скорость, перегрузки пронизали все стороны жизни современного человека, особенно, в мире бизнеса.

У 67% руководящего персонала стресс сопровождается чувством усталости и невозможностью сосредоточить внимание. Наиболее часто (в 90% случаев) при стрессе у руководителей отмечаются повышение раздражительности и тревожности, а также нарушения сна.

Психологический стресс является одной из скрытых, но существенных причин снижения эффективности работы предприятий. Он может проявляться в снижении производительности труда и мотивации работников, в повышенной конфликтности и ухудшении качества обслуживания клиентов, в повышении числа пропусков по причине болезни, в деструкции сложившейся корпоративной культуры и т. д. При этом важно не только принять соответствующие меры, но и сделать это вовремя.

Избежать стрессов нельзя. Поэтому, задачами данного исследования являются: понимание механизма возникновения стрессов, познание собственных стрессоров (факторов, вызывающих стрессы) и умение управлять потоком стрессовых ситуаций. А цель, которую решают данные задачи: усиление роли стресс-менеджмента в управлении персоналом. Стресс-менеджмент – это лишь часть общего менеджмента организации.

Следует также заметить, что люди с теми или иными темпераментами в разной степени подвержены стрессам в такой последовательности (по мере возрастания подверженности стрессам): флегматики; сангвиники; холерики; меланхолики.

Управление стрессами требует выявления актуальных для конкретного человека стрессоров: высокая напряженность труда; нехватка времени; неблагоприятные гигиенические факторы; монотонность труда; отсутствие творчества; вынужденная бездеятельность; несогласованность планов; неудовлетворенность правами и обязанностями; длительное пребыва-

ние на работе; неудовлетворенность трудом; ощущение своей бесполезности; бремя ответственности; неблагоприятные ситуации на работе; конфликты с сотрудниками; неблагоприятная атмосфера в семье; неприятности с родственниками; неудовлетворенность должностью; трудности взаимоотношений с руководством; раздвоенность между семьей и работой; плохое самочувствие; неопределенность ролей в будущем; неинтересная работа.

Интересно, что к 10 наиболее стрессогенным профессиям были отнесены: пожарники; руководители фирм; водители такси; врачи-хирурги; полицейские; пилоты самолётов; дорожные полицейские; специалисты по PR; специалисты по рекламе; риэлторы.

С другой стороны, в десятке наименее стрессогенных профессий оказались: мастер по ремонту музыкальных инструментов; врач-статист; секретарь суда; оператор погрузчика; мастер по ремонту бытовой техники; специалист по ведению медицинской документации; библиотекарь; бухгалтер; настройщик роялей; уборщик.

Со временем, под влиянием прогрессирующей напряженности труда у каждого человека складывается "своя" группа сигналов, свидетельствующих о наличии стрессового состояния:

- кратковременные сигналы (раздражительность, усиленная тяга к курению, «говорливость», периодические боли в затылке, изжога, икота);
- долговременные сигналы (длительные боли в какой-то области головы, сердца, депрессия, полная потеря аппетита, затухание жизненного тонуса, лихорадочный блеск в глазах).

Управление стрессами предполагает также применение методов профилактики стресса. Наиболее распространенным средством профилактики является культурный отдых. Также важным методом профилактики стрессовых состояний является применение упражнений по созданию и поддержанию хорошего настроения. Данные специальные упражнения можно разделить на следующие группы:

- утренняя физзарядка;
- дыхательная гимнастика;
- микропаузы.

Также важно в борьбе со стрессом:

- научиться планировать свою жизнь и верно определять приоритетные задачи;
- правильно соотносить свои возможности и потребности и ставить перед собой достижимые цели;
- иногда отвлекаться от жизненных проблем и находить для себя приятные, интересные занятия;
- избегать критики других и стараться хвалить людей за те качества, которые вы в них цените;
- научиться понимать, прощать и принимать других;

- стараться избегать излишней ненужной конкуренции;
- регулярно заниматься спортом или выполнять физические упражнения;
- овладевать методами снятия психического напряжения (медитация, релаксация, аутогенная тренировка и т. п.).

В настоящее время специалистами в области психологии разработано огромное количество тестов, анкет, которые должны помочь человеку определить уровень раздраженности, возможности нервного срыва, угрозы стресса.

Можно привести рекомендуемые канадским ученым Г. Селье пути преодоления стрессов:

1. Если человек будет руководствоваться правилом: "Поступай так, чтобы завоевать любовь других, вызвать расположение и доброжелательное отношение окружающих", он создает для себя максимум психологического комфорта и возможность успеха.

2. Стремясь к хорошим отношениям с окружающими, все же не заводите дружбы с "трудными", несдержанными людьми.

3. Цените радость подлинной простоты жизненного уклада: напыщенная искусственность вызывает неприязнь у окружающих.

Другие специалисты по преодолению последствий стрессов рекомендуют:

- в каждом виде достижений есть своя вершина, поэтому следует стремиться к ней и довольствоваться этим;
- постоянно сосредоточивать внимание на светлых сторонах жизни и на действиях, которые могут улучшить ваше состояние. Лучший способ уменьшить стресс - это отвлечься;
- если предстоит удручающе неприятное дело, не откладывать его;
- не забывать, что нет готового рецепта успеха, пригодного для всех. Мы все разные, и наши проблемы тоже;
- возможен и такой подход к сложившейся ситуации: я не принимаю общество, в котором живу, однако не воюю с ним, а отгораживаюсь от него или учусь реализовывать свои жизненные программы в тех условиях, в которых живу и которые не могу изменить;
- разработать систему приоритетов в своей работе;
- наладить хорошие отношения с руководителем;
- не занимать обвинительно-агрессивной позиции.

Таким образом, можно сделать вывод, что роль стресс-менеджмента на предприятии достаточно значима, так как она позволяет повысить работоспособность на производстве, повысить мотивацию персонала, улучшить качество обслуживания клиентов, с учетом обязательной практической помощи персоналу в борьбе со стрессом.

Литература:

1. Ежедневная деловая газета «Франция бьет по стрессу» 19.02.2009г.
rbcdaily.ru/2010/02/19/world/460112

2. Портал о карьере Careercast.com

3. Управление стрессами strategplann.ru/modern-manager/managing-stress

4. Щербатых Ю.В. Стресс руководителя. - ШЕФ. №12, 2004.- С.18.

УДК 657 (075.8)

А.С. Сандросян, студентка 642 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита Усков Д.А.

Сравнительный анализ использования методов оценки материалов в сельском хозяйстве на примере СХПК «Тепличный»

Цель - анализ использования методов оценки материалов в сельском хозяйстве. Объект - СХПК «Тепличный». Предмет исследования – финансово-хозяйственная деятельность СХПК «Тепличный».

Актуальной проблемой, стоящей перед сельхозтоваропроизводителями является повышение конкурентоспособности продукции. Одним из способов её повышения выступает снижение себестоимости продукции, в том числе правильный выбор метода оценки материалов, от которого зависит величина материальных расходов, следовательно, себестоимость и в конечном итоге – прибыль.

В связи со спецификой сельского хозяйства применяются такие материалы, как: удобрения, средства защиты животных и растений, семена, ядохимикаты.

Методы оценки материалов в финансовом учёте регламентированы ПБУ 5. Согласно данного документа в практике российских предприятий возможны следующие варианты оценки материалов: по себестоимости каждой единицы, ФИФО и по средней себестоимости.

Согласно статье 254 п.8 НК РФ при определении размера материальных расходов при списании сырья и материалов, используемых при производстве (изготовлении) товаров (выполнении работ, оказании услуг), в соответствии с принятой организацией учетной политикой для целей налогообложения применяется один из следующих методов оценки указанного сырья и материалов:

1. Метод оценки по стоимости единицы запасов;
2. Метод оценки по средней стоимости;

3.Метод оценки по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);

4.Метод оценки по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

Предприятие по своему усмотрению может использовать любой метод оценки материалов, в том числе и ЛИФО, в управленческом учёте.

В международной практике наиболее распространёнными методами оценки материалов являются ФИФО, ЛИФО и средней себестоимости, также законодательство разрешает использовать ХИФО, ЛОФО, НИФО, КИФО и другие. СХПК «Тепличный» использует метод оценки списания материалов по средней себестоимости.

По себестоимости каждой единицы оценивают МПЗ, используемые организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), или запасы, которые не могут быть обычным образом заменены на другие.

Средняя себестоимость определяется по каждому виду (группе) запасов как частное от деления общей себестоимости вида (группы) запасов на их количество, соответственно складывающихся из себестоимости и количества по остатку на начало месяца и по поступившим запасам в течение месяца.

При методе ФИФО сначала списывается остаток на начало месяца, затем поступления в отчётном месяце, пока не наберётся общий расход материалов.

При методе ЛИФО применяют другое правило: последняя партия на приход - первая в расход, т.е. сначала списываются материалы по себестоимости последней партии, затем по себестоимости предыдущей.

Методы оценки материалов ХИФО и ЛОФО сравнительно мало изучены. В рамках ХИФО (HIFO, или highest in, first out) при отпуске в производство в первую очередь списывают материалы со склада из партии с самой высокой закупочной ценой.

При методе ЛОФО (LOFO, или lowest in, first out) сначала списывают материалы, закупленные по наименьшей цене.

Метод НИФО означает, что списание материалов во всех случаях производится по ценам следующих (последних) закупок данного материала. Метод НИФО получил широкое распространение в Аргентине и применялся в США 25 лет назад, в периоды высокой инфляции. Во Франции его называют методом восстановительной стоимости. Основной целью его применения является приближение к реальной величине материальных затрат, когда списание материалов происходит по стоимости следующего (последнего) прихода. Метод НИФО в ряде стран запрещен налоговым ведомством, поскольку его применение сопряжено с рядом проблем. В частности, проблемой является оценка оставшихся запасов. Однако этот метод может применяться в рамках управленческой бухгалтерии.

На тот или иной метод оценки влияет ряд факторов. Среди них:

1. Изменение цен на материалы
2. Количество израсходованных материалов.

Так, при росте цен на материалы материальные затраты в результате применения метода ФИФО будут минимальными, а оценка запасов, оставшихся на конец периода – максимальной. Метод ЛОФО схож с методом ФИФО, поэтому оценка материалов будет аналогичной. При методе ХИФО и ЛИФО рост цен будет оказывать противоположное влияние, так как эти методы обратны методу ФИФО. Элиминирует влияние цен метод списания по средней себестоимости, который усредняет влияние инфляционных процессов.

В структуре затрат СХПК «Тепличный» наибольший удельный вес занимают материальные затраты – 50%. В структуре материальных затрат значительный удельный вес занимают удобрения – 31,4%. (рис.1) Поэтому целесообразно рассмотреть методы оценки на примере удобрений.

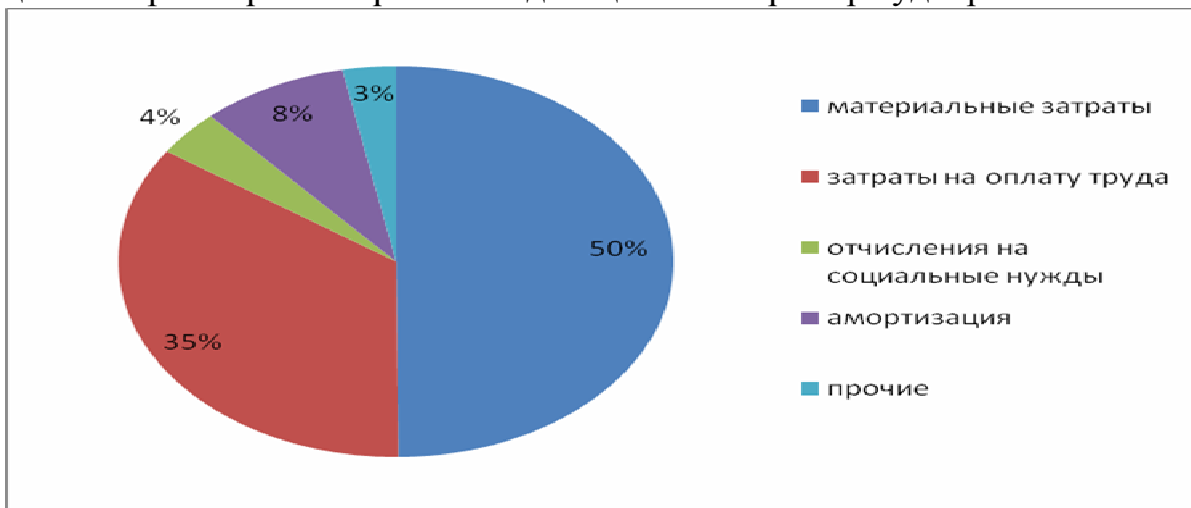


Рис. 1 - Структура затрат СХПК «Тепличный»

Сопоставим результаты использования рассмотренных выше методов оценки материалов и представим их в таблице на примере удобрений, так как они занимают значительный удельный вес в материальных затратах СХПК «Тепличный». В качестве примера возьмём аммиачную селитру, цены на которую в течение июля 2010 года снижались.

Наибольший удельный вес материальных затрат в общей стоимости составляют удобрения, списанные в производство по методу ХИФО, что составляет 71,04% от общей стоимости. Оценка запасов по этому методу самая низкая и составляет 29% от общей стоимости удобрений. Наименьший удельный вес затрат приходится на метод ЛОФО – 53% от общей стоимости, но оценка запасов наивысшая – 47,03%. (рис.2)

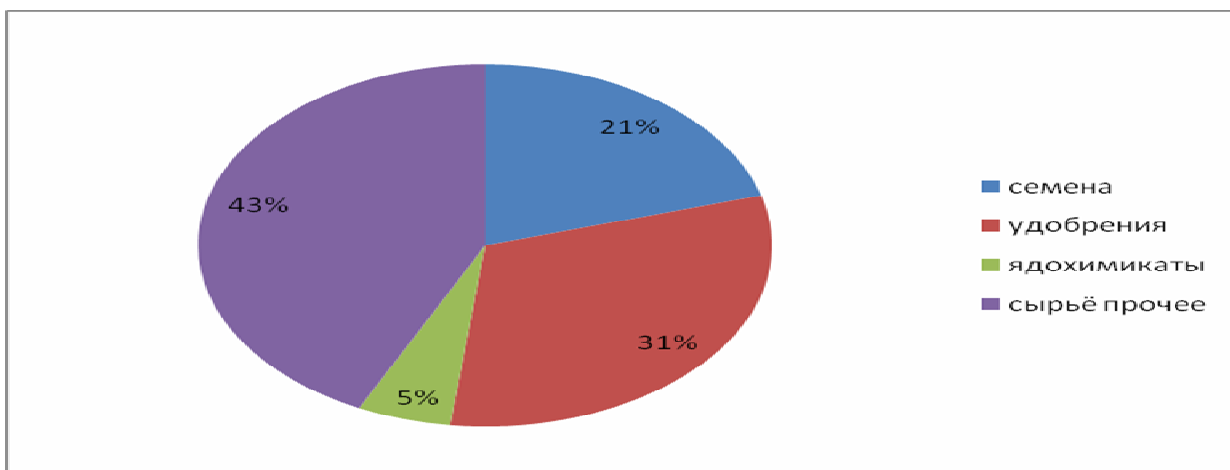


Рис. 2 - Структура материальных затрат СХПК «Тепличный»

Таблица 1 – Сопоставление результатов использования разных методов оценки материалов, руб.

Метод оценки	Материальные затраты	В % к общей стоимости	Остаток материалов	В % к общей стоимости
Средней себестоимости	12524	62	7676	38
ЛИФО	11700	57,9	8500	42,1
ФИФО	14300	70,8	5900	29,2
ХИФО	14350	71,04	5850	29
ЛОФО	10700	53	9500	47,03
НИФО	10850	53,7	9350	46,3

По методу ФИФО оценка материальных затрат оказалась высокой, так как цены на аммиачную селитру снижались.

Таким образом, сопоставив результаты использования разных методов оценки материалов, можно сделать следующие выводы.

1. В финансовом учёте применение той или иной оценки материалов будет определяться исходя из целей предприятия.

Например, если предприятие желает получить кредит, то в финансовой отчётности нужно отразить выгодное финансовое состояние, измеряемое показателями ликвидности и платежеспособности, в частности коэффициентом текущей ликвидности, который рассчитывается отношением оборотных средств к краткосрочным пассивам. Следовательно, если оборотные активы превышают по величине краткосрочные обязательства, то предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее. Числитель коэффициента текущей ликвидности включает оценку запасов на начало и на конец года. Поэтому для приближения к оптимальному значению целесообразно выбрать метод оценки ФИФО при условии роста цен, так как оценка запасов будет максимальной.

Если цель предприятия – максимизация прибыли, то нужно выбрать такой способ, при котором материальные затраты будут минимальными.

Если не принимать во внимание влияние инфляционных процессов, то можно применить метод оценки по средней себестоимости. В условиях же сильной инфляции можно выбрать метод ФИФО, так как материальные затраты будут формироваться исходя из стоимости наиболее дешёвых материалов, списанных в производство за соответствующий период. Таким образом, в финансовой отчётности будет отражена высокая прибыль, что также выгодно с точки зрения лучших по сравнению с конкурентами финансовых показателей и привлечения инвесторов.

2. В управленческом учёте можно применять все вышеназванные методы оценки. Выбор метода будет зависеть исходя из целей управления.

Цель управления запасами – получение своевременной и достоверной информации о затратах на их хранение, доставку и списание в производство с целью снижения себестоимости. Для этого целесообразнее использовать либо метод ЛИФО, либо ЛОФО. И при первом, и при втором способе материальные затраты будут минимальными.

3. СХПК «Тепличный» находится на специальном режиме налогообложения – едином сельскохозяйственном налоге. Налоговой базой являются доходы, уменьшенные на величину расходов. Для целей налогообложения тот или иной метод оценки материалов применяется для оптимизации налогообложения. Следовательно, чтобы оптимизировать налоговую базу, нужно уменьшить максимально доходы на величину расходов. Для этого целесообразно использовать метод ЛИФО.

Литература:

1. Бухгалтерский финансовый учёт: Учебник для вузов/ Под ред. проф. Ю.А. Бабаева. – 2- изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 650 с.

2. Бухгалтерский учёт в зарубежных странах: учеб./ Я.В. Соколов, Ф.Ф. Бутынец, Л.Л. Горецкая, Д.А. Панков.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 664 с.

УДК 336.77:338.43

А.П. Серова, студент 651 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов
и кредита Селина М.Н.*

Анализ качества кредитного портфеля операционного офиса ОАО «Россельхозбанк» в п. Вохтога

Под качеством кредитного портфеля можно понимать такое свойство его структуры, которое обладает способностью обеспечивать максимальный уровень доходности при допустимом уровне кредитного риска и ликвидности баланса.[1]

Кредитный риск, связанный с кредитным портфелем, — это риск потерь, которые возникают вследствие дефолта у кредитора или контрагента, носящий совокупный характер. Кредитный портфель, как уже отмечалось, имеет сегменты: ссуды, предоставленные юридическим, физическим, финансовым организациям; факторинговая задолженность; выданные гарантии, учтенные векселя и др.

уровень показателя качества кредитного портфеля обратно пропорционален уровню кредитного риска (чем выше качество ссуды, тем меньше вероятность ее невозврата или задержки погашения, и наоборот). То же самое относится к уровню обеспеченности и доходности ссуды (чем надежнее ее обеспечение, и чем больший доход она приносит, тем выше качество кредитного портфеля).

В зависимости от соотношения данных показателей качества различают следующие виды кредитных портфелей:

- риск-нейтральный кредитный портфель можно охарактеризовать относительно низкими показателями рискованности, но, в то же время, и небольшими показателями доходности, а рискованный кредитный портфель имеет повышенный уровень доходности, но, при этом, и значительную степень риска.

- оптимальный кредитный портфель характеризуется наиболее точным соответствием по составу и структуре кредитной и маркетинговой политике банка и его плану стратегического развития.

- сбалансированный кредитный портфель - это комплекс банковских кредитов, который по своей структуре и финансовым показателям находится в середине эффективного решения дилеммы «риск-доходность».

Таблица 1 - Анализ ссудной задолженности операционного офиса ОАО «Россельхозбанк» в п. Вохтога по категориям качества

Наименование статьи	Сумма, тыс. руб.		Структура, в %		Изменения за период (+/-)	Темп прироста, %
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2010	01.01.2011		
Ссудная задолженность по категориям качества, всего	33464147	52381514	100	100	18917368	56,53
стандартные ссуды (1 группа)	13125880	3200000	40	6	-9925880	-75,62
нестандартные ссуды (2 группа)	20338266,8	49181514	60	94	28843247	141,82
сомнительные ссуды (3 группа)	-	-	-	-	-	-
проблемные ссуды (4 группа)	-	-	-	-	-	-
безнадежные ссуды (5 группа)	-	-	-	-	-	-
Просроченная ссудная задолженность	0	0	0	0	0	0

В основе группировки кредитного портфеля по степени риска в настоящее время лежат основные требования, установленные Положением ЦБ РФ №254-П (Положение №67-П ОАО «Россельхозбанк»), в соответствии с которыми кредитный портфель может содержать ссуды 5-ти категорий качества (групп риска): стандартные, нестандартные, сомнительные, проблемные, безнадежные. Данный анализ позволяет оценить рискованность кредитной политики банка и общее состояние кредитного портфеля с точки зрения его качества.

Качественной может считаться такая структура кредитного портфеля, которая соответствует выполнению в совокупности следующих условий:

Стандартные ссуды (1 группа) > 40% всей ссудной задолженности.

Нестандартные ссуды (2 группа) > 30% всей ссудной задолженности, но не более 60%.

Сомнительные ссуды (3 группа) ≤ 20% всей ссудной задолженности.

Проблемные ссуды (4 группа) ≤ 5% всей ссудной задолженности → 0% всей ссудной задолженности.

Безнадежные ссуды (5 группа) ≤ 1% всей ссудной задолженности → 0% всей ссудной задолженности [2].

На 01.01.2010г. структура ссудной задолженности полностью удовлетворяет вышеназванным условиям качества кредитного портфеля. За 2010г. стандартные ссуды уменьшились на 75%, при этом их доля сократилась до 6%. Причиной изменения стал перевод ссуд предприятия из 1 группы во вторую вследствие снижения выручки. Неблагоприятным изменением считается рост нестандартных ссуд на 143%, которые стали составлять основу (94%) кредитного портфеля, т.к. по ним создаются резервы за счет прибыли офиса в размере 1%. Большим плюсом при оценке качества кредитного портфеля является отсутствие просроченных платежей.

Кредитный портфель в течение рассматриваемого периода поделен между заемщиками с хорошим и средним финансовым состоянием (табл.2).

Таблица 2 – Структура ссудной задолженности в зависимости от финансового состояния заемщиков

Наименование статьи	Сумма, тыс. руб.		Структура, в %	
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2010	01.01.2011
Ссудная задолженность, всего: в т.ч. относящаяся к заемщикам, имеющим финансовое состояние	33464146,76	52381514,00	100	100
хорошее	16468346,76	21670133,33	51	41
среднее	16003800,24	30711380,67	49	59
плохое	-	-	-	-

Так, на долю заемщиков с «хорошим» финансовым положением приходится на отчетные даты 51% и 41% от ссудной задолженности всех заемщиков соответственно, в целом можно считать кредитный портфель банка устойчивым и качественным. Отсутствие "плохих" заемщиков говорит об их тщательном отборе качественной методике оценки кредитоспособности клиентов.

К числу обеспеченных кредитов относят кредиты, предоставленные на цели приобретения и под залог имущества, представленного в форме жилого помещения, объекта незавершенного строительства, земельного участка, пассажирского автотранспорта, на которое может быть обращено взыскание. Цель кредита должна соответствовать предоставляемому залоговому обеспечению.

Таблица 3 – Структура кредитного портфеля по обеспеченности ссуд

Показатели	01.01.2010 г., тыс. руб.	01.01.2011 г., тыс. руб.	Структура, %	
			01.01.2010 г.	01.01.2011 г.
Ссудная задолженность всего	33464146,76	52381515	100	100
ссуды обеспеченные	19059300	17581395,22	57	34
необеспеченные	14404846,76	34800119,78	43	66

В 2010 г. доля обеспеченных ссуд, сформированных в основном автокредитами, ипотечными кредитами – для физических лиц, и для предприятий – кредитами под залог приобретаемой техники сократилась с 57% до 34%, вследствие гашения предприятием своей задолженности и роста кредитов, обеспечением которых является поручительство физических лиц.

Анализ кредитного портфеля по уровню процентных ставок позволяет сделать вывод об эффективности размещения ресурсов путем сравнения средней ставки по кредитному портфелю на отчетные даты.

По таблице 4 видно, что банк ведет гибкую процентную политику по отношению к своим заемщикам, предлагая разнообразные условия кредитования. Снижение средней ставки по кредиторской задолженности нельзя считать отрицательным фактором при условии повышения спроса на кредитные продукты, их конкурентоспособности, понижении ставок по вкладам.

Для углубленного изучения качества кредитного портфеля применяется коэффициентный метод, т.е. рассчитаем финансовые коэффициенты, характеризующие качество управления кредитным портфелем, кредитный риск и его доходность (табл. 5).

Таблица 4 – Анализ ссудной задолженности по процентным ставкам

Ставка, под которую размещена ссудная задолженность, в % годовых	Сумма, тыс. руб.		Вес в долях		Ставка, взвешенная в весах	
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2010	01.01.2011
9,17	279500	180751	0,00835	0,00345	0,08	0,03
9,5	0	296985	0	0,00567	0	0,05
10	0	2600000	0	0,04964	0	0,50
11	0	1500000	0	0,02864	0	0,31
12	0	3528000	0	0,06735	0	0,81
14	7186780	12697512	0,21476	0,24240	3,01	3,39
14,5	0	2488345	0	0,04750	0	0,69
14,75	0	550624	0	0,01051	0	0,16
15	5209300	4843246	0,15567	0,09246	2,34	1,39
16	2720800	4786363	0,08130	0,09138	1,30	1,46
17	15216741	11706181	0,45472	0,22348	7,73	3,80
18	1561766	7893960	0,04667	0,15070	0,84	2,71
19	91000	65000	0,00272	0,00124	0,05	0,02
20	1189123	458496	0,03553	0,00875	0,71	0,18
22	286832	97797	0,00857	0,00187	0,19	0,04
<i>Итого</i>	<i>33464147</i>	<i>52381515</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>16,24</i>	<i>15,54</i>

Таблица 5 – Коэффициентная оценка качества кредитного портфеля

Коэффициент	Расчет показателя, в %		Абсолютное изменение
	На 01.01.10	На 01.01.11	
Коэффициенты доходности кредитного портфеля банка			
К1	459-288/33021=0,52	623-283/48732=0,7	0,18
К3	459-288/32893=0,52	623-283/48492=0,7	0,18
К4	459/32893=1,4	623/48492=1,28	-0,12
Коэффициенты качества управления кредитным портфелем банка			
К5	3342/35505=9,4	3064/50834=6,03	-3,1
К6	3342/32893=10,16	3064/48492=6,31	-3,85
К7	33021/9037=3,64	48732/23775=2,05	-1,59
К8	333021-0/33021=1	48732-0/48732=1	0
К9	128/3342=3,8	240/3064=7,8	4
Коэффициенты оценки степени кредитного риска банка			
К10	128/33021=0,386	240/48732=0,493	0,107
К11	33021-128/33021=99,6	48732-240/48732=99,5	0,1
К12	0/33021=0	0/48732=0	0
К13	75948/33021=2,3	115007/48732=2,35	0,05

Снижение показателей второй группы является благоприятным фактором. Так, на 01.01.2010 г. снизилась доля кредитных вложений, не приносящих доход, и составила 6,03%, что выше оптимального значения;

- доля пролонгированных кредитов также снизилась на последнюю отчетную дату и приняла значение равное 6,31%, находясь в границах рекомендуемой величины;

- т.к. офис зависим от ресурсов филиала, то он полностью использует свою ресурсную базу в кредитных операциях - на 01.01.09 г кредитные вложения превышали депозиты в 3,6 раза, а на 01.01.10 г. - в 2,05 раза;

- вследствие отсутствия просроченных платежей все кредитные вложения считаются качественными;

- при невозврате пролонгированных кредитов офис смог бы возместить в 2009 г. 3,8 %, а в 2010 г. 7,8%. Рост показателя говорит об улучшении качества управления.

Увеличение показателя K10, вызванное увеличением объема резерва под возможные потери по ссудам, является отрицательной стороной деятельности банка, т.к. свидетельствует об увеличении риска. Данный показатель трактуется следующим образом - в 2009 г. на 1 рубль кредитного портфеля приходилось 38 копеек, а в 2010 г. 49 копеек;

При наихудшем исходе (когда резервы будут потрачены на восполнение потерь) офису вернется около 99% кредитных вложений. Это достаточно высокий показатель.

Доля просроченных платежей в кредитном портфеле равна 0, что является показателем достаточно высокого качества портфеля.

Сумма обеспечения по кредитам более чем в 2 раза превышает размер ссудной задолженности, что является одним из условий кредитования.

В 2010 г. по сравнению с 2009 г. наблюдается положительная динамика роста доходности кредитного портфеля (рис. 1). Несмотря на то, что в начале деятельности показатели имели отрицательные и нулевые значения, по мере развития своей деятельности их значения сравнялись с оптимальными 0,5-0,7%. K1 и K4 достигли своей максимальной величины в 3 квартале 2010 г., составляя 1,27 и 2,54% соответственно.

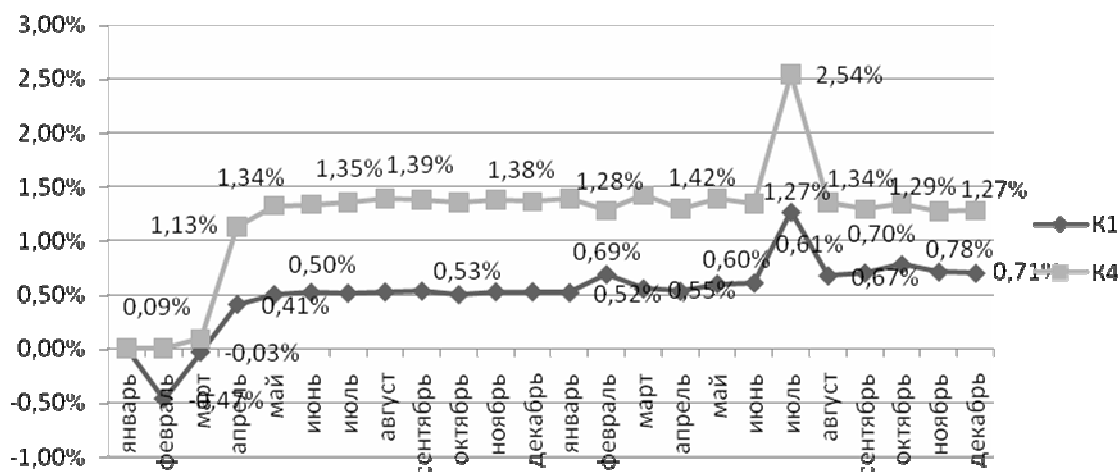


Рис. 1 Динамика доходности кредитного портфеля в 2009 и 2010 гг.

Таким образом, кредитный портфель, сформированный операционным офисом, можно отнести к риск-нейтральному, характеризующемуся

относительно низкими показателями рискованности, но, в то же время, и небольшими показателями доходности.

Литература:

1. Гурвич В. Кредитное качество банковских активов// Банковское дело, 2004. - №1. - с.43
2. Сухова Л.Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заемщика. – М.: Финансы и статистика, 2003. -152 с.

УДК 658.155

Н.Н. Соколова, студентка 631 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов
и кредита Селина М.Н.*

Анализ финансового состояния ОАО КБ «Севергазбанк»

ОАО КБ «Севергазбанк» входит в банковскую консолидированную группу – группу Газпромбанка, состоящую помимо него из 274 участников, среди которых банки и другие кредитные и некредитные организации, и находится в числе участников, оказывающих наибольшее влияние на показатели консолидированной отчетности Группы Газпромбанка. С помощью применения метода корреляционно-регрессионного анализа было выявлена сильная (тесная) зависимость между величиной прибыли ОАО «Газпромбанк» и ОАО КБ «Севергазбанк» (коэффициент корреляции в данном случае составил 0,814).

Основная деятельность банка включает в себя коммерческую банковскую деятельность, обслуживание счетов, предоставление ссуд, операции с ценными бумагами, иностранной валютой.

По состоянию на 31 декабря 2009 года 98,4% акций банка принадлежало ОАО «Газпромбанк» и 1,6% - прочим собственникам.

Автором данной работы с использованием метода многомерных средних был составлен рейтинг дочерних и зависимых банков ОАО «Газпромбанк» в России, результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Рейтинговые места дочерних и зависимых банков ОАО «Газпромбанк» в России за 2008 и 2009 годы

№ п/п	Наименование банка	Город	Рейтинговое место	
			2008 год	2009 год
1	ОАО КБ «Севергазбанк»	Вологда	2	3
2	ЗАО АКБ «Сибирьгазбанк»	Сургут	4	4
3	АБ «ГПБ-Ипотека (ОАО)»	Москва	3	2
4	«Кредит Урал Банк» Открытое акционерное общество	Магнитогорск	1	1
5	ООО КБ «Ноябрьскнефтекомбанк»	Ноябрьск	5	5

Рейтинг проводился по совокупности следующих показателей:

- 1) величина активов банка;
- 2) величина собственного капитала банка;
- 3) прибыль.

Исходя из проведённых расчётов, можно сделать вывод, что основное влияние на изменение рейтингового места ОАО КБ «Севергазбанк» на 1 пункт оказало значительное снижение прибыли в 2009 году по сравнению с 2008 годом, (о чём свидетельствуют данные табл. 2). Причём это снижение является самым большим по сравнению со всем остальными дочерними и зависимыми банками.

Таблица 2 – Динамика прибыли дочерних и зависимых банков ОАО «Газпромбанк» в России, темпы её роста и прироста

Наименование банка	Прибыль, тыс. руб.		Темп прироста прибыли, %
	2008 год	2009 год	
ОАО КБ "Севергазбанк"	356 469	18 456	-94,82
ЗАО АКБ "Сибирьгазбанк"	105 240	81 595	-22,47
АБ "ГПБ-Ипотека" (ОАО)	78 052	77 343	-0,91
"Кредит Урал Банк" Открытое акционерное общество	635 541	329 616	-48,14
ООО КБ "Ноябрьскнефтекомбанк"	64 746	44 035	-31,99

Результатом работы ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК» за 2009 год является полученная прибыль в размере 18,5 млн. рублей.

За 2009 год ресурсная база Банка выросла на 1,5 млрд. рублей (на 9,7%) и на 01.01.2010г. составила 16,5 млрд. рублей.

На 01.01.2010г. в структуре ресурсной базы значительную долю составляли: вклады физических лиц «Срочные» - 38,2%, средства на расчетных счетах юридических лиц и предпринимателей – 24,3% и средства физических лиц «До востребования» - 22,7%. Объем вкладов физических лиц «Срочные» увеличился на 1,1 млрд. рублей (на 21,6%), а объем вкладов физических лиц «До востребования» возрос на 514,2 млн. рублей.

Заемные средства в структуре ресурсной базы представлены средствами кредитных организаций и выпущенными долговыми обязательствами. За 2009 год значительно сократилась доля средств кредитных организаций с 8,4% до 3,4%. Это связано, прежде всего, с сокращением объемов полученных МБК.

В течение 2009 года Банк осуществлял предоставление клиентам кредитных продуктов, отдавая предпочтение краткосрочному кредитованию юридических лиц, предпринимателей и кредитованию субъектов малого бизнеса.

Объем кредитного портфеля по состоянию на 01.01.2010г. составил порядка 9,8 млрд. рублей.

В структуре кредитного портфеля юридических лиц (диаграмма 3) наибольший удельный вес занимают: оптовая и розничная торговля

(37,4%), и строительство (23,5%), финансовая деятельность (8,0%), операции с недвижимым имуществом (6,6%).

В течение 2009 года Банк был ориентирован на диверсификацию кредитного портфеля по срокам выдачи кредитов, повышение ликвидности и рост доли краткосрочных кредитных продуктов, предоставленных на покрытие коротких финансовых разрывов и на выплату заработной платы.

Вместе с тем необходимо отметить, что экономический спад в стране, несмотря на компромиссный подход Банка к заемщикам, продолжил негативно отражаться на уровне просроченной задолженности по кредитам. Доля просроченной задолженности на 01.01.2010г. составила 3,2% от общего объема кредитного портфеля, что на 2,3 процентных пункта выше доли просроченной задолженности на начало 2009 года.

Несмотря на незначительное ухудшение качества кредитного портфеля, все же 70,0% размещенных средств на 01.01.10г. классифицированы в 1 и 2 категорию качества и соответственно 30,0% в 3 – 5 категорию качества, что свидетельствует о разумном выбранном ранее осторожном подходе к оценке финансового состояния заемщиков.

Коэффициент покрытия ссудной задолженности резервами на 01.01.10 г. составил 11,9%, что на 6,7 процентных пункта выше значения данного коэффициента по состоянию на 01.01.09 г. Результатами работы Банка являются полученные за 2009 год доходы от разных видов банковских операций: 53,9% в виде процентной прибыли; 34,7% в виде комиссионной прибыли; 6,5% - доход от операций с ценными бумагами; 2,9% - прочие операционные доходы; 2,0% - доход от операций с иностранной валютой.

Банком в 2009 году была получена процентная прибыль в размере почти 1,1 млрд. рублей, это на 144,4 млн. рублей больше, чем было получено в 2008 году. Основными статьями процентных доходов являются проценты по выданным кредитам (1 773,4 млн. рублей), проценты по ценным бумагам (99,4 млн. рублей), проценты по размещенным МБК и счетам Ностро (94,0 млн. рублей).

Из-за снижения объемов кредитного портфеля, а также из-за перевода некоторых заемщиков в 4 и 5 категории качества за 2009 год было недополучено 145,9 млн. рублей процентных доходов по кредитам. Но, несмотря на весомое сокращение процентов по кредитам, все же произошло увеличение процентных доходов по сравнению с прошлым годом на 199,5 млн. рублей (или на 11,3%). Объясняется это, прежде всего, значительным ростом величины полученных процентов по размещенным МБК и приобретенным ценным бумагам. В 2009 году произошло увеличение ресурсной базы, в результате чего у Банка отпала необходимость привлекать значительные объемы ресурсов от других банков для поддержания ликвидности, какие были запланированы первоначально.

чально, и появилась возможность размещать часть свободных ресурсов в МБК. Вместе с тем, в 2009 году выросли процентные расходы Банка из-за необходимости привлечения более дорогих ресурсов в начале 2009 года. Рост процентных расходов составил почти 55,2 млн. рублей (или 6,7%). Основными статьями процентных расходов являются: проценты по привлеченным средствам физ. лиц (595,3 млн. рублей), проценты по привлеченным средствам юр. лиц (204,6 млн. рублей), проценты по привлеченным МБК (68,9 млн. рублей), проценты по выпущенным ценным бумагам (11,3 млн. рублей).

В целом за 2009 год Банком было получено 698,3 млн. рублей комиссионной прибыли, это на 47,5 млн. рублей меньше аналогичного показателя прошлого года. Динамика прибыли ОАО КБ «Севергазбанк» показана в табл. 3 и на рис. 1 и 2.

Таблица 3 – Динамика и выравнивание прибыли ОАО КБ «Севергазбанк» за 2003-2009 годы методом скользящей средней

Годы	Прибыль ОАО КБ "Севергазбанк" в ценах 2010 года, млн. руб.	Метод скользящей средней	
		$\sum y_t$	$\sum y_t/3$
2003	179,969	—	—
2004	239,967	639,471	213,157
2005	219,535	780,580	260,193
2006	321,078	985,520	328,507
2007	444,907	1 251,376	417,125
2008	485,391	952,113	317,371
2009	21,815	—	—

На основе выравнивания прибыли методом скользящей средней можно говорить о том, что до начала кризиса в 2008 году прибыль ОАО КБ «Севергазбанк» в среднем увеличивалась, резкое снижение прибыли произошло в 2009 году.

Автором данной работы был проведён анализ динамики прибыли ОАО КБ «Севергазбанк» за 2008 и 2009 годы на основе многофакторной мультипликативной модели, включающей в себя следующие факторы:

- 1) мультипликатор капитала;
- 2) уровень эффективности использования активов;
- 3) маржа прибыли.

В результате было выявлено, что в 2009 году по сравнению с 2008 годом размер прибыли снизился на 338 013 тыс. рублей, в том числе в результате увеличения собственного капитала банка прибыль увеличилась на 28 010,54 тыс. рублей, за счёт увеличения величины мультипликатора капитала увеличилась на 6 606,82 тыс. рублей, за счёт уменьшения уровня эффективности использования активов уменьшилась на 52 713,78 тыс.

рублей, а за счёт снижения маржи прибыли снизилась на 319 916,58 тыс. рублей.

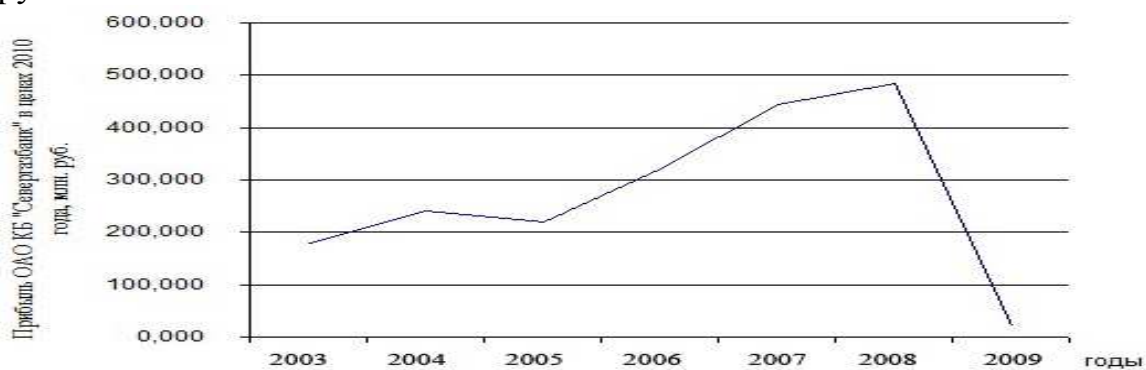


Рис.1 - Динамика прибыли ОАО КБ "Севергазбанк"

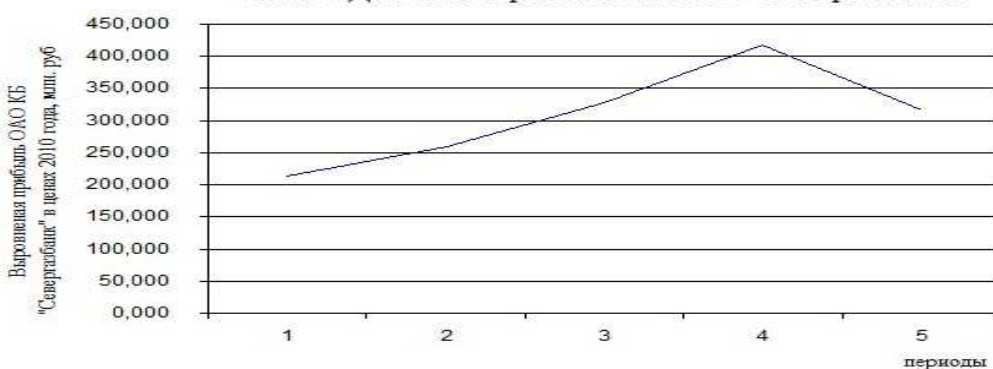


Рис.2 - Выравнивание прибыли ОАО КБ "Севергазбанк" за 2003-2009 годы методом скользящей средней

Размер прибыли характеризует абсолютную эффективность деятельности банковских учреждений, а относительную эффективность характеризует уровень рентабельности. В систему показателей уровня рентабельности входят: рентабельность капитала банка; рентабельность совокупных активов; рентабельность уставного капитала.

Показатели уровня рентабельности представлены в табл. 4:

Таблица 4 – Показатели уровня рентабельности за 2008 и 2009 год

Показатель	2008 год	2009 год
Рентабельность капитала банка, %	16,3	0,8
Рентабельность совокупных активов, %	2,0	0,1
Рентабельность уставного капитала, %	53,9	2,8

Таким образом, мы можем отметить, что в 2009 году по сравнению с 2008 рентабельность капитала, совокупных активов и уставного капитала снизилась, что объясняется значительным снижением размера прибыли (в 2009 году по сравнению с 2008 прибыль снизилась на 338 013 тысяч руб., то есть на 94,82%).

Прогнозирование прибыли на последующие периоды (как по данным за годы – на 2010 и 2011 годы, так и по данным за кварталы – на 4 квартал 2010 года и на 1 квартал 2011 года) с помощью уравнений прямо-

линейного и параболического трендов не дало значимых результатов, так как самую большую достоверность имеет уравнение параболы шестого порядка для прогнозирования по кварталам (эта достоверность составляет 29,36%); однако для достоверного прогноза она слишком мала. Данные же за 9 месяцев 2010 года свидетельствуют, что прибыль ОАО КБ «Севергазбанк» растёт. Можно предположить, что при стабильной экономической ситуации этот процесс будет продолжаться и дальше.

УДК 336.713

В.С. Соколова, студент 651 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов
и кредита Селина М.Н.*

Методология формирования кредитной политики коммерческого банка

Методология формирования кредитной политики банка предполагает формулирование основных принципов, используемых для решения рассматриваемой проблемы. Первый из них определяется необходимостью учета многовекового опыта западной банковской системы. Здесь речь идет в первую очередь об использовании эффективных механизмов управления банковской деятельностью в условиях кризиса, высоких финансовых рисков и неопределенности. Второй заключается в необходимости адаптации этих механизмов к российской экономике, специфика которого заключается в "хроническом" кризисе финансовой системы страны, в становлении банковского сектора в условиях длительного неустойчивого состояния народного хозяйства и падения производства. [2]

Указанные принципы должны применяться сбалансировано, т.е. при разработке кредитной политики необходимо достигнуть рационального сочетания преимуществ имеющегося опыта и элементов новаторства, отражающего реалии российской экономики.

Кредитная политика — документально оформленная схема организации и контроля кредитной деятельности банка. Обычно этот документ освещает следующие компоненты кредитной политики: 1) общие правила предоставления кредитов; 2) классификация кредитов; 3) конкретные направления кредитной политики; 4) контроль качества; 5) кредитные комитеты. [1]

Для банков первоочередным моментом при разработке кредитной политики является ясное понимание глобальных тенденций общественного развития и своей роли (миссии) в этом развитии. Миссия — это то, к чему данный банк призван и может совершить за все время своего существования на выбранном поприще финансовой деятельности; это то, что в конечном счете определяет лицо банка и отличает его от других

финансово-кредитных институтов. На основе сформулированной миссии разрабатываются концепции его развития (на более короткий интервал времени), в рамках действующей концепции — цели и задачи развития; затем осуществляется выбор стратегий банковского функционирования как способов реализации этих целей и задач. При этом под банковской стратегией понимается набор возможных вариантов кредитных операций, а множество стратегий, ориентированных на решение конкретных целей и задач образует кредитную политику банка.

Общая схема формирования миссии, концепции и стратегии развития банка, а также факторы, определяющие этот процесс, показаны на рис. 1 [2].

Исходя из данной схемы, в процессе разработки концепции развития банка (обычно на 3-5 лет) принимают во внимание:

- исторический опыт банка, который с учетом особенностей текущего момента позволяет находить "новые решения, как хорошо забытые старые";
- государственная политика, которая может оказывать существенную поддержку банку, как материальную (например, путем участия государства в уставном капитале или предоставления льготных кредитов), так и нематериальную (так называемый goodwill). В результате повышается надежность банка, так как государство выступает гарантом возврата вложений населения;
- экономическое состояние народного хозяйства страны, которое может быть благоприятным или неблагоприятным для банковской системы;
- маркетинг банковских услуг, который позволяет сконцентрировать усилия на наиболее перспективных направлениях развития банка.

Заметим, что три последних фактора являются взаимосвязанными и формируют внешнюю экономическую среду функционирования банка.

Кредитная политика банка является частью его общей стратегии развития. Основным стержнем банковской стратегии является прогнозирование разумных альтернатив его развития. При этом следует исходить из того, что, во-первых, банк - это фирма, деятельность которой связана с повышенными рисками, ибо она функционирует в условиях неопределенности. Во-вторых, банк - это фирма, стремящаяся к повышению своей доходности. Из этого вытекает, что двумя основными факторами, оказывающими влияние на стратегию развития банка и его кредитную политику, являются неопределенность и доходность.

Известно, что в сфере кредитной политики банки сталкиваются с тремя основными видами рисков [3]: кредитным риском; риском ликвидности; процентным риском.

Особенно велико значение процентного риска: сама суть финансового посредничества банков предполагает игру на величине процентных ставок. Риск этого вида наиболее высок в периоды с

неустойчивой процентной ставкой, когда он становится повседневным банковским риском.

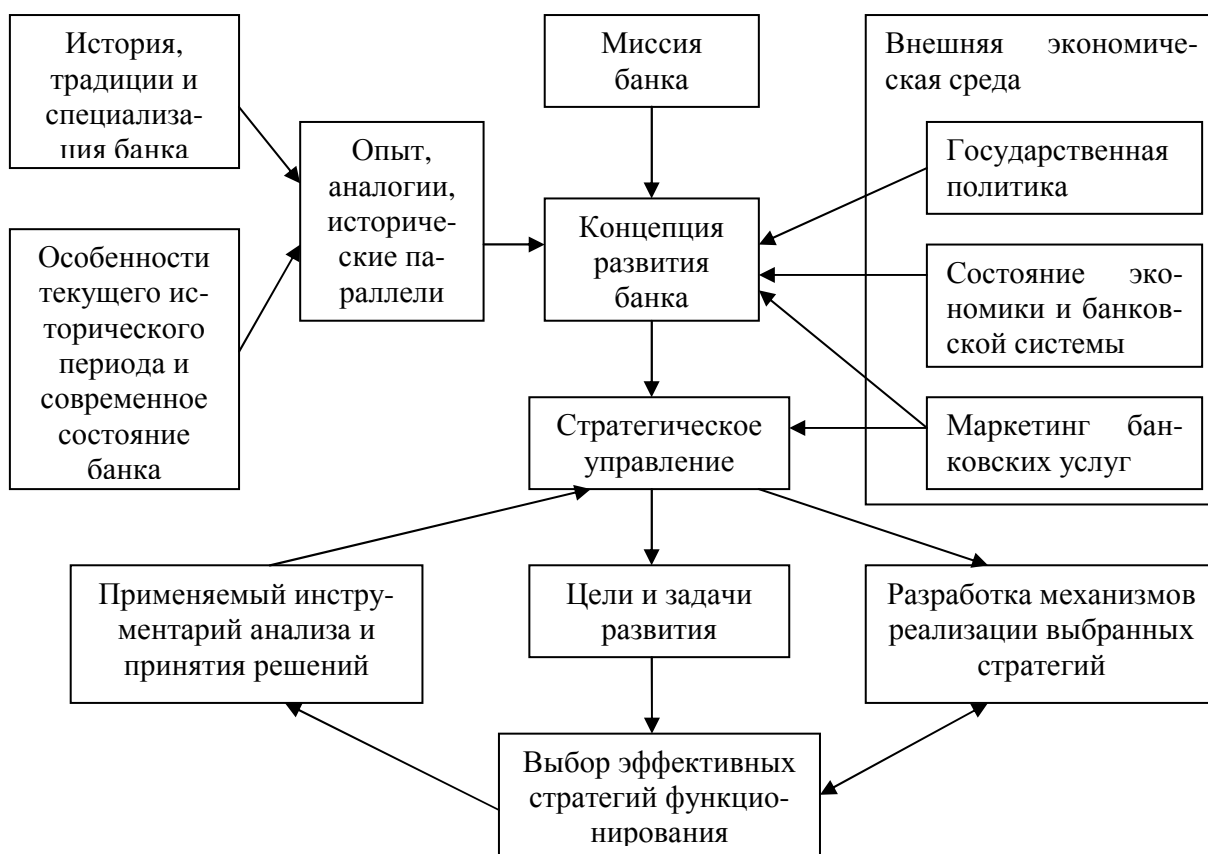


Рис. 1 - Схема формирования стратегий развития банка и факторы, определяющие этот процесс

Поэтому его прогноз чрезвычайно важен на этапе становления рыночных отношений, который часто характеризуется высокими и нестабильными темпами инфляции и колеблющимися ставками процента. В условиях относительно стабильной экономики наиболее опасным является кредитный риск — именно он является главным виновником краха кредитных учреждений в странах с развитым рынком.

Различные виды риска являются взаимосвязанными: высокий процентный риск (неожиданное изменение ставок) и обусловленная им финансовая нестабильность хозяйственных агентов может по цепочке спровоцировать высокий кредитный риск (большую вероятность невозврата кредитов) и риск ликвидности (отсутствие у банка необходимых средств для выполнения обязательств).

Рассмотрим наиболее значимые механизмы управления активами и пассивами банка — собственно инструментарий формирования кредитной политики. [2]

Одним из важнейших механизмов является управление гэпом. Он основывается на понятии спрэд (от англ. spread - размах, разрыв). Спрэд - это разность между кредитной и депозитной ставками, количеством ссужаемых и привлеченных средств, величина которого определяет доход банка. Гэп - более узкое понятие, принятое в банковской практике и относящееся лишь к определенному виду активов и пассивов. Согласно определению, гэп (англ. gap - разрыв, разница, пролом, промежуток) - это разность между величиной активов и пассивов, чувствительных к изменению ставки процента и предназначенных переоценке или погашению к рассматриваемому фиксированному сроку.

Другим механизмом кредитной политики является механизм управления ставкой процента.

Управление ставкой процента состоит в том, чтобы, с одной стороны, правильно оценить риск ожидаемой инфляции, реальную ставку или премию за отказ от потребления, надбавку (премию) за риск непогашения обязательства (заметим, что они непосредственно ненаблюдаемы, т.е. требуют экспертной оценки) и включить их в размер общей рыночной ставки процента, а с другой - согласовать полученную величину с требованиями спроса и предложения на рынке денег.

Реальная мировая и российская банковская практика строится на этих постулатах: солидные банки, работающие с солидными (надежными) клиентами, характеризуются относительно невысокими ставками процента, учитывающими снижение фактического риска невозврата кредитов.

Третьим механизмом формирования кредитной политики является механизм управления ликвидностью.

Управление ликвидностью банка включает в себя поиск источников заемных средств, выбор среди них самых надежных с наиболее длительными сроками привлечения, и установление необходимого оптимального соотношения между отдельными видами пассивов и активов, позволяющего банку впрямь выполнять свои обязательства перед кредиторами.

Ключевым элементами эффективного управления кредитным риском являются: взвешенная кредитная политика, качественное управление кредитным портфелем, эффективный кредитный мониторинг, подготовленный и квалифицированный персонал. Процесс управления кредитным риском заслуживает особого внимания потому, что от его качества зависит успех работы банка.

Важность исследования проблем формирования кредитной политики коммерческого банка связана с серьезным ее влиянием на устойчивость функционирования и результаты деятельности банка. Для анализа банковской деятельности существует целый арсенал экономико-математических методов.

Можно выделить две основные группы моделей, описывающие банковскую деятельность: частные и полные модели. [2]

В группе частных моделей могут быть выделены два дивергентных (сходящихся) направления. Они основаны на различных гипотезах о поведении банка на рынке денег и возможностях управления им процессами спроса и предложения на этом рынке. Частные модели анализируют отдельные аспекты деятельности банковской фирмы (концентрируются либо на выборе структуры активов, либо на управлении обязательствами).

В полных моделях используется комплексный подход. Основоположниками данного подхода стали труды Балтенспергера и Сили. Согласно Балтенспергеру, полная модель должна объяснить решение: 1) об активах и обязательствах банка (и их взаимодействии); 2) о размерах банковского капитала. Модель Балтенспергера позволяет определить такое соотношение активов и пассивов, которое обеспечивает максимум прибыли банка.

В квази-полной модели банка, предложенной Сили, определяется портфель кредитов, депозитная ставка и ликвидная позиция банка, однако вопросы банковского капитала остались при этом за пределами модели. В модели Сили определяется портфель кредитов, депозитная ставка и ликвидная позиция банка. Эта модель содержит также функцию риска, увеличивающегося при возрастании объема ссуд. Интервал изменения депозитных ставок при поведении, минимизирующем риск, шире, чем тот же интервал при поведении, нейтральном к риску. В соответствии с принятыми предположениями банковская фирма рассматривается как действующее предприятие.

На современном этапе для анализа банковской деятельности стали использоваться модели линейного программирования и имитационного моделирования, а также моделирование кризисных ситуаций, т.н. стресс-тестирование банков.

Таким образом, кредитная политика банка является важнейшим аспектом функционирования, определяющим условия его выживания и будущее финансовое состояние. Недооценка значимости кредитной политики является серьезным стратегическим просчетом. В то же время определение оптимальной кредитной политики представляет собой сложную многоплановую задачу, решение которой лежит в плоскости использования современных концепций анализа банковской деятельности и применения эффективного инструментария.

Литература:

1. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 060400 "Финансы и кредит", 060500 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Е.П. Жарковская. – 4-е изд., исправ. и доп. – М.: Омега-Л, 2006. – (Высшее финансовое образование).

2. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / Под ред. Тагирбекова К.Р. – М.: Издательский дом "ИНФА-М", Издательство "Весь мир", 2003. – (Высшее образование).

З.Тавасиев А.М., Бычков В.П., Москвин В.А. Банковское дело: базовые операции для клиентов: Учеб. пособие / под ред. А.М. Тавасиева. – М.: Финансы и статистика, 2005.

УДК 330.34(470.12)

А.В. Сохранова, студентка 625 группы ВГМХА
Научный руководитель - старший преподаватель
кафедры экономики Филатова О.Б.

Социально-экономическое положение Вологодской области в условиях посткризисной экономики

Вологодская область – промышленно-развитый регион России, производящий около 1,6% промышленного производства России и 14% объема Северо-Западного Федерального округа. Основу промышленности составляют свыше 260 крупных и средних предприятий, таких как череповецкий металлургический комбинат ОАО "Северсталь", ОАО "Аммофос", ЗАО "Вологодский подшипниковый завод" и др.

Вологодская область занимает значительные позиции в экономике страны. Основа экономики Вологодчины – это промышленность, доля которой в структуре валового регионального продукта составляет 53,2%. В 2010 году прирост объемов в промышленности (в физическом выражении) составил почти 11%. Промышленное производство практически вернулось на уровень 2008 года. Не хватило трех процентов, которые планируется восстановить в 2011 году. [4]

После кризисного спада предприятия наращивают объемы, возвращаются к реализации приостановленных ранее инвестиционных проектов.

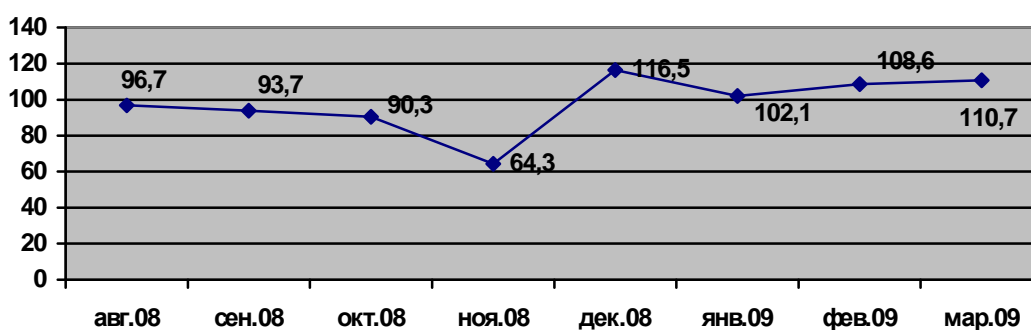


Рис. 1. Динамика индекса объемов промышленного производства в августе-декабре 2008 г., январе-марте 2009 г., % к предыдущему месяцу

Главный удар мирового экономического кризиса пришелся на конец 2008 года (рис.1): в IV кв. объем промышленного производства в области по сравнению с тем же периодом 2007 г. сократился на треть. Особенно сильным был спад в ноябре, когда объем производства уменьшился отно-

сительно предыдущего месяца на 36%. Это сокращение было наибольшим среди «металлургических» регионов страны. [5]

Падение уровня производства остро отразилось на социальных проблемах. Численность официально зарегистрированных безработных в области на конец I кв. 2009 г. достигла 25,4 тыс. чел., что в 2,6 раза больше, чем на ту же дату прошлого года. Просроченная задолженность по заработной плате достигла 67,6 млн. руб. по сравнению с 2,8 млн. руб. в 2008 г. При номинальном росте заработной платы реальные доходы снижаются. Реальные располагаемые доходы в I кв. 2009 г. сократились относительно аналогичного периода прошлого года на 20% (табл.1). [1]

Таблица 1 - Показатели социального развития Вологодской области

Показатели	2008 г. январь-март	2009 г. январь-март	Темп роста, %
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	15130,0	16834,0	111,3 %
Просроченная задолженность по заработной плате, тыс. руб.	2839,0	67613,0	24 раза
Прожиточный минимум на душу населения, руб.	4464,0	5178,0	116,0 %
Численность официально зарегистрированных безработных, тыс. чел.	9,8	25,4	2,6 раза
Численность вакансий, заявленных в службы занятости, тыс. чел.	8,3	7,5	90,4 %
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	14341,8	13670,4	95,3 %
Среднедушевые денежные расходы населения, руб.	11609,6	12333,2	106,2 %
Превышение денежных доходов над расходами, руб.	2732,2	1337,2	48,9 %
Реальные располагаемые денежные доходы, % к предыдущему году	111,2	80,0	-

Ухудшение экономической и социальной ситуации не могло не сказаться на «психологическом комфорте» населения.

В октябре 2008 года Правительство Вологодской области приступило к разработке антикризисной программы, которая включала несколько важных направлений: оптимизация бюджетных расходов, обеспечение продовольственной безопасности, содействие занятости населения, развитие малого предпринимательства, сохранение и поддержка важнейших инвестиционных проектов и другие меры.

Для реализации сельскохозяйственной продукции в городах и районах области были организованы сельскохозяйственные ярмарки, что позволило населению дешевле приобретать продукты, а местные сельхозпроизводители получили дополнительный канал сбыта. [2]

Следует отметить, что Вологодская область относится к регионам, где проявления кризиса оказались наиболее острыми. В настоящее время в регионе сформирована и реализуется система антикризисных мер. Ее состав включает комплекс конкретных мероприятий:

- Принят ряд законов и постановлений правительства области, регулирующих инвестиционную деятельность;

- Ведется работа по реализации важнейших инвестиционных проектов, возможных при условии получения средств из федерального бюджета;
- Выделяются бюджетные средства отдельным категориям населения для приобретения жилья;
- Оказывается возможно максимальное содействие предпринимательским структурам;
- Осуществляется поддержка субъектов малого бизнеса, в частности, принята программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Вологодской области на 2009-2012 гг.»;
- Введен режим экономии в региональных органах государственной власти и органах местного самоуправления;
- Реализуются мероприятия, направленные на обеспечение продовольственной безопасности региона. [2]

Самый актуальный аспект антикризисных мероприятий в регионе – обеспечение занятости населения. Особо акцентируется увеличение рабочих мест за счет малого бизнеса, расширения общественных работ. В региональной программе развития малого бизнеса на 2009-2012 гг. предусмотрена его финансовая поддержка в виде субсидирования процентных ставок по кредитам, выделение грантов начинающим предпринимателям, создание гарантийного фонда поручительства перед банками. Для сохранения кадрового потенциала предприятий развернуто (как на предприятиях, так и в учебных заведениях) опережающее профессиональное обучение работников. [2]

Прошедший 2010 год продемонстрировал, как важны были приняты Правительством Вологодской области меры для восстановления объемов в промышленном комплексе области. По итогам января-февраля текущего года наблюдается рост практически во всех основных отраслях: машиностроении, металлообработке, легкой и пищевой промышленности, а так же в отрасли строительных материалов (рис.2).

В результате, по итогам 2010 года, область по-прежнему находится в числе ведущих промышленных регионов Российской Федерации, занимая 9 место по объему продукции промышленности на душу населения, и 3 место в Северо-Западном федеральном округе. [5]

Особое внимание уделяется развитию инфраструктуры Вологодской области. В частности, в 2010 году значительно увеличилась доля инвестиций, направляемых на развитие электроэнергетической системы Вологодской области. Реализуются проекты по генерирующим мощностям, ведется строительство и реконструкция линий электропередач, подстанционного оборудования. Строятся и реконструируются дороги и мосты, продолжается газификация сельских территорий.

Немаловажное значение для выхода из кризиса, модернизации экономики Вологодской области и создания привлекательных условий веде-

ния бизнеса в регионе имеет государственная поддержка инвестиционной деятельности.

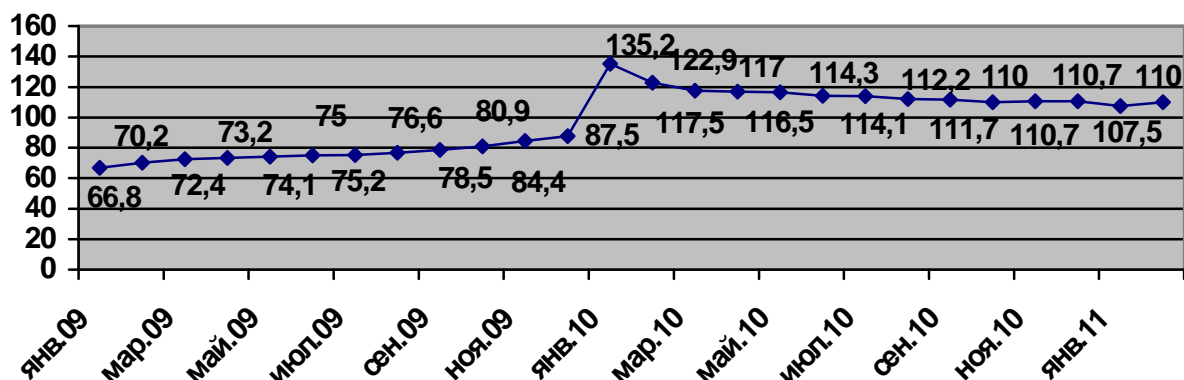


Рис.2. Индекс промышленного производства в Вологодской области

Несмотря на значительные бюджетные ограничения, осуществляются инвестиции в социальную инфраструктуру. И что особенно важно – в 2010 году были введены объекты социальной сферы мирового уровня.

Продолжается ввод жилья. Безусловно, влияние кризиса (снижение покупательского спроса населения, повышение процента коммерческого кредита) отразилось на темпах сдачи новых жилых домов: 2009 год – 490 тыс. кв.м, 2010 год – 409 тыс.кв.м. – но это крайне важно для экономики.

Предпринимательский сектор экономики Вологодской области в условиях выхода из кризиса демонстрирует поступательное развитие. В прошедшем году динамично формировался и развивался малый и средний бизнес, увеличился его вклад в экономику региона, прежде всего в обеспечение занятости населения, создавая благоприятную среду для развития предпринимательства, в Вологодской области реализовывался комплекс мер по финансово-кредитной поддержке малого бизнеса.

Безработица – одна из главных социальных проблем, которая решалась в 2010 году и именно вопросам сохранения стабильности на рынке труда уделялось в 2010 году особое внимание. На начало 2011 года уровень безработицы составил 2,4%, число безработных за 2010 год снизилось с 24,6 до 15,6 тыс. человек. [2]

Однако принимаемые на региональном уровне меры могут стать эффективными только при масштабной поддержке федеральных органов власти. В рамках принятой в 2010 году Программы социально-экономического развития области на 2011-2013 годы определены приоритетные сектора – лесной, строительный, агропромышленный, льняной, туристический, а также комплекс мероприятий по их развитию.

Развитию лесного сектора содействует поддержка Правительства области в реализации инвестиционных проектов частными инвесторами. В

этом секторе экономики области в стадии реализации или планируется к реализации свыше 20 инвестиционных проектов.

Развитие строительного сектора связано с металлоконструкционным строительством и индустриальным малоэтажным домостроением, в том числе на территории индустриальных парков «Шексна» и «Сокол».

Меры по развитию агропромышленного и льняного секторов предусматривают государственную поддержку сельхозпроизводителей и переработчиков сельскохозяйственного сырья, создание условий для увеличения объемов производства и обеспечение населения области высококачественными продуктами питания, дальнейшее развитие льнотекстильной отрасли.

Комплекс мер по развитию туристического сектора области в первую очередь направлен на создание условий для развития туристической инфраструктуры и расширение придорожного сервиса, а также создание новых конкурентоспособных туристических продуктов.[3]

Развитие всех предусмотренных направлений создаст условия для достижения главной цели стратегии социально-экономического развития области – рост качества жизни населения на основе повышения конкурентоспособности экономики, создание потенциала для перспективного развития.

Литература:

1.Безруков В., «Проблемы развития региона в условиях глобального кризиса»// Экономика. – 2011. – № 3

2.Ильин В.А., «Кризис – как точка преобразования и время выбора»// Пространственная экономика. – 2011. – №1

3.Иогман Л.Г. и др., «Долгосрочный прогноз социально-экономического развития Вологодской области»// Проблемы прогнозирования. – 2009. – №1

4.Кузьмин В., «Вологодская область»// Энергетика и промышленность России. – 2011. – № 05 (169).

5.Третьяков А. «Вологодская область: точки роста»// Известия. – 2010. – № 9

УДК 631.2:721

А.С. Старовская, студентка 635 группы ВГМХА

Е.Н. Фомина, студентка 634 группы ВГМХА

Научный руководитель - старший преподаватель кафедры статистики и экономического анализа Лагун А.А.

**Технология социального проектирования в развитии
сельских поселений**

Сохранение кризисных демографических процессов в сельской местности, распространение пьянства и других проявлений асоциального поведения населения ставят под угрозу формирование трудового потенциала, адекватного современным требованиям, пагубно отражаются на перспективах оздоровления социальной сферы и роста экономики сельских поселений. Сокращаются трудовые ресурсы сельского хозяйства. Осознание значимости этих проблем и необходимости их решения и послужили основанием для разработки пилотного проекта, поддержанного Губернатором области и направленного на социальное развитие сельских поселений, создание высокоэффективной, скоординированной системы противодействия проявлениям асоциального поведения в отдельно взятых поселениях.

Первопроходцем в развитии сельских территорий под эгидой Центра «Содействие» является Хабаровский край, где была создана некоммерческая организация «Зеленый дом», поддерживающая создание и реализацию проектов развития сельских территорий. В 2007-2009гг. в Хабаровском и Приморском краях региональным бюджетом и бизнесом было поддержано и внедрено более 15 проектов различных направлений и масштабов по развитию муниципальных образований края. В этот список вошли проекты по развитию сельскохозяйственного производства, лесоперерабатывающей промышленности, туристического комплекса, перерабатывающей промышленности продукции АПК, народных промыслов коренных народов края и многих других направлений.

Технология создания проектов для развития сельских поселений широко применяется в Алтайском, Хабаровском и Приморском краях, Новосибирской, Архангельской и Вологодской областях. Для координации работы по социальному проектированию создана некоммерческая организация «Центр подготовки мастеров сопровождения инициатив «Содействие»». Входящие в нее специалисты организуют семинары проектных групп муниципальных районов по обучению созданию проектов развития сельских территорий, создания бизнес-проектов и бизнес-планов для привлечения финансовых ресурсов, объединяют работу региональных органов государственной власти, потенциальных инвесторов и держателей проектов.

Создание проекта, который привлек бы внимание инвестора, заинтересовал региональные и федеральные государственные структуры – сложная и кропотливая работа многих специалистов муниципального образования в области производства, экономики, маркетинга. В двадцати шести муниципальных образованиях Вологодской области созданы инициативные группы по развитию сельских территорий. В апреле 2011 года проектные группы объединились под эгидой Центра «Содействие» на первый инвестиционный форум в «Жемчужине Мологи», где представляли свои разработки экспертам центра, специалистам задействованных департаментов и представителям областной власти. Из пятидесяти пяти проек-

тов, представленных в начале форума, экспертами были выбраны пятнадцать, которые отвечали всем необходимым требованиям и допущены на второй инвестиционный форум, который состоится в Правительстве Вологодской области в июне 2011 года.

Проект – это деятельность, которая:

- имеет конечную цель и промежуточные задачи;
- производит хорошо определяемые результаты, которые могут быть оценены;
- состоит из последовательности взаимосвязанных работ;
- имеет обозначенные временные рамки, т.е. дату начала и окончания;
- использует ограниченное количество ресурсов: финансовых, материальных, трудовых и информационных.
- отвечает на вопрос: какими действиями, средствами и ресурсами держатель решит проблему территории?

Для того чтобы начать создание проекта инициативной группе необходимо решить следующие задачи:

1. Установить держателя проекта. В его качестве могут выступать муниципальные образования, индивидуальные предприниматели, организации любых правовых форм.

2. Предопределить, как внедрение проекта повлияет на социальное развитие данной территории, даже если проект направлен на решение не только социальной, но и коммерческой задачи.

3. Определить адекватность инвестиционной поддержки направлению проекта. Источники привлекаемых ресурсов разнообразны и финансовые критерии проекта должны быть обоснованы под источник финансирования.

4. Обосновать реальность и реализуемость проекта. В этой части подготовки к его разработке инициативной группе необходимо доказать муниципальным властям, что идея не является утопичной и проект может быть реализован на данной территории.

Управление проектом:

«Провал в планировании – это планирование провала». Планирование проекта должно быть реальным, точным и обоснованным. В противном случае на стадии реализации могут возникнуть непреодолимые трудности, нехватка ресурсов, невозможность выполнения задач.

«Вы не можете контролировать то, что не запланировали». Если в план были не включены какие-либо пункты, необходимые для внедрения проекта, не разработаны мероприятия, не определены временные рамки, то контроль над выполнением задач будет затруднен.

«Как я буду знать, что заблудился, если я не знаю, куда первоначально собирался прийти?» Нельзя «растекаться по древу». Если при планировании обнаружится, что значительную проблему решить не удастся, необхо-

димо разбить проект на более мелкие и разрабатывать и внедрять их последовательно.

Необходимо в стадии планирования проанализировать, определить и оценить возможность возникновения рисков ситуации. Разработать мероприятия по профилактике и минимизации влияния рисков на стадии реализации проекта.

Так же важно проводить постоянный мониторинг и оценку деятельности в процессе внедрения проекта, что позволит оперативно вносить корректировки в выполнение плана, если возникнут непредвиденные рисковые ситуации или организационные проблемы.

Для того чтобы проект был действительно необходим данной территории нужно перед началом работы над ним провести качественный маркетинговый анализ. Он поможет запланировать количество благ, необходимых целевой аудитории, определит рынки сбыта продукции.

Вызовы рынка:

«Есть проблема, нет решений проблемы».

«Есть проблема, есть неэффективное решение».

«Есть проблема, есть широкий спектр решений».

Основными критериями обоснования маркетинговой актуальности проблемы являются основные характеристики рынка – цифры объема рынка (значимости проблемы, охвата и вовлеченности населения); доли рынка (процента включенных в проблемную ситуацию, уровень общественной напряженности, ожиданий); ключевые игроки (кто вовлечен в решение или усиление проблемы); потребители; потенциал рынка.

Брендинг территории – это создание бренда проекта, который мог бы стать брендом муниципального образования, района, области. Брендами нашей области уже являются «Вологодское масло», «Вологодские кружева», «Великий Устюг – родина Деда Мороза».

Анализ текущих, разработанных ранее и реализованных проектов в области развития территорий, даст возможность применять стандартные формулировки и расчеты. Необходимо разработать стратегию развития территории, определить приоритетные направления. Следующим этапом является разработка коммуникационной платформы стратегии, ориентированной на определенную аудиторию. Сообщить через средства массовой информации целевой группе населения важность и нужность проекта, обозначить все блага, которые получают жители после его реализации. Эти действия помогут привлечь к решению задач наибольшее количество местных жителей, что поможет решить проблему занятости населения и другие социальные вопросы территории.

Создание проекта подразделяется на этапы:

1. На первом этапе проводится анализ ситуации в муниципальном образовании, и определяются проблемы (социальные, экономические, поли-

тические и т.п.) или потребности жителей данной территории, на решение которой проект направлен.

2. Далее необходимо четко сформулировать цель проекта, которая излагается кратко и понятно для слушателей, отражает проблему (потребность) территории, обозначенную выше.

3. Следующий этап – этап определения целевых аудиторий, на которых направлено действие проекта. Ими могут быть жители поселения, муниципального района, области, страны. В свою очередь они подразделяются на возрастные, социальные группы и т.п.

4. Четвертый этап в создании проекта - постановка задач. Они должны воссоздавать последовательность действий держателя в решении проблемы, обозначенной в проекте. Задачи могут формироваться во временном порядке или в порядке сложности исполнения. Задачи разбиваются на мероприятия, в которых подробно описывают последовательность работ по их решению, обозначают временные рамки, определяют исполнителей.

5. На следующем этапе определяются ресурсы (земельные, материальные, финансовые и трудовые), которые имеются на территории для реализации проекта. В зависимости от их количества и качества формируются требуемые средства. Главная задача, которая решается на этом этапе – какие источники финансирования будут привлекаться для внедрения проектной идеи. Для этого определяют критерии, по которым проект может быть отнесен к одной из региональных или федеральных программ. Финансирование может быть осуществлено из разных источников: бюджеты различных уровней, бизнес-инкубатор, собственные средства, средства инвесторов, кредиты банков и т.п.

6. Заключительный этап – представление результатов внедрения проекта на территории муниципального района и определение перспектив развития. Особенность социальных проектов – это сложность в определении эффективности их реализации. Необходимо установить: как улучшится жизнь целевой аудитории, на которую направлен проект (снижение безработицы, улучшение качества жизни, рост доходной муниципальной образования за счет увеличения доходов населения). Проекты коммерческой направленности так же должны быть устремлены одним из векторов на решение социальных проблем территории. Их эффективность определяется рентабельностью и сроком окупаемости. Финансовые показатели, которые могут быть представлены в презентации проекта – вероятностные выручка и прибыль, для того, чтобы инвесторы уже на первоначальном этапе представления проекта определили его финансовую привлекательность.

В итоге работы инвестиционного форума в «Жемчужине Мологи» инициативные группы муниципальных образований, в которые входят студенты нашей академии, получили опыт в создании проектов. В районах области продолжается поиск идей и путей развития села, улучшения жизни населения сельских территорий.

Литература:

1. Вайнер В.Л. Индекс Бренда / В.Л. Вайнер – М.: Издательство IndexDesign and Publishing, 2008. - 148 с.
2. Плешаков С.А. Сопровождение села. Модель сельского развития / С.А. Плешаков — Хабаровск, 2008. — 285 с.
3. <http://www.pilotproekt.ru>

УДК 336.717.8

М. А. Стельмаченко, *студенты 641 группы ВГМХА*
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов
и кредита Селина М.Н.

Секьюритизация банковских активов

Секьюритизация является одним из наиболее быстро растущих сегментов мировых финансовых рынков. Увеличение спроса на кредитные ресурсы со стороны реального сектора экономики стимулирует отечественную банковскую систему к поиску долгосрочных финансовых ресурсов и новых инструментов рефинансирования выданных кредитов.

В последние годы все больше российских банков высказывали интерес к механизму секьюритизации. Если несколько лет назад участники российского финансового рынка активно обсуждали вопросы привлечения международного финансирования путем организации синдицированных кредитов или с помощью выпуска еврооблигаций, то в последнее время все больше говорят о более сложных инструментах финансирования, одним из которых является секьюритизация.[1]

Суть секьюритизации (рис. 1) заключается в возможности трансформации кредитными организациями кредитов и других банковских активов в ценные бумаги, обращаемые на вторичном рынке, с целью увеличения своей ликвидности, перераспределения рисков и получения прибыли, исходя из запланированных финансовых потребностей. Для классической или традиционной (внебалансовой) секьюритизации банковских активов характерна передача этих активов специально создаваемой компании - Special Purpose Vehicle (SPV). Суть ее деятельности состоит в приобретении определенных финансовых активов, обладающих постоянными поступлениями по ним, и эмиссии на их основе долговых обязательств (облигаций). [2]

Если рассматривать секьюритизацию активов с экономической точки зрения, то она соединила в себе тенденцию к оптимизации источников финансирования с учетом возрастающей роли инструментов рынка ценных бумаг и управления рисками активов за счет отделения их друг от друга. С юридической точки зрения она явилась воплощением двух многовековых тенденций развития частного права - поиск обеспечения и снижение уров-

ня ответственности. Поиск обеспечения, снижение уровня ответственности, ускорение оборачиваемости финансовых ресурсов и поиск дешевых источников финансирования - все эти стремления нашли свое отражение в секьюритизации активов.

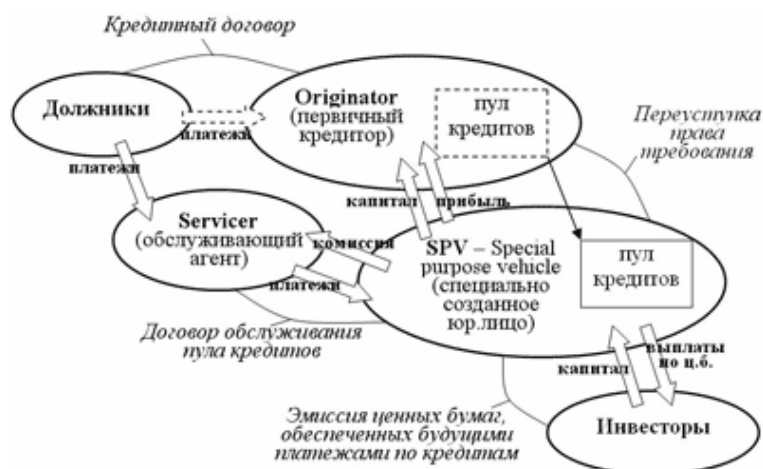


Рис. 1. Классическая схема секьюритизации портфеля (пула) кредитов.

Секьюритизация активов предполагает эмиссию ценных бумаг, в обеспечение которых идут кредитные требования, находящиеся на балансе банка или иные денежные требования, в случае, если речь идет о небанковской организации. Расширение ресурсной базы за счет увеличения собственного или привлеченного капитала неминуемо отразится в пассивной части баланса. Секьюритизация активов предполагает привлечение финансирования в новой форме, с использованием активов, находящихся на балансе. Здесь в центре внимания находятся балансовые активы. Секьюритизация активов - финансирование, обеспеченное активами (Asset - Backed Financing). Согласно МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» секьюритизация представляет собой «процесс трансформации финансовых активов в ценные бумаги».[3]

Итак, какие же преимущества предлагает схема секьюритизации своим участникам.

Оригинаторы, к которым могут относиться банки, ипотечные и страховые компании и предприятия госсектора, осуществляют секьюритизацию своих активов, исходя из целого ряда причин:

- привлечение финансирования за счет продажи SPV секьюритизируемых активов;
- повышение эффективности фондирования - приводит к снижению всех расходов по фондированию по сравнению с традиционным финансированием и удлиняет срок;
- ограничение кредитного риска активами. Обычно в результате секьюритизации оригинатор перестает нести кредитные риски

или его кредитный риск ограничивается суммами, предоставленными оригинатором для повышения кредитного качества. В то же время, оригинатор часто сохраняет возможность получения будущих прибылей по активам;

- улучшение показателей баланса. При секьюритизации через «действительную продажу» активы могут быть сняты с баланса оригинатора и замещены денежными средствами, что приведет к улучшению соответствующих балансовых показателей;

- необходим меньший капитал для поддержания активов, что увеличивает способность и возможность новых заимствований. Согласно Базельскому соглашению финансовые организации обязаны поддерживать определенный объем капитала против рискованных активов. Для целей бухгалтерского учета секьюритизация может рассматриваться как продажа активов, а не как заем. Таким образом, секьюритизация позволяет не показывать долг на балансе, как это было бы при ином источнике финансирования, и устраняет необходимость поддержания достаточности капитала.

- получение доступа к различным источникам финансирования. Секьюритизация позволяет оригинатору диверсифицировать источники финансирования, не ограничиваясь банками, и получить доступ к рынкам капитала напрямую без необходимости выпуска собственных ценных бумаг;

- снижение стоимости финансирования. Средневзвешенные затраты на секьюритизацию могут быть ниже, чем текущие затраты на привлечение финансирования через банки или на другие виды заимствований;

- также секьюритизация обеспечивает более гибкий инструмент балансирования активов и пассивов.

Инвесторы, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные активами, получают ряд преимуществ, в том числе:

- через ценные бумаги, обеспеченные активами, они могут по своему выбору инвестировать в различные виды активов и транши, несущие различную степень риска, и получать соответствующий доход. Это дает инвесторам возможность оптимизировать структуру своих портфелей и выходить на рынки, на которых иначе они не могли бы осуществлять инвестиции;

- ценные бумаги, обеспеченные активами, исторически были менее подвержены ценовым колебаниям по сравнению с корпоративными облигациями;

- известно, что по ценным бумагам, обеспеченным активами, предлагается более высокий доход, чем по государственным, банковским и корпоративным облигациям, имеющим сопоставимый рейтинг;

- ценные бумаги, обеспеченные активами, обычно не подвержены событийному риску или риску снижения рейтинга у единичного заемщика.

Таким образом, России, несомненно, есть, что взять от механизма секьюритизации. Возможно, она стала бы дополнительным импульсом развитию банковского и финансового секторов.

Следует также иметь в виду, что секьюритизированы могут быть только те активы, которые свободно переуступаются и обладают требуемыми характеристиками:

- ❖ денежный поток должен быть прогнозируем по срокам и объемам платежей, а также должен быть достаточно регулярным;

- ❖ секьюритизируемые активы должны быть отделимы от originатора, т.е. в законодательстве должны существовать процедуры, позволяющие осуществить беспрепятственную уступку прав требования по таким активам;

- ❖ достаточным объемом;

- ❖ географическая и иная диверсификация должников;

- ❖ высокая стандартизация характеристик

- ❖ достаточная маржа между платежами по входящему (процентная ставка по ипотечному кредиту) и исходящему (доход по ценным бумагам) потокам платежей.

Перечень видов активов, по которым возможна секьюритизация, продолжает расширяться. В принципе, возможна секьюритизация любых активов или прав, обеспечивающих будущие (прогнозируемые) поступления денежных средств, в той степени, в которой они могут быть переданы SPV через «действительную продажу».

В общих чертах на западе преобладают следующие классы активов, права требования по:

- MBS (Mortgage-Backed Security) – ценные бумаги, обеспеченные ипотекой (Закладная на квартиры (RMBS), Закладная на объекты коммерческой недвижимости (CMBS));

- ABS (Asset-Backed Security) – ценные бумаги, обеспеченные активами (Автокредиты, Потребительские кредиты, Кредитные карты, Лизинговые договоры, Кредиты малому и среднему бизнесу);

- CDO (Collateralised Debt Obligations) – долговые обязательства, обеспеченные кредитами или облигациями.

Необходимо учитывать, что секьюритизация процесс трудоемкий, требующий значительных затрат средств и времени, причем первые сделки по секьюритизации особенно затратные. Перечисленные факты, естественно, удерживают многих потенциальных российских игроков от совершения сделок.

Очевидно, что механизм секьюритизации достаточно сложен, именно поэтому широкое распространение в мире они получили относительно недавно. Российские законодатели пока заинтересовались только одним видом подобных сделок – секьюритизацией ипотечных кредитов. В 2003 году принят закон «Об ипотечных ценных бумагах», который впрочем ока-

зался не очень удачным – данный законопроект требует еще много поправок.[1]

Развитию процессов внутренней секьюритизации в России будет также способствовать разработка и принятие специального закона о секьюритизации, который должен дать общее определение секьюритизации, перечислить классы активов, которые могут быть рефинансированы с помощью процесса секьюритизации, определить и создать соответствующие условия для сделок по секьюритизации различных видов активов.

Секьюритизация банковских активов это объективный процесс инновационного развития банковского дела и финансового рынка, который будет востребован в России, если не в настоящее время, то в не столь отдаленном будущем и к этому надо готовиться. [2]

Литература:

1. <http://www.infobank.by/1076/Default.aspx>
2. Кроливецкая В.Э. О секьюритизации банковских активов // Проблемы современной экономики, № 1(29), 2011.
3. Улюкаев С. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов: как отличать, понимать и трактовать? // Экономическая политика. 2010. № 1-эл.

УДК 336.714

М.А. Стельмаченко, О.А. Сеничева, студентки 641 группы ВГМХА
*Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры финансов
и кредита Осмоловская С.П.*

Инвестиционная экспансия компании «Северсталь» за пределами России

ОАО Северсталь – компания, управляющая вертикально интегрированными металлургическими и горнодобывающими активами в разных странах мира. Компания построена на базе Череповецкого металлургического комбината (второго по величине сталелитейного предприятия России), выпускающего горячекатаный и холоднокатаный стальной прокат, гнутые профили и трубы, сортовой прокат.

Как отмечают специалисты, зарубежные приобретения российских стальных компаний стали делом привычным. Причем американские приобретения одного из крупнейших холдингов – «Северстали» – уже почти не новость, а, можно сказать, дело обыденное и регулярное.

Компания начала свою инвестиционную экспансию за пределами России в начале 2000-х годов, причем главным стал ключевой рынок с США (с 2004 г.). В настоящее время производственные предприятия «Се-

верстали»» расположены в США, Италии, Франции, Великобритании, Польше, Украине, Казахстане, а также Либерии, Буркино-Фасо.

В последнее время компания активно расширялась за рубежом (в частности, покупка WCISSteel и Esmark) особенно в направлении Северной Америки. Однако, как показало время, новые зарубежные пока не улучшили показатели компании, а некоторые являются нерентабельными.

Активы компании:

Металлургические иностранные:

- 79,8% Lucchini (ЕС - сталь, чугун, сортовой прокат спец качества, рельсы, в 2006 г. производство стали: 3,3 млн т, проката - 3,4 млн т);

- 93% SeverstalNorthAmerica (четвертый по величине производитель стали в США, создан на базе меткомбинатаRougeIndustries - сталь, г/к лист, х/к лист, оцинкованный лист, в 2006 г. производство стали: 3 млн т, проката: 3,5 млн т);

- 26,6% CelticResources (в Казахстане - золоторудные рудники "Суздаль", "Жерек" и 50% молибденового рудника "Шорский", в Челябинской области - 74,5% в проекте разработки Томинского медно-золотого месторождения; в 2006 г. производство - 62 000 унций золота);

- американский завод SparrowsPoint, производство стали: 3,9 млн тонн в год;

- Северсталь Коламбус, Северсталь Уилинг, Северсталь Уоррендрюгие дочерние предприятия в США: DoubleEagle (штат Мичиган, СП с USSteelCorp., обладает самым мощным в мире агрегатом электролитического цинкования, производит оцинкованную сталь для автозаводов - производственная мощность 800 млн т.), SpartanSteelCoating (штат Мичиган, СП с WorthingtonSteel, производит оцинкованную тонколистовую сталь, производственная мощность 410 млн т.), DelacoProcessing (штат Мичиган, СП с DelacoSupremeToolandGearCo, специализируется на обработке стальных полос, производственная мощность 200 млн т.).

Сырьевые иностранные:

- Greenfield "PutuRange" (Либерия, железная руда);

- PBSCoals (США, штат Пенсильвания, производитель коксующегося угля).

Рассмотрим наиболее крупные приобретения «Северстали» и их географию.

В 2004 г. была завершена сделка по приобретению обанкротившейся американской металлургической компании RougeIndustries (сейчас носит название SeverstalNorthAmerica), а в 2005-06 гг. - по консолидации 70% итальянской компании Lucchini.

2007 г. - "Северсталь" увеличивает долю акций компании Lucchini до 79,82%.

2007 г. - Приобретена золотодобывающая компания "КелтикРесурс" (CelticResources), Россия, Казахстан. Создан золоторудный сегмент в дивизионе "Северсталь Ресурс".

2007 г. - Начал работу мини-завод "Северкорр" (SeverCorr), штат Миссисипи, США. Преобразован в "Северсталь Коламбус" (SeverstalColumbus).

2008 г. - Приобретен завод "СпэрроузПойнт" (SparrowsPoint), штат Мэриленд, США. Преобразован в "Северсталь СпэрроузПойнт" (SeverstalSparrowsPoint).

2008 г.- Реорганизация ОАО "Северсталь". Создание трех дивизионов: "Северсталь Российская Сталь", "Северсталь Ресурс" и "Северсталь Интернэшнл".

2008 г. - Приобретен завод "ДаблЮ Си Ай Стил" (WCISSteel), штат Огайо, США. Преобразован в "Северсталь Уоррен" (SeverstalWarren).

2008 г. - Приобретена компания "Эсмарк" (EsmarkInc.), штат Западная Виргиния, США. Преобразована в "Северсталь Уилинг" (SeverstalWheeling).

Приобретения на североамериканском рынке господина Мордашова и его компании начались в стальном секторе США, переживавшем совсем не лучшие времена. Покупались, как правило, компании нерентабельные или находящиеся в критическом состоянии. Как писала еще в 2005 г. американская пресса, «российская «Северсталь» имеет опыт менеджмента критических ситуаций, который она успешно реализует на американском стальном рынке». В итоге всего лишь за 4 года эта компания стала четвертым сталепроизводителем на рынке США (после ArcelorMittal, Nucor и USSteel) и закрывает до 10% спроса весьма емкого американского стального рынка.

Однако «Северсталь» не только покупает активы по производству стали на рынке США, но и пытается обеспечить их местным сырьем. Более того, «Северсталь» намерена расширить свою горнорудную базу в Америке, в частности в сфере добычи железной руды и угля, для крайне необходимой оптимизации сырьевых затрат.

Важным приобретением стал угольный североамериканский актив в 2008 году – компания PBSCoalsCorp., что явно свидетельствует о намерении компании создать в США полную производственную цепочку, соединив к существующим стальным компаниям угольные активы. Любопытно, что это первая российская компания, которая собралась приобрести сырьевой актив на американском рынке.

К уголю американскойPBSCoalInc. добавим еще одну важную сделку. Речь идет о приобретении за \$37,5 млн доли в 61,5% в либерийской компании AfricanIronOreGroup (AIOG), которой принадлежат права на разработку железорудного месторождения PutuRange в Либерии. Трансатлантические грузопотоки с запада Африки в США хорошо отлажены, так что на-

мерение «Северстали» снабжать либерийской рудой свои зарубежные предприятия очевидно.

«Северсталь» занялась золотодобывающим бизнесом в 2007 году. Благодаря покупке нескольких золотодобывающих компаний она увеличила производство драгметалла с 21 тыс. унций (в 2007 году) до 589 тыс. унций золота (в 2010 году). Завершив в сентябре 2010 покупку канадского золотодобытчика CrewGold, «Северсталь» уже вышла на второе место по добыче золота среди российских компаний (после «Полус Золото»). Кроме того, в ближайшее время компания Алексея Мордашова собирается купить канадскую Sacre-CoeurMineralsLtd., владеющую лицензиями на разведку и добычу золота и алмазов в Южной Америке. К 2013 году NordGold рассчитывает достичь отметки 1 млн унций.

"Северсталь" (CHMF) и индийская NMDC в конце 2011 г начнут строительство меткомбината в Индии начальной мощностью 2 млн т стали в год, затем планируется увеличение производства до 5 млн т. Компании будут владеть СП на паритетной основе. СП будет управляться менеджментом, сформированным из представителей обеих сторон. Планируется, что в СП будут включены российское предприятие по добыче коксующегося угля и индийское – по добыче железной руды, которые будут поставлять сырье на новый завод.

"Северсталь" впервые строит зарубежный завод с нуля. Ранее компания скупала только старые производства, в частности в США и Европе. Но от большей части этих активов "Северсталь" пытается сейчас избавиться из-за их убыточности. Из других российских металлургов за рубежом строили только Магнитогорский меткомбинат (завод Atakas-ММК в Турции) и "Металлоинвест" (завод HamriyahSteel в Объединенных Арабских Эмиратах). Пытался построить коксохимический завод в Индии и "Мечел", но помешал кризис.

Шаг в сторону Индии стратегически верный в долгосрочной перспективе, отмечает Дмитрий Смолин из "Уралсиба". "Регион полностью обеспечен железорудным сырьем и имеет дешевую рабочую силу", — говорит аналитик. Но самое главное - здесь наиболее быстрые темпы роста внутреннего потребления стали в мире благодаря государственному стимулированию развития металлургической промышленности, добавляет Максим Матвеев из ING. Помимо Индии "Северсталь" интересуется и другими развивающимися регионами, такими как Юго-Восточная Азия и Африка, говорил господин Мордашов.

«Северсталь», которая недавно отметилась покупкой нескольких активов, занимающихся добычей золота, никеля и даже алмазов, теперь присматривается к урану. Компания Алексея Мордашова ведет переговоры о покупке австралийской уранодобывающей компании BerkeleyResources. «Северсталь» уже приобрела 9,1% акций урановой компании и собирается

провести due diligence с тем, чтобы решить, стоит ли увеличивать свою долю в Berkeley.

Пока «Северсталь» приобрела 16,3 млн новых акций компании (9,1% уставного капитала) по цене 1,7 австралийского доллара за штуку. До 10 декабря компания имеет право проводить комплексную проверку производства. В случае если актив не понравится, у компании будет возможность выйти из сделки «без последствий».

Северсталь приобретет компанию по добыче железной руды в Либерии

Вложения в африканские активы для Северстали относительно небольшие. Однако выход на рынок Африки впоследствии может иметь огромное значение для российской компании. Впрочем, и данные активы могут оказаться весьма перспективными. Промышленную добычу и переработку руды "Северсталь" планирует начать в 2017 году. Точные параметры проекта станут известны после завершения предварительного технико-экономического обоснования (ТЭО) в 2012 году. Сумма инвестиций - 2,5 млрд долларов, в нее входит строительство ГОКа и сопутствующей инфраструктуры.

"Северсталь" получила доступ к либерийскому месторождению в 2008 году, выкупив 61,5% у AfricanIronOreGroup (переименована в SeverstalLiberiaIronOre, 38,5% принадлежит AfricanAura), владевшей лицензией на геологоразведку, в 2008 году за \$38 млн. На сегодняшний день в Putu вложено еще \$30 млн. Кроме того, в Африке "Северстали" принадлежит 93,3% CrewGold, добывающей золото в Гвинее, доля в золотодобывающей компании Somita и 16,5% в CoreMining, ведущей геологоразведку на двух железорудных месторождениях в Конго и Габоне.

Как пишут российские СМИ, А.Мордашов неоднократно заявлял о намерении сделать "Северсталь" мировым лидером отрасли. В прошлом году в ходе IPO в Лондоне компания привлекла более \$1 млрд., однако А.Мордашов отметил, что не намерен добиваться роста компании любой ценой. "Несмотря на наше желание расти, будет лучше не расти, чем заключать сделки, разрушающие стоимость, - сказал он. - В сегодняшних условиях мы должны с осторожностью относиться к слияниям и поглощениям".

А.Мордашов подчеркнул, что "Северсталь" прогнозирует дальнейшую консолидацию российского стального сектора, где есть возможности для слияний. Однако, по его словам, компании не испытывают экономического давления. "В России будет консолидация, но трудно предсказать, когда", - сказал бизнесмен.

По словам А.Мордашова, за пределами России компания рассматривает возможности роста в Европе, США, Азии и Латинской Америке. "Это могут быть мелкие сделки или трансформационные сделки - главное в соз-

дании стоимости. Должен быть разумный подход, а не рост исключительно ради роста", - подчеркнул он.

А.Мордашов добавил, что для "Северстали" все географические направления имеют приоритетное значение, поскольку создают возможности для развития.

Литература:

1.Фунтов Г.А., Макаев Е.В. «Фундаментальный анализ Северстали: хождение по лезвию ножа» / Фондовый рынок / Журнал №59

2.Российские ТНК продолжают зарубежную экспансию даже в условиях мирового кризиса/Рук. авт. коллектива – А. В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 60с.

3.«Американская «Северсталь» и прочие...»/ Информационно-аналитический журнал (<http://www.metalbulletin.ru/analytics/black/408/>)

4.«Северсталь» запаслась углем/
<http://www.rbcdaily.ru/2010/09/22/industry/512629>

5.<http://www.kommersant.ru/Doc/1607090>

УДК-33.001.76

*Д.А. Степичев, студент 641 группы ВГМХА
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов
и кредита Соколова Л.А.*

Проблемы и перспективы развития инноваций в России на примере «Сколково»

Несмотря на бесчисленные попытки изменить структуру экономики, Россия по-прежнему остается страной зависимой от экспорта сырья. По мнению экспертов, при сохранении нынешних темпов добычи нефти разведанных запасов хватит до 2040 года (большая часть запасов газа находится в районах, где добыча затруднена, что неизбежно приведет к росту цены данных ресурсов), поэтому нужно искать новые пути развития экономики.[3] Снижение сырьевой зависимости, индустриализация экономики и экспорта, развитие отрасли инноваций жизненно необходимы в современных условиях. В нашей стране богатая история исследовательских центров, научных институтов, лабораторий, но, следует отметить, что последний инновационный центр был создан 30 лет назад – в поселке Кольцово (пригород Новосибирска). Одним из новых инновационных центров должно будет стать «Сколково», которое покажет пример, как можно коммерциализировать идеи, разработки и быстро вывести их на рынок.

Несмотря на большое количество перспективных промышленных инновационных разработок, они не находят воплощения на практике, т.к. (работая в условиях фактического отсутствия конкуренции и получая щед-

рую поддержку из государственного бюджета) российские промышленные предприятия попросту не заинтересованы во внедрении инноваций.

Целью данного доклада является рассмотрение проблем и перспектив развития инноваций в России на примере Иннограда (города инноваций) «Сколково».

Большая часть наших руководителей от «инноваций» искренне считает, что инновационная политика - это когда в государстве создается много современных инновационных технологий. На самом деле инновационная политика - это когда государство не только создает, но и эффективно использует современные инновационные технологии, делая более эффективной свою экономику и систему государственного управления.

Необходимо заинтересовать частный, в том числе и иностранный бизнес инвестициями в новые технологии, поэтому в «Сколково» нужно создать условия, чтобы запускать и вести бизнес в нем было легко.

Есть несколько способов заставить систему работать: либо пойти по корейскому варианту, обязав корпорации скупать новые технологии; либо, как это делали развитые страны (Япония, США, Германия), каждый год генерировать не менее 500 стартапов, понимая, что выживут из них не более 50, а на около миллиардные обороты выйдут не более пяти. Надо стараться прививать у предпринимателей мнение, что «Неудача – это нормально, это не проблема, это опыт».

Что уже сделано в рамках проекта «Сколково»:

1) В рамках проекта по созданию Иннограда был создан и зарегистрирован в мае 2010 года Центр разработки и коммерциализации новых технологий – Фонд "Сколково". Это некоммерческая организация, цель которой - достижение общественно-полезных результатов в области развития пяти приоритетных направлений: энергетика, информационные технологии, телекоммуникации, биомедицинские технологии, ядерные технологии.

2) Утвержден персональный состав органов управления «Сколково», который возглавили два сопредседателя: экс-руководитель корпорации Intel Крэйг Баррет и президент фонда "Сколково", глава Наблюдательного комитета Группы компаний "Ренова" Виктор Вексельберг.

3) Выбрано место для данного проекта - в 2 километрах к западу от МКАД на Сколковском шоссе. На специально отведенной территории (общая площадь иннограда составит около 600 гектаров) будут созданы особые условия для исследований и разработок. В фактически "новом городе" будут филиалы и лаборатории ведущих университетов и компаний России и других стран. В инновационном центре будут жить, и работать до 40 тысяч человек.

4) 28 сентября 2010 году был принят федеральный закон «Об инновационном центре «Сколково», который:

- освобождает от уплаты налога на прибыль организаций до момента достижения определенного проектом уровня окупаемости вложений в проводимые исследования;
- предполагает не облагать налогом на имущество организаций имущество, используемое в исследовательской деятельности;
- предоставляет право отказаться от уплаты налога на добавленную стоимость;
- снижает до 14% общий размер взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование;
- предусматривает возможность компенсации расходов по уплате таможенных платежей в связи с ввозом товаров, необходимых для соответствующей деятельности;
- позволяет применять упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета;
- предусматривает привлечения для осуществления трудовой деятельности иностранных специалистов;
- освобождает от уплаты земельного налога и налога на имущество организаций.

5) Присвоен статус участника инновационного центра «Сколково» 28 компаниям, 11 из которых получили гранты на реализацию инновационных проектов на общую сумму 3,275 млрд. рублей, что составило 0,03 % от расходов бюджета за 2010 год:

- 6 проектов в области биомедицинских технологий – 1 984 млн. руб. или 61%.
- 3 проекта в области информационных и компьютерных технологий – 639 млн. руб. или 19 %.
- 2 проекта в сфере энергосбережения и энергоэффективности - 652 млн. руб. или 20 %.[4]

6) В 2010 году заключены меморандумы о сотрудничестве с 8 глобальными (Cisco, Boeing, Siemens, Microsoft, Nokia, Intel, Tata, Nokia Siemens Networks) и 2 ведущими российскими партнерами (Лукойл, Росатом). Подписаны соглашения с ведущими российскими научно-исследовательскими центрами (Москва, Дубна, Санкт-Петербург, Самара, Казань, Томск, Новосибирск). Совместно с МІТ прорабатывается модель университета Сколково. [5]

7) Выбрал архитектурный проект, по которому будет строиться центр "Сколково". Согласно ему, с высоты птичьего полета инноград будет напоминать раскрытые крылья бабочки. Программа строительства иннограда рассчитана на пять лет.

8) На территории будущего наукограда "Сколково" 14 декабря 2010 года начато строительство первого административного здания - "гиперкуб", которое планируется закончить к осени 2011 года. В "гиперкубе" разместятся офисы, информационный центр, бизнес-центр, центр для

приема гостей, выставочные площади, площадка под открытым небом и кафе. Особенность конструкции первого объекта "Сколково" заключается в возможности его быстро возвести и при необходимости демонтировать. Здание будет энергоэффективным, экологичным и эргономичным. В частности, это будет одно из первых в России зданий, работающих на тепловых насосах. Кроме того, здесь планируется применить прогрессивную систему удаления мусора (он утилизируется и выходит в виде бытовых газов) и технологию "умный свет". Система освещения будет устроена таким образом, чтобы максимально использовать дневной свет. В целом затраты на строительство будут несколько больше, чем на обычный дом, зато расходы на эксплуатацию в суммарном объеме гораздо меньше.[4]

Что планируется сделать:

1) В 2011 году на создание инновационной среды планируется выделить более 11,1 миллиарда рублей, что составляет 0,1 % расходов бюджета. Из этой суммы 8,786 миллиарда рублей или 79 % будет израсходовано на предоставление грантов компаниям-участникам для исследовательской деятельности, закупки оборудования и материалов, создания опытных образцов. Планируется, что в текущем году будут профинансированы не менее 100 подобных проектов. Около 1,5 млрд. рублей или 14 % будет выделено на организацию центров коллективного пользования. [4]

2) Работать в 5 направлениях развития IT-инноваций в «Сколково» на период до 2015 года:

- Развитие 3d-технологий (включая их применение в планшетах и мобильных устройствах);

- Создание и использование зарядных устройств и батарей с повышенной мощностью (емкость батарей увеличится в 7-10 раз за счет применения альтернативных энергетических технологий);

- Внедрение систем мониторинга по сбору информации о среде вокруг нас (работают на основании датчиков, размещаемых в автомобилях, мобильных телефонах и т. д.);

- Развитие сферы применения навигационных систем;

- Создание компьютерного оборудования и центров обработки данных, энергию которых можно перераспределять в другие инфраструктуры.

3) Исполнение уже существующих соглашений с партнерами и привлечение к совместной работе новых участников.

4) Предполагается, что в течение трех лет на весь проект будет потрачено 180-200 миллиардов рублей. Из федерального бюджета в этот период выделяют 85 миллиардов рублей или 0,25 % расходов бюджета, остальные средства будут привлекаться от частных инвесторов.[4] По государственным расходам на НИОКР Россия сильно отстает: в 2010 году расходы на НИОКР составили \$ 22,1 млрд., а в 2011 году прогнозируется \$ 23,1 млрд., при этом доля этих расходов в ВВП страны остается неизменной – 1 %.[2] У ведущих же стран Запада расходы на НИОКР составляют

2-3% ВВП, в том числе у США – 2,7%, а у таких стран, как Япония, Швеция, Израиль, достигает 3,5-4,5% ВВП.[3]

«Сколково» должно будет стать примером того, как можно организовать инновационный бизнес в том ключе, в котором это делается во всём мире.

Литература:

1. Информационно-аналитический журнал «Росинвестпроект» № 1. 2010 г.
2. <http://news.made.ru/economics/news363587.html>
3. http://pda.gazeta.ru/science/2010/04/06_a_3347766.shtml
4. <http://www.i-gorod.com/newslist/>
5. <http://www.rosbalt.ru/2010/04/07/726417.html>

УДК 338.2:657.6

А.Ю. Табакова, студентка 642 группы ВГМХА
*Научный руководитель - старший преподаватель кафедры
бухгалтерского учета и аудита Михина В.И.*

Элементы учетной политики, влияющие на показатели бухгалтерской отчетности на примере ОАО «Сямженский ЛПХ»

Открытое акционерное общество «Сямженский леспромхоз» зарегистрировано Комитетом Самоуправления Сямженского муниципального района 16 августа 1999 года. Уставный капитал составляет 100000 рублей, разделен на 100000 обыкновенных акций, номинальная стоимость одной акции 1 рубль. Основным видом деятельности ОАО «Сямженский ЛПХ» является лесозаготовительная промышленность; производство круглых лесоматериалов; отгрузка круглых лесоматериалов потребителям; деревообработка; закуп древесины. Предприятие является финансово-устойчивым и платежеспособным.

Учетная политика – один из основных документов, устанавливающих правила ведения в организации бухгалтерского и налогового учета.

Актуальность данной темы состоит:

-во-первых, показать значимость и важность принятой учетной политики для понимания и трактовки уровня и состава показателей финансовой отчетности;

-во-вторых, выделить те элементы учетной политики, которые приводят к различным возможным оценкам показателей финансовой отчетности.

Выбор элементов учетной политики позволяет предприятию более достоверно определить показатели финансовой отчетности. В то же время постоянное из года в год использование одних и тех же методов оценки ак-

тивов и обязательств делает сопоставимыми финансовые показатели за различные периоды времени.

Согласно п. 17 ПБУ 1/08 организация раскрывает принятые при формировании учетной политики способы бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности. Если при подготовке бухгалтерской отчетности имеется значительная неопределенность в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, то организация должна указать на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана.

Так к способам ведения бухгалтерского учета, принятым при формировании учетной политики организации и подлежащим раскрытию в бухгалтерской отчетности на ОАО «Сямженский ЛПХ», относятся:

- способы амортизации основных средств;
- способы оценки производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции;
- способы признания выручки от продажи продукции, товаров, работ, услуг;
- другие способы, отвечающие требованию существенности.

Разрабатывая методы и принципы учетной политики, предприятие учитывает ее влияние на суммы признанных расходов или доходов, финансовые результаты. Как правило, учетная политика, сформированная предприятием, уточняет моменты признания расходов и способствует представлению достоверной финансовой информации.

Принятая учетная политика обязательно раскрывается в пояснительной записке к годовой финансовой отчетности. Это связано с тем, что, читая финансовую отчетность организации, внешний пользователь не во всех случаях может определить, в какой оценке отражен тот или иной показатель, поскольку его оценка зависит от выбора, сделанного в учетной политике. То есть, без знания учетной политики, применяемой организацией, нельзя адекватно судить об уровне и составе показателей, отраженных в финансовой отчетности. Прежде, чем использовать эти показатели для анализа и принятия управленческих решений на основе сделанных аналитических выводов, следует разобраться в том, какие оценки тех или иных показателей представлены в данном конкретном финансовом отчете.

Последствия принятия учетной политики очень важны для внутренней жизни организации и, следовательно, учетная политика является объектом пристального контроля со стороны различных заинтересованных органов и лиц. Учетная политика предоставляет законного способа корректировки финансового результата и налогооблагаемой прибыли.

Элементами учетной политики ОАО «Сямженский ЛПХ», которые влияют на уровень и состав финансовой отчетности являются следующие:

-способ амортизации основных средств, на данном предприятии используется линейный способ начисления амортизационных начислений, по группам однородных объектов, от того, какой способ выбран и отражен в учетной политике, будет зависеть остаточная стоимость ОС, отражаемая в бухгалтерском балансе. Проследим на примере.

Так стоимость объекта основных средств составляет 260 000 рублей. В соответствии с классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 01 января 2002 года №1, объект отнесен к третьей амортизационной группе со сроком полезного использования свыше 3-х лет до 5-ти лет включительно. Срок полезного использования установлен 5 лет. Годовая норма амортизации 20% ($100\% : 5 \text{ лет}$), ежегодная сумма амортизационных отчислений 52 000 рублей ($260\ 000 \times 20 / 100$), ежемесячная сумма амортизации 4 333,33 рубля ($52\ 000 / 12$). При использовании способа уменьшаемого остатка- накопленная в течение пяти лет амортизация составит 239 782,40 рубля. Разница между первоначальной стоимостью объекта и суммой начисленной амортизации в сумме 20 217,60 рубля представляет собой ликвидационную стоимость объекта, которая не принимается во внимание при начислении амортизации по годам, кроме последнего года эксплуатации. В последний год эксплуатации амортизация исчисляется вычитанием из остаточной стоимости объекта на начало последнего года ликвидационной стоимости.

При использовании способа списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования- в первый год эксплуатации коэффициент соотношения составит $5/15$, сумма начисленной амортизации составит 86 666,67 рубля ($260\ 000 \times 5/15$). Во второй год эксплуатации коэффициент соотношения $4/15$, сумма начисленной амортизации 69 333,33 рубля ($260\ 000 \times 4/15$). В третий год эксплуатации коэффициент соотношения $3/15$, сумма начисленной амортизации 52 000 рублей ($260\ 000 \times 3/15$). В четвертый год эксплуатации коэффициент соотношения $2/15$, сумма начисленной амортизации 34 666,67 рубля ($260\ 000 \times 2/15$). В последний, пятый год эксплуатации коэффициент соотношения $1/15$, сумма начисленной амортизации 17 333,33 рубля ($260\ 000 \times 1/15$).

-метод списания материально-производственных запасов в производство или при ином выбытии производится по средней себестоимости по группе запасов путем деления общей себестоимости запасов на их количество, складывающихся соответственно из себестоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших запасов в течение данного месяца ;

-принятый способ списания общехозяйственных расходов, расходы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расчеты» списываются в дебет счета 90/8 «Управленческие расходы» ;

-способ оценки незавершенного производства, производится согласно остатков хлыстов на каждое первое число по фактической производст-

венной себестоимости обезличенного кубометра лесозаготовок на нетоварных франко-складах, а именно: на лесосеке, верхнем складе 35%, на нижнем складе 85%.

Кроме того, действующее российское законодательство в некоторых случаях предусматривает, чтобы право выбора основывалось на профессиональном мнении бухгалтера, который должен оценить вероятность наступления того или иного события либо существенность факта хозяйственной деятельности по влиянию на финансовую отчетность.

Это касается отражения в финансовой отчетности информации об условных фактах хозяйственной деятельности, событиях после отчетной даты, применения принципа осмотрительности при отражении отложенного налогового актива.

Срок, в течение которого следует включить в себестоимость продукции, работ, услуг расходы будущих периодов также в некоторых случаях устанавливается с учетом профессионального мнения бухгалтера, в данном случае расходы будущих периодов списываются в бухгалтерском учете равномерно в течение периода, к которому относятся.

Возможность формировать некоторые показатели финансовой отчетности, базируясь на профессиональном мнении бухгалтера, приводит к тому, что разные финансовые специалисты сформируют в итоге неодинаковую финансовую отчетность, требующую специальных пояснений к оценке ее отдельных показателей.

При использовании различных учетных методов один и тот же факт хозяйственной жизни может быть представлен как прибыльная или как убыточная операция. Бухгалтерские приемы, формирующие оценку активов, порядок признания выручки и списания затрат, имеют непосредственную связь с налогообложением организации, с одной стороны, и финансовым положением организации, демонстрируемым учредителям (участникам), потенциальным инвесторам и кредиторам - с другой.

Изменяя учетную методологию в дозволенных законом рамках, можно выбрать наиболее выгодный для себя способ ведения учета - тот, который позволяет снизить налоговые платежи или достигнуть каких-либо иных целей.

Учетная политика - это системообразующий фактор бухгалтерского учета организации, позволяющий принимать во внимание отличительные черты ее финансово-хозяйственной деятельности и сформировать совокупность конкретных форм и методов, направленных на обеспечение решения основной задачи бухгалтерского учета в соответствии с действующим законодательством. Вся совокупность решаемых методом учетной политики вопросов делится на методические и организационно-технические. Методические аспекты - это те аспекты учетной политики, которые влияют на порядок формирования финансовых результатов деятельности организации, на оценку ее финансового состояния.

Выбор учетной политики должен быть обоснованным, с тем, чтобы в конкретных условиях деятельности организации она наилучшим образом обеспечивала реализацию поставленной задачи и предоставление информации о финансовом положении и результатах деятельности организации.

Литература:

1. Ланина, Ирина Борисовна. Учетная политика организации (брошюра): И.Б. Ланина. - М.: «Финансовая газета », 2008.- 48 с. (Финансовая газета: международный финансовый еженедельник).

2. Сорокина Е.М. Бухгалтерская и финансовая отчетность организаций: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2006.- 192 с.: ил.

УДК 657.1 (075.8)

Н.В. Тихомирова, студентка 632 группы ВГМХА
*Научный руководитель – старший преподаватель кафедры
бухгалтерского учета и аудита Михина В.И.*

Учет продаж в отечественной и зарубежной практике

Продажа продукции является заключительной стадией торгово-технологического процесса и представляет собой совокупность приемов осуществления основных операций по реализации товаров покупателям.

Продажа изготовленной продукции является важнейшим процессом в деятельности производственной организации как в России, так и за рубежом. Ведь именно продажей продукции завершается оборот средств, затраченных на ее изготовление. В результате продажи продукции организация - изготовитель получает оборотные средства, необходимые для возобновления нового цикла производственного процесса. Внедрение в торговлю наиболее эффективных форм и методов продажи товаров имеет огромное социально-экономическое и политическое значение.

Поэтому цель работы – обобщить информацию из различных источников об опыте зарубежных стран в части ведения учета продаж товаров, отметить различия ведения учета продажи товаров по российским стандартам и по МСФО.

Порядок учета продажи товаров зависит от правильного отражения выручки от продажи.

Выручка - это средства, которые поступили или должны поступить; обусловлены продажей товаров, оказанием услуг или передачей прав пользования активами (проценты, дивиденды); могут привести к увеличению собственного капитала, не связанному со взносами акционеров.

И в российских, и в международных стандартах учета определены условия, при одновременном выполнении которых должна признаваться выручка (Приложение 1).

Как мы видим, основные различия заключаются в том, что для российского учета обязательными условиями признания выручки являются состоявшийся переход права собственности и наличие права на получение выручки. Международные же стандарты используют более расплывчатые термины (участие в управлении и контроль, риски и преимущества владения), которые позволяют в большей мере использовать профессиональное суждение бухгалтера.

Выручка должна оцениваться по справедливой стоимости полученного или ожидаемого возмещения с учетом ценовых скидок, предоставляемых продавцами. Скидки с продаж представляют собой уменьшение базисной цены сделки. Если ценовая скидка предоставляется в момент заключения договора или отгрузки товаров, то счет-фактура выписывается на сумму без скидки. Такую скидку не требуется отражать в бухгалтерском учете, так как продавец и покупатель уже обсудили и установили цену сделки. Некоторые скидки с продаж предоставляются продавцом только после того, как покупатель выполнил определенные условия. Если в момент отгрузки товаров у продавца нет уверенности, что покупатель воспользуется скидкой, то сумма скидки отражается только после того, как продавец получил надежные доказательства досрочной оплаты товаров. Для учета таких скидок используется специальный счет "Скидки с продаж". При составлении отчета о прибылях и убытках сумма скидок уменьшает показатель выручки от реализации товаров.

В международной практике стремятся использовать регулирующие счета к счету "Продажи", чтобы в текущем учете обособленно формировались данные о брутто-выручке, скидках и возврате товаров. Такой способ учета в большей мере обеспечивает прозрачность данных и облегчает оценку эффективности ценовой политики торговой компании.

Операции по реализации активов, в том числе товаров, являются объектом обложения налогом на добавленную стоимость (налогом с оборота, налогом с продаж). Налог на добавленную стоимость рассчитывается с величины нетто-выручки от продажи товаров, работ, услуг, т.е. выручки за минусом возврата проданных товаров, скидки с продаж и НДС. Продавцы уплачивают в бюджет НДС в размере прироста стоимости продаваемых ими товаров.

Задолженность по НДС, подлежащая уплате в бюджет, определяется по формуле: НДС с продаж – НДС с закупок. Если НДС с продаж превышает НДС с закупок, то требуется уплата образовавшейся разницы в бюджет. Если НДС с продаж оказывается меньше НДС с закупок, то образуется дебиторская задолженность за бюджетом и налог в бюджет не уплачивается.

Национальные и международные стандарты учета предусматривают несколько методов оценки товаров при их выбытии: метод специфической (сплошной) идентификации, метод средней (средневзвешенной) стоимости, метод ФИФО (первыми поступили - первыми выбыли). Способ расчета стоимости выбывших товаров зависит от применяемого организацией метода учета движения товаров в бухгалтерии - периодического или непрерывного.

- Метод сплошной идентификации.

Использование этого метода предполагает, что каждая единица товара при отпуске оценивается именно по той стоимости, по которой была приобретена. При этом физическое поступление и отпуск товаров отражаются в системе учета в момент совершения хозяйственной операции, т.е. физическое движение товаров совпадает с "движением" их стоимости.

- Метод средней (средневзвешенной) стоимости при периодическом методе учета товаров.

В данном случае себестоимость всех проданных товаров рассчитывается только в конце месяца. Используется следующий алгоритм:

1. Путем инвентаризации определяется количество остатков товаров на конец месяца.

2. По каждому наименованию товаров в отдельности рассчитывается средневзвешенная стоимость единицы запаса по следующей формуле: (стоимость товаров на начало месяца + стоимость купленных товаров) / (количество товаров на начало месяца + количество купленных товаров);

3. Рассчитывается стоимость остатка на конец месяца по каждому наименованию товаров, затем эти показатели суммируются для получения общей суммы остатков товаров.

4. Рассчитывается себестоимость проданных товаров. Для этого к стоимости товаров на начало месяца прибавляется стоимость купленных товаров и вычитается стоимость остатка товаров на конец месяца.

- Метод скользящей средней (средневзвешенной) стоимости при непрерывном методе учета товаров.

Средневзвешенная стоимость единицы запаса рассчитывается при каждой отгрузке товаров. При ее расчете к имеющемуся на начало месяца остатку товаров прибавляются все закупки до первого выбытия товаров. По полученной средневзвешенной стоимости отражается себестоимость проданных товаров. Расчет средней стоимости будет проводиться столько раз, сколько было отпусков товаров со склада в течение месяца. По окончании месяца определяют общую себестоимость продаж путем суммирования себестоимости продаж по каждому отпуску.

- Метод ФИФО.

Каждый вид (наименование) товарных запасов подразделяется на группы в зависимости от стоимости единицы запаса. При непрерывном методе учета при выбытии товаров в первую очередь списываются с учета

ранее имевшиеся товары, а затем списываются товары, которые поступили позднее. Такой расчет будет производиться на каждую дату выбытия товаров. Себестоимость продаж за месяц определяется суммированием стоимости, которая была рассчитана при каждом отпуске товаров.

В России уже наметились попытки сближения бухгалтерского учета с международным. Событийный шаг в законодательстве, открывающий новый путь МСФО, был сделан с принятием Федерального закона от 27.07.2010 N 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности", вступившего в силу с 10.08.2010.

Следующим эпохальным этапом будет принятие закона о признании МСФО в России, который ликвидирует правовую пустоту между фактическим его применением и признанием.

Зарубежный бухгалтерский учет продаж, базирующийся на МСФО, отвечает требованиям бизнеса. На основе качественной бухгалтерской информации можно принимать адекватные решения по поводу инвестиций и ведения бизнеса. А российский учет никогда не рассматривался и не рассматривается до сих пор в качестве средства для демонстрации реальной картины бизнеса. Российские компании строят учетную политику не по требованиям ПБУ, а по привычке в соответствии со сложившимися традициями. В российском бухгалтерском учете при решении вопросов действует абсолютное господство формы над содержанием. Даже если в ПБУ приоритет содержания прописан не один, а сто раз, это не возымеет эффекта.

Руководство организации воспринимает работу своих бухгалтеров как буквальное исполнение набора правил, определяемых не учетной политикой, а императивными предписаниями нормативных актов. Из всех преследуемых целей понятна только налоговая. Главной же причиной успеха МСФО является понимание авторами стандартов цели своих усилий. К сожалению, российский учет не может похвастаться наличием какой – либо внятной цели. Он решает огромное множество непрофильных задач.

Российский бухгалтерский учет используется для чего угодно, но только не для решения своей профильной задачи – демонстрации реальной картины бизнеса. Российский учет ведется просто для того, чтобы был, считают некоторые экономисты.

Но на самом деле «пропасть» между системами остается только в умах, в реальности этого нет. Таким образом, чтобы ликвидировать расхождения между РПБУ и МСФО, нужно менять саму практику ведения учета. Именно для этого так важно знать не только зарубежную практику бухгалтерского учета в целом, но и опыт зарубежных стран в части бухгалтерского учета продаж. Зная опыт зарубежных стран, зная зарубежную нормативную базу по бухгалтерскому учету продаж, в частности МСФО 18, нужно не просто адаптировать международные стандарты в нашей стране, как это делается сейчас, не слепо копировать опыт Запада, а создавать свою систему бухгалтерского учета продаж.

Анализ занятости населения Вологодской области

Занятость населения является важной социально-экономической категорией, связанной с реализацией права человека «свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию» (п. 1 ст. 37 Конституции РФ).

Занятость населения – это состояние его экономически активной части, которое характеризуется наличием у людей работы, не противоречащего действующему законодательству, доходного занятия. Иначе говоря, занятость – это обеспеченность людей общественно необходимой работой, приносящей им заработок, трудовой доход.

За период 2000-2009 г.г. численность занятого в экономике населения в Вологодской области составляла в среднем 617,45 тысяч человек. За данный период времени численность занятого населения увеличивалась за год в среднем в 1,00096 раза или на 0,096 % (0,66 тыс. чел. в абсолютном выражении).

Количественно занятость характеризуется уровнем занятости, степенью использования трудоспособного населения в сфере общественно полезного труда. Величина данного показателя отражает сложившуюся экономическую ситуацию в регионе. Она зависит от развития производительных сил, научно-технического прогресса в обществе, уровня благосостояния населения.

В среднем за период 2000-2009 гг. уровень занятости (доля занятого населения в экономически активном населении) составляет 93,75%. В 2009 году по сравнению с 2000 годом уровень занятости населения Вологодской области увеличился на 0,39% и составил 92,09%.

Важный аспект анализа численности занятого населения - изучение состава занятых, прежде всего по полу и возрасту.

За исследуемый период численность женщин сначала превышала численность мужчин на 6,1 тыс. чел. (2000 год), в 2001-2004 гг. большую долю в структуре занятого населения Вологодской области занимали мужчины, а, начиная с 2005 года, ситуация изменилась: численность занятых женщин стала превышать численность мужчин.

Среди занятого населения Вологодской области наибольший удельный вес составляет население в возрасте 30-49 лет (58,0% и 49,1% в 2000 и 2009 гг. соответственно). Наименьшую долю составляют возрастные группы в возрасте 15-19 и 60-72 лет (3,2% (2000г.), 1,9% (2009г.) и 4,7% (2000г.), 2,8% (2009г.)). В целом можно отметить, что возрастные

структуры занятого населения в 2000 и в 2009 гг. похожи. Изменения произошли среди занятых в возрасте 15-19 лет (их количество сократилось на 8,1 тыс. чел. или на 1,3%), уменьшилась доля занятых в возрасте 30-49 года на 8,9% (или 51,7 тыс.чел.), больше стало занятых среди населения в возрасте 50-54 лет на 5% (или 31,4 тыс. чел.), возросла доля занятого населения 55-59 лет на 4,8% (30 тыс.чел.) и уменьшилось занятых в самой старшей возрастной группе, 60-72 лет, на 1,9% (11,8 тыс.чел.).

Что касается отраслевого состава занятых в экономике Вологодской области., то наибольшую долю в структуре занимает численность занятого населения в обрабатывающем производстве, но в 2009 году по сравнению с 2002 годом она снизилась на 6,27% и составила 17,58%.

Также значителен удельный вес занятого населения:

-в сельском хозяйстве (11,96% и 10,68% в 2002 и в 2009 гг. соответственно);

-в оптовой и розничной торговле (доля занятых в 2009 г. увеличилась по сравнению с 2002 г. на 2,24% и составила 14,15%);

-в образовании (10,16% в 2002 году и 10,23% в 2009 году);

-в здравоохранении (9,11% в 2002 году и 8,61% в 2009 году).

В целом наблюдается рост численности занятых непродуцированной сфере экономики (операции с недвижимым имуществом, ЖКХ, финансовая деятельность, оптовая и розничная торговля и т.д.)

Наряду с процессами межотраслевого перераспределения рабочей силы в регионе, как и по России в целом, происходит процесс перераспределения рабочих мест в различных секторах экономики, что также влияет на структуру занятости, вызывает перелив работников из одного сектора экономики в другой и способствует неравномерному распределению по этим секторам. Это объясняется естественными причинами, связанными с уровнем оплаты труда и своевременностью выплат заработной платы.

Анализ распределения численности по формам собственности свидетельствует о сокращении доли занятых на предприятиях государственной и муниципальной форм собственности.

Также большой интерес представляет распределение занятого населения по такому признаку, как уровень образования. Доля женщин с высшим и средним профессиональным образованием в общей численности занятого населения Вологодской области значительно превышает соответствующую долю мужчин. В свою очередь, доля мужчин больше в группах с начальным профессиональным, средним (полным) общим и основным общим образованием. Что касается соотношения женщин и мужчин, которые не имеют основного общего образования, то их доля мала в общей структуре и разница не велика (0,6% и 05% соответственно).

Был рассчитан рейтинг 26 районов и 2 городов Вологодской области по показателям занятости населения. Рассмотрены следующие показатели:

- среднесписочная численность работников организаций;
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций;
- удельный вес численности работников организаций, работавших в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда (от общей численности работников соответствующего района);
- удельный вес численности работников организаций, занятых на тяжелых работах (от общей численности работников соответствующего района);
- удельный вес численности работников, имевших право на компенсацию за работу во вредных и опасных условиях труда (от общей численности работников соответствующего района);
- уровень зарегистрированной безработицы (от численности экономически активного населения);
- нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения на одну заявленную вакансию;
- расходы организаций на мероприятия по охране труда.

Среднеобластное значение среднесписочной численности работников организаций составляет 15522, 29 человек. В г. Вологда, г. Череповец, Сокольский и Великоустюгский районы значение этого показателя выше среднего. Наименьшая среднесписочная численность работников в Междуреченском, Усть-Кубенском, Вашкинском районах.

Среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций в среднем по области составила 12559,14 руб. Самые высокие значения этого показателя в г. Вологде и г. Череповце, а также в Кадуйском, Бабаевском, Нюксенском, Шекснинском и Вологодском районах.

Наибольший удельный вес работников работавших в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда наблюдается в г. Череповец, а наименьший в Сямженском, Устюженском, Бабушкинском и Череповецком районах.

Наибольший удельный вес работников, занятых на тяжелых работах, зарегистрирован в Никольском районе, также этот показатель высок в Устюженском и Усть-Кубенском районах. Средний показатель по Вологодской области – 10,91%

По удельному весу численности работников, имевших право на компенсацию за работу во вредных и опасных условиях труда первое место занимает г. Череповец (67,2%), на втором месте Бабаевский район (63,3%), также высокие значения показателя в Вожегодском и Шекснинском районах. Минимальное значение показателя наблюдается в Никольском районе.

В среднем по области уровень зарегистрированной безработицы составил 3,58%. На первом месте по этому показателю Грязовецкий район (5,9%), на втором - Сокольский, на третьем – Великоустюгский районы.

Наименьший уровень безработицы зарегистрирован в Шекснинском районе (2,1%), также небольшие значения наблюдаются в Никольском, Тарногском, Усть-Кубенском, Нюсенском, Бабушкинском, Бабаевском районах.

Наибольшая нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения на одну заявленную организациями вакансию наблюдается в Великоустюгском районе (33,8 человек), а наименьшая в Шекснинском и Бабушкинском районах.

Среднеобластное значение расходов организаций на мероприятия по охране труда равно 44284 тыс. руб. Наибольший значения этот показатель достиг в г.Череповец (634746 тыс. руб.) и в г. Вологда (319046 тыс. руб.). Меньше всего организации потратили на охрану труда в Междуреченском, Усть-Кубенском, Бабушкинском и Вашкинском районах.

Таким образом, в рейтинге районов и городов Вологодской области по выбранным показателям занятости произошло следующее распределение мест: первое место - г. Череповец; второе – г. Вологда; третье – Бабушкинский район; четвертое – Тотемский район; пятое - Череповецкий район; шестое – Кичм.-Городецкий район; седьмое – Сямженский район; восьмое – Шекснинский район; девятое – Устюженский район; десятое – Тарногский и т.д. Последнее место в рейтинге занял Чагодощенский район.

УДК 658.336.8

Т.А.Шевелёва, студентка 632 группы ВГМХА
Научный руководитель – к.э.н., доцент
кафедры управления производством Царегородцева Г.Ю.

Типологическая концепция трудовой мотивации персонала по В.И. Герчикову

Общеизвестно, что одни и те же приемы мотивации персонала действуют на разных людей по-разному. А это влияет на эффективность работы людей. Так как в современных условиях существует проблема повышения эффективности работы предприятия, то вопрос трудовой мотивации персонала очень *актуален*.

Цель данного научного исследования – изучение особенностей трудовой мотивации персонала.

Профессор Высшей школы экономики Владимир Герчиков, изучая проблему повышения эффективности работы людей, разработал типологическую концепцию трудовой мотивации персонала.

В. Герчиков пришел к выводу, что существует *пять типов трудовой мотивации*:

1. Инструментальный тип.

Сама работа не является для такого работника сколько-нибудь значимой ценностью и рассматривается только как источник заработка и других благ, получаемых в качестве вознаграждения за труд. Сотрудник будет работать с максимальной отдачей на любой работе, если его труд будет справедливо и высоко оплачиваться. Он постоянно сравнивает свои доходы с аналогичными должностями и смежными профессиями. И гораздо чаще просит повышения зарплаты.

На сотрудников инструментального типа легко воздействовать деньгами. Очень эффективны разного рода премии и доплаты. Иногда действуют угрозы штрафа. Так как базовая ценность – деньги, с людьми этого типа всегда очень легко договориться. Они хорошо управляемы, берутся за любую работу.

2. Профессиональный тип.

Работник этого типа ценит в работе ее содержание, возможность проявить себя и доказать (не только окружающим, но и себе), что он может справиться с трудным заданием, которое не каждому по силам. Эти работники предпочитают самостоятельность в работе и отличаются развитым профессиональным достоинством.

Они легко загораются профессиональной идеей. Можно бросить вызов и они его с удовольствием примут. Их отлично мотивирует возможность делать свою работу хорошо.

Обратная сторона профессиональной мотивации – разборчивость. Часть работы им нравится, а часть нет. И если за этим не следить, профессионал будет делать только то, что ему интересно. Работник стремится к высокому качеству результатов, в том числе и с возможным ущербом для сроков выполнения работы или для таких ее характеристик, которые он считает не очень важными с профессиональной точки зрения.

Такие люди подвержены влиянию своей профессиональной группы. Иногда это приносит вред, поскольку не все типовые решения применимы в конкретной организации.

Профессионалов достаточно почаще хвалить, платить в среднем по рынку, не мешать профессиональному развитию, учитывать их мнение по узким вопросам. Тогда они будут работать с максимальной отдачей.

3. Патриотический тип.

Работников этого типа интересует участие в реализации общего, очень важного для организации дела. Им свойственна убежденность в своей нужности для организации, отличаются готовностью взвалить на себя дополнительную ответственность ради достижения результатов общего дела. Для них важно общественное признание участия в общих достижениях.

Патриоты эффективны в общественной работе, например, при организации корпоратива. Такой человек – душа коллектива, и иногда – теневого лидера.

Патриота можно использовать в качестве неформального источника информации или проводника идей. Через него также можно воздействовать на коллектив.

4. Хозяйский тип.

Это люди, ориентированные не на процесс, а на результат, что выражается в добровольном принятии работником на себя полной ответственности за выполняемую работу. Работник с таким типом мотивации будет выполнять свою работу с максимальной отдачей, не настаивая на ее особой интересности или высокой оплате, не требуя ни дополнительных указаний, ни постоянного контроля. Работник с преобладанием хозяйской мотивации - самый эффективный в смысле соотношения затрат и результатов. Но хозяином очень трудно управлять - он суверенен и не только не нуждается в приказах или наказаниях, но и не терпит их.

Работники этого типа ненавидят любой контроль. Поэтому часто скрывают информацию о текущем состоянии дел. Имеют собственное мнение и готовы его отстаивать. Отсюда необходимость убеждения, а не жесткого руководства. Не любят признавать ошибки, считают, что это бьет по авторитету. Очень ценят знаки внимания со стороны начальства и возможность участвовать в принятии коллективных решений. Равнодушны к материальным вопросам. Деньги для них – всего лишь мерило результата. Наказывать или поощрять материально бесполезно, на них это не действует.

Работник с развитым хозяйским типом мотивации чаще всего стремится так перестроить набор исполняемых функций, чтобы по максимуму уменьшить свою зависимость от работы других, не подчиненных ему людей и получить желаемую свободу действий.

5. Избегательный тип.

Работник этого типа обладает очень слабой мотивацией к эффективной работе. У него низкая квалификация и он не стремится ее повышать; он безответственен и старается избежать любой работы, связанной с личной ответственностью; он сам не проявляет никакой активности и негативно относится к активности других. Его основное стремление - минимизировать свои трудовые усилия на уровне, допустимом со стороны непосредственного руководителя. В силу этих качеств он как работник ценится невысоко, не может обеспечить себя своим трудом и смирился с этим.

Понятия кнут или пряник для них не существует. Они понимают только кнут. Отсюда эффективность штрафной системы. Если их штрафовать за все – от опозданий до недочетов в работе, можно добиться неплохого качества. Но стоит уменьшить давление, качество тут же упадет.

Таким образом, знание особенностей мотивации персонала очень важно, так как позволяет с учетом индивидуальных особенностей каждого работника:

- выбрать наиболее действенные для этих групп виды и формы стимулирования труда (табл. 1), формы организации заработной платы (табл. 2);
- целенаправленно осуществлять найм, расстановку и внутрифирменные перемещения сотрудников;
- сформировать рабочие команды;
- оценить вероятность соблюдения корпоративных правил трудовой и исполнительской дисциплины;
- оценить карьерные ориентации различных групп персонала;

Таблица 1 - Стимулирование работников с разными типами мотивации

Виды стимулирования	Типы мотивации				
	Инструментальная	Профессиональная	Патриотическая	Хозяйская	Избегательская
Негативные (наказания, угроза потери работы и др.)	Применимы в денежной форме	Запрещены	Применимы в знаковой форме	Запрещены	Базовые
Денежные	Базовые	Применимы	Нейтральные	Применимы	Нейтральные
Натуральные (покупка жилья и др.)	Применимы в денежной форме	Применимы при целевой договоренности	Применимы в знаковой форме	Применимы при целевой договоренности	Базовые
Моральные	Запрещены	Применимы	Базовые	Нейтральные	Нейтральные
Забота о работнике	Запрещена	Запрещена	Применим	Запрещена	Базовый
Организационные	Нейтральные	Базовые	Нейтральные	Применимы	Запрещены
Карьера, развитие	Применимы	Базовые	Нейтральные	Применимы	Запрещены
Участие в совладении, управлении	Нейтральные	Применимы	Применимы	Базовые	Запрещены

Таблица 2 - Оплата труда работников с различными типами мотивации

Тип мотивации	Предпочтительная форма и особенности оплаты
Инструментальная	Сдельная с большой долей переменной части заработка, строго зависящей от достигнутых результатов
Профессиональная	Повременная (оклад, тариф), основанная на учете различий в уровне квалификации работников или в особенностях выполняемой работы
Патриотическая	Оплата с не очень большой переменной частью заработка, основанной на учете трудового вклада работника в общие результаты работы подразделения и организации в целом
Хозяйская	Сдельная или повременная оплата по индивидуальным результатам или руководимой им команды (группы, бригады)

Избегательная	Повременная, с зависимостью зарплаты от затрат труда плюс премии по общим результатам работы подразделения и/или всего предприятия
---------------	--

- разработать и организовать выполнение индивидуальных планов карьерного развития в соответствии с личными намерениями работников и целями компании;
- выбрать формы и виды обучения и повышения квалификации персонала (табл. 3);

Таблица 3 - Обучение и развитие работников с различными типами мотивации

Типы мотивации	Отношение к обучению
Инструментальная	Нейтральное или пассивно негативное
Профессиональная	Активное, позитивное
Патриотическая	Позитивное
Хозяйская	Нейтрально негативное
Избегательная	Активно негативное

- лучше понять взаимоотношения в коллективе и выявить лидерские данные людей.

В мире нет людей, которым присущ только один тип мотивации, каждому человеку в большей или меньшей степени свойственны 2-3 типа мотивации. Поэтому считаю, что концепция В.И. Герчикова позволяет с учетом индивидуальных особенностей каждого сотрудника более эффективно управлять персоналом.

Литература:

1. Герчиков В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации. Часть 1. // Мотивация и оплата труда №2, 2005
2. Герчиков В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации. Часть 2. // Мотивация и оплата труда №3, 2005
3. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник - самый эффективные ресурс компании. М.: ИНФРА-М, 2008

УДК 631.15:633.1

Н.В. Щербатая, студентка 646 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры статистики и экономического анализа Вершинина Н.Б.

**Анализ динамики и сезонности страховых премий
СК «Согласие»**

Страхование имеет многовековую историю и относится к таким же основополагающим категориям развитого рыночного хозяйства, как, например, деньги и кредит. Особенно бурное развитие страхования приходится на конец 15 в., когда европейцы начали активно осваивать новые земли. К началу 1760-х в Западной Европе насчитывалось уже около 100 различных видов имущественного и личного страхования. В условиях современного общества с развитой рыночной экономикой практически не существует материальных объектов и интересов, не защищенных страхованием.

ООО «Согласие» входит в десятку крупнейших страховых компаний России и относится к числу ведущих компаний по страхованию транспорта, имущества предприятий и ответственности. Страховая компания «Согласие» была образована 28.09.1993 г. За более чем 14-летний период своей деятельности компании удалось занять уверенные позиции на российском рынке страхования и ежегодно наращивать собственную клиентскую базу. На высокий уровень стабильности СК «Согласие» указывает присвоенный ей «Эксперт РА» рейтинг надежности А+.

Финансовой основой страховых операций является страховая премия. *Страховая премия* - это сумма, выплачиваемая страхователем в качестве компенсации за гарантии, предоставленные страховой компанией.

За анализируемый период наблюдается сначала сокращение, а затем рост размера страховых премий в СК «Согласие». По сравнению с базисным периодом (1 квартал 2008 года) наибольшее сокращение данного показателя было в 1 квартале 2009 года, при этом в 4 квартале 2010 года наблюдается наибольшее значение. В тоже время в 4 квартале по сравнению с предыдущим 3 кварталом 2010 года размер страховых премий увеличился на 0,05%, что в денежном выражении составило 2,3 млн. рублей. Самый большой показатель абсолютного прироста по отношению к предыдущему периоду составил 1968,1 млн. рублей (2 квартал 2010 года). Во все периоды наблюдается ускорение роста показателя.

За период с 1 квартала 2008 года по 4 квартал 2010 года средний размер страховых премий в страховой компании «Согласие» составил 3065,1 млн. рублей, при этом средний темп роста показателя от квартала к кварталу составил 4,46% или 170,31 млн. рублей.

Таблица 1. – Базисные и цепные показатели размера страховых премий

Периоды	Страховые премии в ценах 4 квартала 2010 года; млн.	Абсолютный прирост		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста
		базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	

	руб.							
2008 1 кв	3044,6	-	-	100,00	-	-	-	-
2008 2 кв	3078,2	33,6	33,6	101,10	101,10	1,10	1,10	30,45
2008 3 кв	2766,9	-277,7	-311,3	90,88	89,89	-9,12	-10,11	30,78
2008 4 кв.	2223,3	-821,3	-543,5	73,03	80,36	-26,97	-19,64	27,67
2009 1 кв	2055,3	-989,3	-168,0	67,51	92,44	-32,49	-7,56	22,23
2009 2 кв	2339,4	-705,2	284,1	76,84	113,82	-23,16	13,82	20,55
2009 3 кв	2365,5	-679,1	26,1	77,70	101,12	-22,30	1,12	23,39
2009 4 кв.	2218,1	-826,5	-147,4	72,85	93,77	-27,15	-6,23	23,66
2010 1 кв	2443,9	-600,7	225,8	80,27	110,18	-19,73	10,18	22,18
2010 2 кв	4412,0	1367,4	1968,1	144,91	180,53	44,91	80,53	24,44
2010 3 кв	4915,7	1871,1	503,7	161,46	111,42	61,46	11,42	44,12
2010 4 кв.	4918,0	1873,4	2,3	161,53	100,05	61,53	0,05	49,16
Σ	36781,1	-	1873,4	-	-	-	-	-

Закономерности изменения явления во времени не проявляются в каждом конкретном уровне ряда. Это связано с действием на явления общих и случайных причин. Поэтому в статистике для выявления закономерности или тенденции развития явления используют метод аналитического выравнивания.

На основе данного метода были получены линейный и параболический тренд для размера страховых премий в СК «Согласие» (рис.1):

- Прямолинейный тренд

Найденные значения параметров уравнения прямолинейного тренда говорят о том, что в 4 квартале 2007 года в страховой компании «Согласие» размер страховых премий составил 192,2 млн. рублей, и величина данного показателя каждый последующий квартал увеличивалась в среднем на 175,8 млн. рублей.

- Параболический тренд

Исходя из уравнения параболического тренда можно сделать вывод, что в 4 квартале 2007 года в страховой компании «Согласие» размер страховых премий составил 4,02 млрд. рублей. В целом за исследуемый период с 1 квартала 2008 года по 4 квартал 2010 года наблюдается рост анализируемого показателя, что ежегодно составляет в среднем примерно 723,6 млн. руб. При этом наблюдается ускорение увеличения уровней ряда примерно в 691855,95 раза ежегодно.

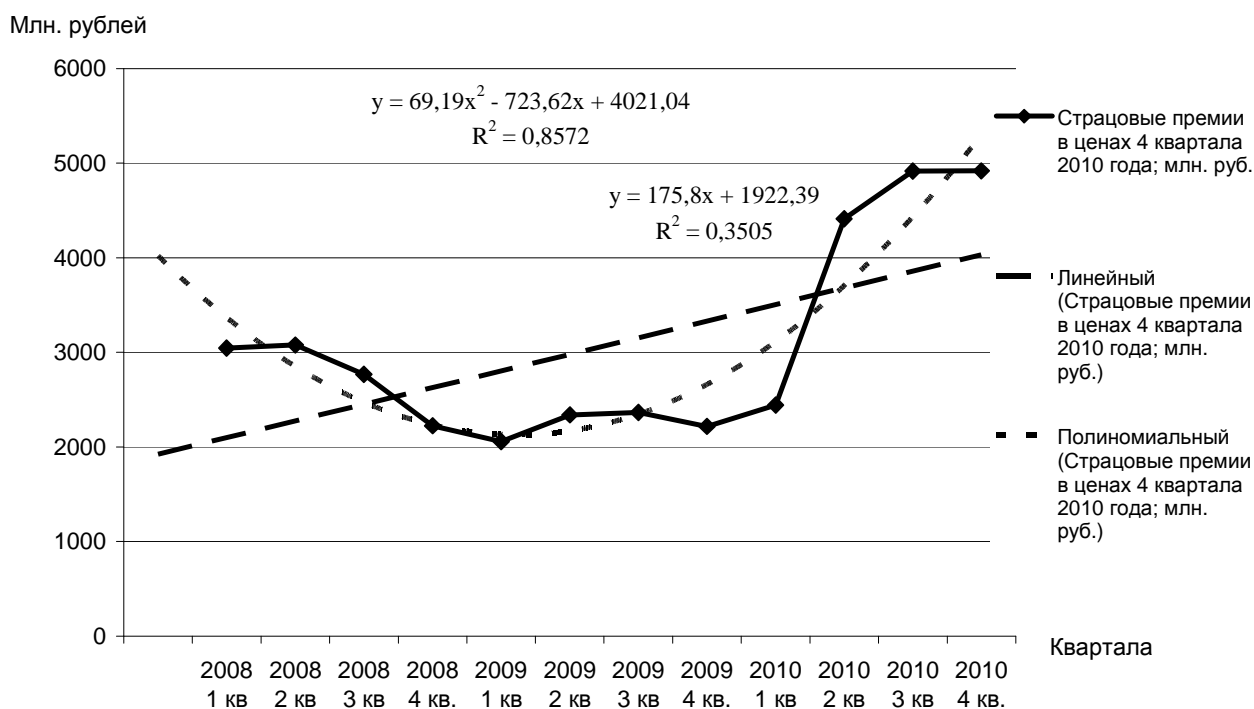


Рис. 1. Динамика размера страховых премий по кварталам в СК «Согласие» за период с 2008 по 2010 годы

Для прогнозируемого динамического ряда наиболее подходящим уравнением является параболическая линия тренда. Такой вывод был сделан потому, что данное уравнение обладает наименьшим значением средней ошибки аппроксимации (9,5%) и коэффициентом автокорреляции (-0,02854), значение критерия Дарбина-Уотсона расположено выше критической границы, что свидетельствует об отсутствии автокорреляции остатков и о его пригодности к прогнозированию.

Точечный прогноз анализируемого показателя на 1 квартал 2011 г., рассчитанный на основе параболического тренда, составит 6306,4 млн. рублей и будет находиться в интервале с вероятностью 95% от 5185,4 до 7427,4 млн. рублей.

Полученная ошибка аппроксимации меньше 10%, следовательно можно сделать ещё и долгосрочный прогноз на 2 и 3 квартала 2011 года:

$$Y_{2 \text{ кв. } 2011} = 7450,8; (6249,05; 8652,580) \text{ (млн. руб.)},$$

$$Y_{3 \text{ кв. } 2011} = 8733,6; (7450,75; 10016,42) \text{ (млн. руб.)}.$$

Рассмотрение фактических уровни страховых премий дает возможность предположить наличие сезонных колебаний, под которыми понимают устойчивые внутригодовые колебания, причиной которых являются многочисленные факторы. Сезонные колебания измеряются с помощью индексов сезонности.

Таблица 2 – Динамика размера страховых премий СК «Согласие», индекс сезонности

Годы и квартала	Размер страховых премий, тыс. руб.	\tilde{y}_x	Индекс сезонности по каждому кварталу года	Средний индекс сезонности за период	Тренд с учетом сезонности	Случайная составляющая
2008 год						
1 квартал	3044,6	2098,19	145,11	96,07	2015,73	1,5104
2 квартал	3078,2	2273,99	135,37	111,27	2530,37	1,2165
3 квартал	2766,9	2449,79	112,94	105,15	2575,90	1,0741
4 квартал	2223,3	2625,59	84,68	91,10	2391,81	0,9296
2009 год						
1 квартал	2055,3	2801,39	73,37	96,07	2691,29	0,7637
2 квартал	2339,4	2977,19	78,58	111,27	3312,85	0,7062
3 квартал	2365,5	3152,99	75,03	105,15	3315,30	0,7135
4 квартал	2218,1	3328,79	66,63	91,10	3032,39	0,7315
2010 год						
1 квартал	2443,9	3504,59	69,74	96,07	3366,86	0,7259
2 квартал	4412,0	3680,39	119,88	111,27	4095,33	1,0773
3 квартал	4915,7	3856,19	127,48	105,15	4054,70	1,2123
4 квартал	4918,0	4031,99	121,97	91,10	3672,98	1,3390

Величина страховых премий, спрогнозированная по сезонной волне будет иметь значения:

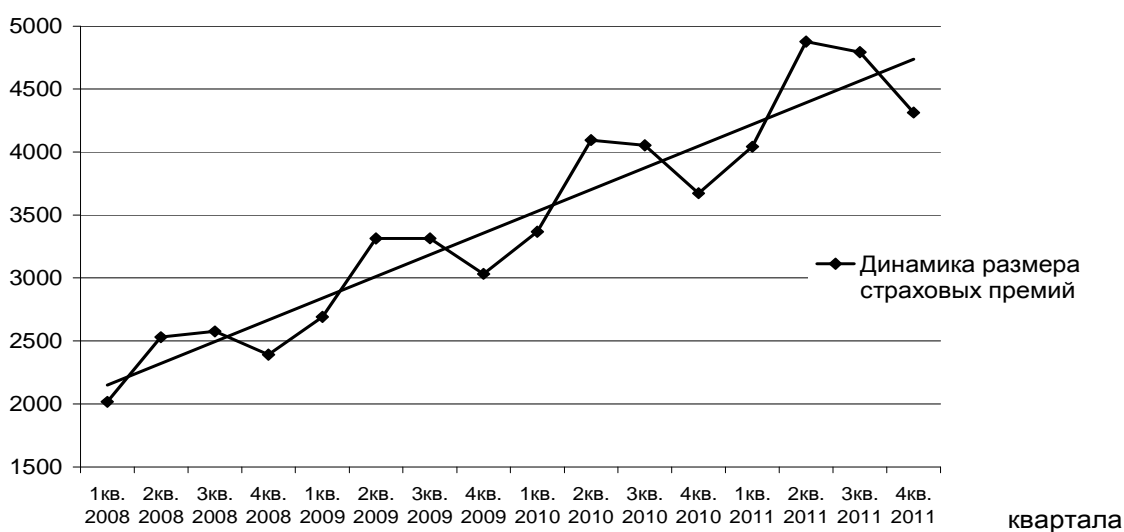
I квартал: $\tilde{y}_{1кв. 2011} = 4207,79 * 0,9607 = 4042,42$ (млн. рублей);

II квартал: $\tilde{y}_{2кв. 2011} = 4383,59 * 1,1127 = 4877,62$ (млн. рублей);

III квартал: $\tilde{y}_{3кв. 2011} = 4559,39 * 1,0515 = 4794,19$ (млн. рублей);

IV квартал: $\tilde{y}_{4кв. 2011} = 4735,18 * 0,911 = 4313,75$ (млн. рублей).

млн. руб



Р и с. 1.2. Размер страховых премий с учетом сезонности

От года к году происходит усиление сезонной волны размера страховых премий. Полученные прогнозные значения анализируемого показателя на 2011 год свидетельствуют о том, что в 1 и 2 кварталах будет идти рост величины страховых премий, а во второй половине года начнется спад. Страховой компании «Согласие» необходимо провести мероприятия по привлечению больших страховых премий во второй половине года для сглаживания сезонной волны.

УДК 657.1

М.С. Щукина, студентка 632 группы ВГМХА
*Научный руководитель – старший преподаватель кафедры
бухгалтерского учета Михина В.И.*

Некоторые аспекты учета в России и в зарубежных странах

Ни одна организация не может функционировать без ведения бухгалтерского учета. Учет в России схож с учетом в зарубежных странах, однако выделяются некоторые различия, зависящие от особенностей конкретной страны, от участка учета. В данной работе проанализирован учет в нашей стране и в таких государствах, как США и Германия[1].

Огромное внимание в настоящее время уделяется МСФО. И США, и Россия, и Германия стараются приблизиться к этим стандартам следовать им.

Как правило, крупные, важные сделки оформляются с помощью договоров. Это прослеживается в 3 изученных странах. Большинство расчётов между предприятиями производится в виде безналичных платежей. Этот вариант оплаты признан более удобным в каждой стране. Инвентаризация является одним из условий, обеспечивающих достоверность данных учета и отчетности. Без нее нельзя говорить об эффективном ведении учета и в России, и в Германии, и в США. В настоящее время в любой стране ведется огромная работа по автоматизации учета, по разработке путей улучшения учета[6].

Рассмотрим различия в системах учета в России и в США.

Принципиальное различие российской и американской учетных систем можно заметить сразу. Оно заключается в том, на что обращено основное внимание определяющего. В США учет - это процесс, приводящий к результату (финансовой отчетности), правильное представление которого и является целью учета. Основным является не сам процесс, а именно результат. В России учет рассматривается как система, в которой все ее составляющие равноценны, а цель системы определяется отдельно.

Ситуация с США отличается с одной стороны большей простотой: законодательной базой являются лишь несколько законов. Не только не

существует единого набора документов, в которых были бы сформулированы принципы, не существует даже определения того, что же это такое. [4]

Основой, на которой базируются принципы, являются цели учета, которые в России и США сильно различаются. Если в США главное требование, предъявляемое к отчетности, - разумность и полезность информации для принятия коммерческих решений, то в России главное требование - соблюдение различных правил ведения учета, предоставление формально правильной информации контрольного характера.

Базовые принципы учета декларированные в новой российской системе и в американской практически совпадают, хотя не дословно и значимость их разная. Но существует важная проблема иерархического соподчинения целей, принципов и конкретных методик, которую необходимо учитывать[5].

В США цели учета и отчетности носят главенствующий характер. Им подчинены принципы, которым в свою очередь подчинены методики учета. В России задачи и принципы учета также являются основой, но если конкретная методика, предписанная законодательством, противоречит задачам или даже принципам бухгалтерского учета, то приоритет все равно отдается этой методике, а не принципам.

В США принцип двойной записи рассматривается как чисто технический прием то есть в ней меньше внимание уделяется корреспонденции счетов (за ней не признается особого экономического смысла (в отличие от России)). Отказ от понятия корреспонденции обедняет аналитические возможности, зато позволяет составлять сложные проводки, когда кредитуется и дебетуется несколько счетов одновременно. Эта возможность, которая совершенно не признается в России, упрощает работу бухгалтера и позволяет точнее отслеживать экономический смысл операции, позволяя не разбивать ее на несколько сумм в зависимости от того, на какой счет попала корреспондирующая сумма[4].

Отчетность является закономерным результатом процесса учета. В США она неразрывно связана с процессом учета, но регламентируется только для ограниченного числа организаций, прежде всего акционерных предприятий, акции которых котируются на фондовой бирже, и предприятий регулируемых отраслей. Для остальных компаний ведение финансового учета и предоставление отчетности сугубо добровольный процесс, а формы предоставления отчетности могут определяться фирмой. В России составление бухгалтерской отчетности является обязательным для всех предприятий. Форма и состав этой отчетности определяется государством, оно же, в лице своих органов, является одним из основных потребителей информации из этой отчетности. Также и получение аудиторского заключения, хотя и требуется не для всех организаций, предоставляющих отчет-

ность, но для существенно большего количества предприятий (в процентном отношении), чем в США.

В принципе, состав бухгалтерской отчетности в США и России достаточно близок, различия заметны в основном при сопоставлении методики, лежащей в их основе. В США состав финансовой отчетности определен менее четко, но в общем их структура аналогична.

По уровню важности различные отчеты отличаются друг от друга. В США в настоящее время максимально значение отчета о прибылях и убытках и растет значение отчета о движении денежных средств. В России наибольшее значение предается бухгалтерскому балансу.

В России обязательно предоставление бухгалтерской отчетности в следующие адреса: учредителям, участникам юридического лица в соответствии с учредительными документами; государственной налоговой инспекции, территориальным органам государственной статистики по месту регистрации организаций [3].

В США обязательно предоставление финансовой отчетности акционерам и SEC (Комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям). В IRS (налоговое управление) финансовая отчетность автоматически не предоставляется, также предоставление отчетности организациям, осуществляющим ее статистическое обобщение, является делом самого предприятия.

В обеих странах сроки предоставления (опубликования) отчетности регулируются. В США они привязаны к концу финансового года и собранию акционеров. В России отчетность должна быть предоставлена до 1 апреля для годовой отчетности и в течение 30 дней после конца отчетного периода для текущей отчетности.

Отличия в оформлении отчетов.

В отчетах в России и в США наблюдается ряд расхождений, как по их форме, так и по содержанию.

Формальные отличия вызваны в основном тем, что в России жестко зафиксированы формы, в которых предоставляется отчетность. Необходимость создания универсально применимых форм отчетов привела к тому, что информация в них разбита исключительно подробно. Однако такая подробность не увеличивает, к сожалению, аналитической полезности этих отчетов, а зачастую просто перегружает их информацией. Некоторые отличия от американской системы вызываются просто разной целевой ориентацией отчетности. Так, пренебрежение интересами акционеров привело к тому, что выплата дивидендов не выделяется отдельной строкой в отчете о финансовых результатах, а теряется в строке "Отвлеченные средства", не указывается там и такой важный для США коэффициент, как отношение прибыли на акцию к её рыночной стоимости [2].

Германия имеет давние традиции бухгалтерского дела, оказавшие влияние на формирование учета в дореволюционной России. Законода-

тельной основой учета и отчетности в Германии является Торговый кодекс, который наряду с другими вопросами регулирует вопросы составления отчетности; в нем детально рассматриваются правила, касающиеся содержания и составления баланса и отчета о прибылях и убытках. В Германии действует единый план счетов, на основе которого разработаны отраслевые планы для промышленности, торговли, организаций финансовой сферы. В России мы видим тоже самое.

Огромное влияние на учет и отчетность в Германии оказывает налоговое законодательство, практически запрещающее пользование налоговыми льготами, если они не нашли отражения в бухгалтерском учете.

В связи с отсутствием в Германии официально сформулированных общепринятых бухгалтерских принципов многие спорные вопросы отчетности и учетных данных решаются в суде [1].

В немецком законодательстве гораздо большее внимание уделяется информации о деятельности компаний, т.е. отчетности, чем организации учета. Таким образом, в данной работе были проанализированы системы учета в России, Германии и США. Выявлены особенности и сходства.

Литература:

- 1.Азбука бухгалтера: от аванса до баланса. - 16-е изд. - (Библиотека бухгалтера и аудитора)
- 2.Большой справочник бухгалтера 2007
- 3.Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие. Автор(ы): Леевик Ю. С.
- 4.Зарубежный бухгалтерский учет и аудит. учебное пособие
- 5.Справочник главного бухгалтера. Галяпина Л.В.
- 6.Толковая книга по бухгалтерскому учету. Семенов А. С.

СОДЕРЖАНИЕ

Насрулаева Э.Н. Организация учета основных средств в СХПК «Ильюшинский»	3
Насруллаева Э.Н., Сандросян А.С., Корюкина Н.Ф., Лобанова Е.С. Анализ сильных и слабых сторон СХПК «Ильюшинский»	8
Нечаева Т.А. Развитие взглядов на менеджмент	11
Никешичева Л.Б. Кластерный анализ жилой недвижимости в территориальном разрезе	14
Никитин И.Н. Региональная автоматизированная банковская информационная система (РАБИС-НП)	17
Носырева О.С. Совершенствование учета затрат на оплату труда в СХПК «Ильюшинский»	21
Нузданова М.В. Совершенствование учета затрат на производство молока в ФГУП «Учхоз «Молочное» им. Н.В. Верещагина	29
Перевозчикова Л.А. Инвестиционные проекты Вологодской области: надежды, реалии и возникающие проблемы на примере проекта «Индустриальный парк «Шексна»	34
Польсаева Е.С., Сергеева Е.Е. Цикличность развития экономики, кризисы 1998 и 2008 годов	38
Прудниченкова А.В. Переход России на МСФО	40
Попова Е.В. Анализ повышения квалификации персонала в ОАО КБ «Севергазбанк»	45
Разгулина Е.Д. Совершенствование методики оценки эффективности интеллектуальных продуктов на предприятии (на материалах ОАО «Вологодский завод строительных конструкций и дорожных машин»)	49
Репина С.С. Влияние инфляции на показатели бухгалтерского баланса	51
Салова А.В. О роли стресс-менеджмента в управлении персоналом	57
Сандросян А.С. Сравнительный анализ использования методов оценки материалов в сельском хозяйстве на примере СХПК «Тепличный»	60
Серова А.П. Анализ качества кредитного портфеля операционного офиса ОАО «Россельхозбанк» в п. Вохтога	64
Соколова Н.Н. Анализ финансового состояния ОАО КБ «Севергазбанк»	70
Соколова В.С. Методология формирования кредитной политики коммерческого банка	75

Сохранова А.В. Социально-экономическое положение Вологодской области в условиях посткризисной экономики	80
Старовская А.С., Фомина Е.Н. Технология социального проектирования в развитии сельских поселений	84
Стельмаченко М.А. Секьюритизация банковских активов	89
Стельмаченко М.А, Сеничева О.А. Инвестиционная экспансия компании «Северсталь» за пределами России	93
Степичев Д.А. Проблемы и перспективы развития инноваций в России на примере «Сколково»	98
Табакова А.Ю. Элементы учетной политики, влияющие на показатели бухгалтерской отчетности на примере ОАО «Сямженский ЛПХ»	102
Тихомирова Н.В. Учет продаж в отечественной и зарубежной практике	106
Чистякова Е.В. Анализ занятости населения Вологодской области	110
Шевелёва Т.А. Типологическая концепция трудовой мотивации персонала по В.И.Герчикову	113
Щербатая Н.В. Анализ динамики и сезонности страховых премий СК «Согласие»	117
Щукина М.С. Некоторые аспекты учета в России и в зарубежных странах	122