

ЭКОНОМИКА И СЕРВИС: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ



Материалы VI Международной научно-практической конференции

Владимир 2018

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

ЭКОНОМИКА И СЕРВИС: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Материалы
VI Международной научно-практической конференции

20марта 2018 г.
г. Владимир

Электронное издание



Владимир 2018

© ВлГУ, 2018

© Коллектив авторов, 2018

ISBN 978-5-9984-0746-8

УДК 338.46
ББК 65.43

Редакционная коллегия:

Лускатова О. В., доктор экономических наук, профессор
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ
(ответственный редактор);

Хваджа А. Н., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ;

Робертс М. В., кандидат педагогических наук
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ;

Гавриченко Е. В., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ
(секретарь);

Гаврилова К. А., студентка гр. ЭКк-314, ВлГУ

Издается по решению редакционно-издательского совета ВлГУ

Экономика и сервис: от теории к практике: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. 20 марта 2018 г., г. Владимир [Электронный ресурс] / Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2018. – 752 с. – ISBN978-5-9984-0746-8. – Системные требования: Intel от 1,3 ГГц; WindowsXP/7; Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM; 12 Мб. – Загл. с титула экрана.

Материалы конференции представлены российскими и зарубежными участниками. Сборник включает в себя тезисы докладов и статьи, рассмотренные в рамках конференции. Работы авторов акцентированы на проблемах текущей экономической ситуации в России с учетом международной обстановки и предлагают возможные пути выхода из сложившихся экономических условий.

Представляют интерес для профессорско-преподавательского состава учебных заведений, руководителей и специалистов экономических служб организаций и предприятий, законодательных и исполнительных органов власти, докторантов, аспирантов, студентов магистратуры и бакалавриата экономических направлений.

ISBN 978-5-9984-0746-8

© ВлГУ, 2018

© Коллектив авторов, 2018

Научное издание

ЭКОНОМИКА И СЕРВИС: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Материалы

VI Международной научно-практической конференции

Системные требования: Intel от 1,3 ГГц; Windows XP/7; Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM; 12 Мб. Загл. с титула экрана.

Статьи представлены в авторской редакции

За содержание статей, точность приведенных фактов и цитирование
несут ответственность авторы публикаций

Компьютерная верстка Е. В. Гавриченко, К. А. Гавриловой

Тираж 25 экз.

Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
Изд-во ВлГУ

rio.vlgu@yandex.ru

Институт экономики и менеджмента

кафедра «Бухгалтерский учет и финансы»

kafedra-bufis@mail.ru

Кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» Института экономики и менеджмента Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, в соответствии с планом мероприятий по научно-исследовательской деятельности на 2018 год в шестой раз, начиная с 2013 года, проводится международная научно-практическая конференция «Экономика и сервис: от теории к практике». В этом году включен раздел «Современная налоговая система: теория и практика», который отражает важность острых вопросов в развитии финансовых отношений государства и хозяйственной деятельности предприятий и организаций всех форм собственности. Соучредителями конференции 2018 года выступили: Администрации Владимирской области, Общественный совет при УФНС России по Владимирской области и Владимирское отделение Вольного экономического общества, что активизирует темы обсуждения научных поисков и полученных результатов в практической реализации.

Сборник выпускается в электронном виде для облегчения возможности ознакомления с материалами конференции всем заинтересованным лицам (сотрудникам органов государственной власти и органов местного самоуправления, бизнес-структур и научной общественности).

Требования времени повышает актуальность тематики конференции. На фоне международных санкций в экономике возникает необходимость в союзе научных достижений с системами науки, образования, бизнес-структур общества. Владимирская область получает дополнительные возможности для обеспечения устойчивого социально-экономического развития в рамках обсуждения проблем возникающих в процессе экономической деятельности между администрацией, научно-образовательной средой и функционирующими хозяйственными субъектами с целью выработки вариантов решений с последующим их использованием.

Материалы сборника трудов, выпущенных по итогам проведенной конференции, структурированы по четырем разделам, в которых раскрываются практический опыт и перспективы направления развития финансовой системы, актуальные вопросы современного бухгалтерского учета, анализа и аудита, проблемы сферы услуг и теоретическое развитие и опыт функционирования налоговой системы.

Директор Института экономики и менеджмента ВлГУ,
д.э.н., профессор П. Н. Захаров

Сборник содержит научные статьи, подготовленные на основе материалов докладов шестой ежегодной международной научно-практической конференции «Экономика и сервис: от теории к практике». Он собрал основные направления и научные достижения исследователей Владимирской области и наших гостей по актуальным проблемам возникших в современном обществе по вопросам бухгалтерского учета, финансов и налоговой системы. Мы благодарим за активное сотрудничество наших коллег из Азербайджана, Беларуси, Таджикистана, Туркменистана, Казахстана, Сирии, расширивших горизонты изучаемых проблем. Проведение конференции в рамках обмена опытом теоретиков и практиков – это бесценный опыт и все возрастающая необходимость в обмене информацией, как для студентов, так и для их научных руководителей, который способствует поддержанию обратной связи между наукой и бизнесом. Сотрудники кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» с уверенностью смотрят в будущее и ждут новых тёплых и продуктивных встреч в стенах Института экономики и менеджмента.

С уважением, д.э.н., профессор О. В. Лускатова

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово	5
 1. Развитие финансовых отношений в современных условиях	
<i>Абрамова С.Ю., Приорова А.В.</i>	
Финансовый мониторинг как инструмент повышения эффективности управления финансами предприятия в условиях экономической нестабильности	17
<i>Абросимова А.А., Рассадин Б.И.</i>	
Основные процедуры создания коммерческого банка для получения лицензии на осуществление банковской деятельности.....	23
<i>Аванесян Н.Л., Тесленко И.Б.</i>	
Инновации в финансовой сфере: интернет-банкинг.....	31
<i>Агишева М.А.</i>	
Анализ и оценка финансовых рисков сельскохозяйственного предприятия.....	35
<i>Алеев Р.Р.</i>	
Анализ инвестиционной привлекательности Ульяновской области...	40
<i>Алеев Р.Р.</i>	
Инвестиционные площадки как фактор развития Ульяновской области.....	43
<i>Алексина Д.В., Робертс М.В.</i>	
Об иностранных инвестициях во Владимирскую область.....	46
<i>Алексина Д.В., Робертс М.В.</i>	
Анализ ценовых предложений на рынке недвижимости города Владимира	51
<i>Арсланов Ш.Д., Арсланов Д.Э.</i>	
Современные проблемы финансовой нестабильности РД: инвестиционная составляющая.....	58
<i>Борцова Д.Э., Вейнберг Р.Р.</i>	
О расчете индекса развития промышленного производства в России.....	60
<i>Васькова Д.В., Нечеухина Н.С.</i>	
Актуальные проблемы невыплаты заработной платы на предприятиях Свердловской области.....	67
<i>Гаврилова К.А., Рассадин Б.И.</i>	
Создание новой кредитной организации: основные требования, условия и этапы при формировании коммерческого банка.....	70
<i>Гилут А.А., Робертс М.В.</i>	
Технология взаимодействия транспортно-экспедиционных компаний со стейкхолдерами	76
<i>Гребенкина С.А.</i>	
Цифровая экономика как фактор экономического развития	82

<i>Гребенкина С.А., Лысых А.А.</i>	
Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности Российской Федерации.....	89
<i>Дворядкина Е.Б., Кайбичева Е.И.</i>	
Новые индустриальные города в современных условиях развития финансовых отношений.....	93
<i>Джумаев А.А., Робертс М.В.</i>	
Бизнес стратегия компании «CASIATIRE» (Вьетнам)	96
<i>Дорошенко М.Н.</i>	
Сравнительная характеристика методов финансово-экономической оценки инвестиционных проектов.....	106
<i>Дюпина Т.С., Робертс М.В.</i>	
Тенденции развития проектного финансирования в современных условиях.....	110
<i>Дюпина Т.С., Робертс М.В.</i>	
Анализ состояния международных и отечественных рынков проектного финансирования.....	117
<i>Еронин В.А., Громзина А.А., Кокарева Е.В.</i>	
Управление системой качества продукции в мясоперерабатывающей промышленности.....	125
<i>Живайкина К.В., Сундикова И.В.</i>	
Низкий уровень монетизации экономики как угроза безопасности денежной сферы России.....	129
<i>Живайкина К.В.</i>	
Оценка интеллектуального капитала ПАО «ГАЗПРОМ».....	137
<i>Земляк С.В., Шеломенцева М.В.</i>	
Траектория развития банковского маркетинга в условиях цифровой экономики.....	142
<i>Илюхина С.В., Фучкин К.С., Плюснин В.А.</i>	
Инвестиции в условиях цифровизации экономики.....	144
<i>Илюхин А.А., Илюхина С.В.</i>	
Оценка финансового состояния предприятия транспортного машиностроения.....	149
<i>Кепина Е.И., Титова Т.Н., Марченко Е.М.</i>	
Развитие производства стеклотары Российской Федерации и Владимирской области.....	152
<i>Ким Е.П.</i>	
Статистический анализ страхования в России.....	157
<i>Кирдяшкина С.С.</i>	
Оценка экономической безопасности реального сектора экономики региона (на примере республики Мордовия).....	162
<i>Кислова К.А., Рассадин Б.И.</i>	
Организация работы правления банка: формирование, назначение, функции и задачи.....	172

<i>Климова С.В.</i>	
К вопросу о сущности категории «Финансовая безопасность государства».....	180
<i>Климова Л.А., Вырвич А.Н.</i>	
Особенности осуществления экспортных операций.....	189
<i>Климова Л.А., Вырвич А.Н.</i>	
Мировая практика стимулирования экспортной деятельности.....	192
<i>Климова Л.А., Вырвич А.Н.</i>	
Проблемы развитие малых экспортно-ориентированных предприятий.....	194
<i>Коваленко А.Д., Рассадин Б.И.</i>	
Современное состояние и организация рынка вкладов в коммерческих банках.....	197
<i>Комаров Д.А., Хваджа А.Н.</i>	
Легализация (отмывание) денег.....	206
<i>Комаров Д.А., Рассадин Б.И.</i>	
Организация активных операций коммерческих банков.....	211
<i>Кузовцов Н.И., Никашов М.А.</i>	
Анализ факторов роста инновационной деятельности.....	220
<i>Лаенко О.А.</i>	
Состояние основных фондов предприятий агропромышленного комплекса РФ.....	224
<i>Лебединская О.Г., Тимофеев А.Г.</i>	
Последствия введения западноевропейских экономических санкций для компании ПАО «ГАЗПРОМ».....	229
<i>Моисеев А.А.</i>	
Влияние дивидендной политики на оценку устойчивого роста корпораций.....	235
<i>Моргунова Р.В.</i>	
Транснациональные корпорации и Российские ТНК	240
<i>Никашов М.А., Кузовцов Н.И.</i>	
Сравнительная характеристика депозитной политики банков (на примере Сбербанка, ВТБ и Россельхозбанка).....	244
<i>Новиков И.В., Рассадин Б.И.</i>	
Организация выдачи банковской гарантии.....	248
<i>Окорокова В.В., Робертс М.В.</i>	
Использование и функционирование пенсионных фондов в России и за рубежом.....	254
<i>Орунов Р.К., Рассадин Б.И.</i>	
Организация инкассации денежной выручки.....	262
<i>Павская Е.П., Ширяев И.М.</i>	
Развитие фирмы в трактовках Австрийской школы, институциональной и эволюционной экономической теории.....	269
<i>Перепелкина А.А., Снегирева Т.К.</i>	

CRM – системы как фактор совершенствования системы управления на современных предприятиях.....	276
<i>Подлипский А. И.</i>	
Особенности финансовых отношений и обязательств участников холдингов, как основные предпосылки для их создания и функционирования.....	280
<i>Приорова А.В., Рассадин Б.И.</i>	
Создание и функционирование страховых компаний.....	285
<i>Робертс М.В.</i>	
Отраслевые особенности организации финансовой деятельности производственного предприятия пищевой промышленности.....	296
<i>Рудой А.А.</i>	
Рейтинговая оценка сельскохозяйственных организаций Беларуси, занятых производством плодово-ягодной продукции.....	303
<i>Русакович Н.В., Ципух О.В.</i>	
Стимулирование инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.....	306
<i>Смирнова А.В., Смирнова К.Р., Титова Т.Н., Рахова М.В.</i>	
Анализ структуры и динамики ВРП ЦФО.....	310
<i>Сукора В.Ю., Киевич А.В.</i>	
Обеспечение занятости населения в Республике Беларусь.....	318
<i>Царев А.О., Тесленко И.Б.</i>	
Финансирование стартапов в современных условиях рынка.....	322
<i>Штена Е.Д., Калюжная Т.В.</i>	
Современный маркетинг: перспективы использования сети интернет	325

2. Бухгалтерский учет, анализ и аудит

<i>Абрамова С.Ю., Москаленко А.С.</i>	
Современные тенденции бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда	330
<i>Абызова Е.В.</i>	
Влияние новых технологий автоматизации торговых операций на учет и аудит.....	337
<i>Андреева Т.И., Нечеухина Н.С.</i>	
Учет дебиторской задолженности и ее отражение в бухгалтерском учете финансовых результатов предприятия	340
<i>Андреева Т.И., Нечеухина Н.С.</i>	
Бухгалтерская отчетность и ее использование в управлении деятельностью организации.....	346
<i>Апарина А.С., Казакова Ю.О., Лемеш В.Н.</i>	
Применение современных технологий по контролю наличного оборота.....	351
<i>Батунова Ю.С., Бураева Е.В., Шабанникова Н.Н.</i>	

Переоценка основных средств как элемент повышения эффективности управления предприятием	358
<i>Бахарева К.В., Матвеева В.С.</i>	
Нормативно-правовое регулирование расчетов с поставщиками и подрядчиками	364
<i>Бахарева К.В., Матвеева В.С.</i>	
Совершенствование учета при применении счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	371
<i>Бобкова Н.В., Бураева Е.В.</i>	
Особенности анализа эффективности использования материально-производственных запасов сельскохозяйственного предприятия	374
<i>Богомолов А.С., Гавриченко Е.В.</i>	
Учет доходов и расходов в торговых предприятиях при использовании МСФО	377
<i>Болотова А.С., Бураева Е.В.</i>	
Формирование бухгалтерской отчетности и ее использование при оценке финансового состояния предприятия.....	387
<i>Буханцева А.Р., Бураева Е.В.</i>	
Анализ использования оборотного капитала	389
<i>Бурцева И.Н., Левкович О.А.</i>	
Гармонизация законодательства в Республике Беларусь по учету и отчетности в рамках заключенных международных договоров	394
<i>Головачева Л.В., Бураева Е.В.</i>	
Использование факторного анализа при изучении продаж продукции растениеводства	399
<i>Дупленко Н.Г.</i>	
Методические аспекты трансформации отчетности организации в соответствии с МСФО	402
<i>Еременко Е.А.</i>	
Проблемы составления бухгалтерского баланса в бюджетных учреждениях и его отличия от бухгалтерского баланса коммерческих организаций.....	406
<i>Кондратенко Д.В., Молчанов А.М.</i>	
Оценка финансовой устойчивости организации на основе структуры источников финансирования	415
<i>Коренцов Н.Ю., Гавриченко Е.В.</i>	
Планирование расходов и доходов при внедрении нововведений в хостеле «NICEHOSTEL» в г.Владимир.....	417
<i>Кудашкина М.М., Корниенко Н.А.</i>	
Теоретические аспекты расчетов с подотчетными лицами коммерческого предприятия	425
<i>Лемеш В.Н.</i>	
Готовятся изменения в закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности»	429

<i>Макарова Д.В., Нечеухина Н.С.</i>	
Особенности поступления финансовых вложений в организацию	433
<i>Малахова Л.И., Лебединская О.Г.</i>	
Статистический анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ГК «Черкизово» в 2015-2017 гг.	436
<i>Манаева М.С., Рыкалина О.А.</i>	
Система внутреннего контроля торгового предприятия	442
<i>Морозова А.С.</i>	
Принципы формирования и учёта финансовых результатов	446
<i>Муродова О.Ф., Тростина Н.В., Косинец Т.В.</i>	
Влияние основных средств на финансовую деятельность предприятия	451
<i>Никешина А.Н., Корниенко Н.А.</i>	
Теоретические аспекты применения контрольно-кассовой техники (ККТ).....	455
<i>Поведишников С.В., Сергиенко А.Н., Довгополая А.И.</i>	
Аудит финансовой отчетности предприятия на примере бухгалтерского баланса	460
<i>Полетаев А.Ю.</i>	
Анализ влияния санкций на финансовое положение крупных Российских компаний (на примере ПАО «ГАЗПРОМ»)	465
<i>Пупышев А.В., Нечеухина Н.С.</i>	
Анализ бухгалтерского баланса как инструмент экономической безопасности населения.....	468
<i>Рассохина С.В., Бураева Е.В.</i>	
Совершенствование учета продажи продукции	471
<i>Романенко А.В.</i>	
Этапы учетного процесса по центрам ответственности и местам возникновения затрат на предприятиях общественного питания.....	473
<i>Рудой А.А.</i>	
Рейтинговая оценка сельскохозяйственных организаций Беларуси, занятых производством плодово-ягодной продукции	477
<i>Скворцова А.С., Нечеухина Н.С.</i>	
Особенности проведения аудита учета затрат и калькулирования себестоимости на предприятии.....	480
<i>Скворцова А.С., Нечеухина Н.С.</i>	
Роль внутреннего и внешнего аудита затрат на производство в развитии предприятия.....	484
<i>Сотова А.В., Бураева Е.В.</i>	
Особенности управленческого учета в отрасли животноводства.....	487
<i>Татаренко Е.Д., Косинец Т.В.</i>	
Применение контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов в коммерческой организации	493

<i>Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г.</i>	
Влияние новых технологий автоматизации торговых операций на учет и аудит.....	498
<i>Титова А.В.</i>	
Концептуальные основы развития учетно-аналитического процесса в некоммерческих организациях	502
<i>Харитонова Д. С., Гавриченко Е. В.</i>	
Цели и процесс осуществления торгов по закупкам товаров для государственных нужд	506
<i>Харитонова Д.С., Косинец Т.В.</i>	
Отличия бухгалтерского и налогового учета в коммерческой организации	510
<i>Червинская П.С., Нечеухина Н.С.</i>	
Ведение налогового учета основных средств с использованием системы «1С: БУХГАЛТЕРИЯ»	515
<i>Шегурова В.П., Сундикова И.В.</i>	
Инвестиционный аудит: сущность и особенности	517
<i>Шпилёва Н.П.</i>	
Анализ расчетов дебиторской и кредиторской задолженности в сельскохозяйственной организации	521
<i>Юсупов Р.М.</i>	
Бухгалтерский учет сервисного аспекта деятельности экономики жилищной сферы.....	525
<i>Яковлева Т.А., Гавриченко Е.В.</i>	
Специфика функционирования и организация учета при использовании онлайн-касс	530

3. Развитие сферы услуг

<i>Аванесян Н.Л., Михайлик Н.Б.</i>	
INFLUENCERMARKETING – современное средство продвижения компаний	533
<i>Андрущук К.М.</i>	
Анализ состояния туризма в г.Кемерово	537
<i>Арпентьева М.Р.</i>	
Современная логистика: интерсубъективное управление	540
<i>Бойкова А.В., Марченко Е.М.</i>	
Влияние спортивного образа жизни на состояние здоровья студентов Владимирского государственного университета.....	557
<i>Вахромеева М.П.</i>	
Проблемы осуществления государственных закупок в современных условиях.....	562
<i>Верхотуров Д.А.</i>	
Теоретические аспекты повышения конкурентоспособности	565

<i>Гребешкова И.А.</i>	
Проблемы оценки эффективности акционных мероприятий торговой организации.....	568
<i>Демидова О.В., Демидов В.В., Савельев И.И.</i>	
Стратегическая карта как современный инструментарий экономического и стратегического анализа на примере топ-5 туристического оператора России.....	571
<i>Дьяконова В.И., Савин Д.А.</i>	
Особенности классификации гостиниц и иных средств размещения . . .	574
<i>Еронин В.А., Громзина А.А., Кокарева Е.В.</i>	
Некоторые направления улучшения качества в сфере пассажирских перевозок.....	579
<i>Еронин В.А., Костина Н.К., Гужева Д.Н.</i>	
Темпы развития туризма во Владимирской области.....	582
<i>Еронин В.А., Ктиторова П.В.</i>	
Индустрия гостеприимства: тенденции развития гостиничной сферы в России	586
<i>Еронин В.А., Левченко К.А., Пугачева Е.А.</i>	
Развитие сферы услуг	589
<i>Еронин В.А., Ярцева М.А.</i>	
К вопросу о развитии сферы услуг в России.....	594
<i>Земляк С.В., Шеломенцева М.В.</i>	
Траектории развития банковского маркетинга в условиях цифровой экономики	599
<i>Илюхин А.А.</i>	
Развитие сферы услуг и интернет – активность молодежи	602
<i>Илюхин А.А.</i>	
Мотивация и социальное продвижение здорового образа жизни на основе развития услуг физкультуры и спорта: основные проблемы... ..	606
<i>Илюхина С.В.</i>	
Современное состояние и проблемы развития услуг детско- юношеского спорта	611
<i>Крайнова Н.О., Хваджа А.Н.</i>	
Современные проблемы обслуживания граждан пожилого возраста и людей с ограниченными возможностями.....	614
<i>Левкович О.А., Левкович А.О.</i>	
Методология формирования рынка лизинговых услуг.....	619
<i>Минкина П.С., Хваджа А.Н.</i>	
Роль государства в деятельности учреждений культуры	627
<i>Мокеева И.А., Тесленко И.Б.</i>	
«Умное» страхование – страхование будущего.....	631
<i>Мокеева И.А., Михайлик Н.Б.</i>	
Рынок маркетингового консалтинга в России	633
<i>Назарова Д.А., Снегирева Т.К.</i>	

Применение SWOT-анализа при разработке стратегии развития ООО «ЭКОФУД»	637
<i>Перунов Д.А., Михайлик Н.Б.</i>	
Информационные системы управления персоналом. Средне- интегрированная система «БОСС-КАДРОВИК»	643
<i>Перунов Д.А., Муравьева Н.В.</i>	
Развитие систем электронного документооборота в России.....	650
<i>Староверов Д.В., Грачев С.А.</i>	
Совершенствование управления корпоративной социальной ответственностью ПАО «РОССТЕЛЕКОМ»	656
<i>Стержных П., Моргунова Р.В.</i>	
Современная классификация клиентов на предприятиях сервиса ...	661
<i>Тимофеев А.Г., Вейнберг Р.Р., Лебединская О.Г.</i>	
Расчет точки бифуркации в динамических системах	665
<i>Фокина В.С., Кирюшова П.А., Снегирева Т.К.</i>	
Фасилитация как метод мотивации групповой работы	671
<i>Шеломенцева М.В.</i>	
Инфраструктурный потенциал регионов Российско-Белорусского пограничья	677
<i>Яковлева Т.А., Виноградов Д.В.</i>	
Развитие рынка аутсорсинга бухгалтерских услуг: анализ, проблемы, решения	681

4. Современная налоговая система: теория и практика

<i>Аксенова О.С., Щелконогова Е.Д., Гавриченко Е.В.</i>	
Особенности налога на имущество физических лиц.....	685
<i>Бережная Т.В., Савельев И.И.</i>	
Налог на имущество: проблемы и перспективы	689
<i>Гасанов С.Л., Титова Е.В., Гасанов Э.Л.</i>	
Об инновационных основах исследования налоговой мощности муниципального образования	693
<i>Горелова И.В., Новикова Е. И.</i>	
Необоснованная налоговая выгода: правоприменительная практика.....	703
<i>Еронин В.А., Левченко К.А., Пугачева Е.А.</i>	
Система налогов Российской Федерации	707
<i>Зайцев В.В.</i>	
Статистический анализ налоговых поступлений по различным уровням бюджета	712
<i>Зыкова К.В., Савельев И.И.</i>	
Соотношение норм Налогового кодекса и Гражданского кодекса в Российской Федерации	718

<i>Киященко Л.Т.</i>	
Налоговая составляющая модернизации отечественной экономики .. .	721
<i>Коржовник Т.В., Киевич А.В.</i>	
Развитие системы налогообложения индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь	723
<i>Пряхина А.А., Савельев И.И.</i>	
Налог на имущество физических лиц	727
<i>Садыханова Г.А., Иляшова Г.К.</i>	
Создание налоговой системы для самозанятого населения в Республике Казахстан	730
<i>Сатарова И.В., Марченко Е.М.</i>	
Проблемы дифференциации налогообложения физических лиц	738
<i>Сидорова Ю.В., Лебединская О.Г.</i>	
Анализ динамики поступления и особенностей исчисления косвенных налогов в РФ на примере акцизов	744
<i>Снегирева Т.К.</i>	
Особенности применения специальных налоговых режимов во Владимирской области и направления их развития	748
 РЕШЕНИЕ VI Международной научно-практической конференции «Экономика и сервис: от теории к практике»	 752

1. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Абрамова С. Ю., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
Приорова А. В., студентка 4 курса
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье раскрыты особенности финансового мониторинга в системе обеспечения устойчивого развития коммерческой организации. Рассмотрены преимущества финансового мониторинга как инструмента повышения эффективности управления финансами организации в условиях нестабильности экономики. Проведен анализ финансового состояния АО «Владимирский Хлебокомбинат». Предложены приоритетные направления совершенствования финансово-хозяйственной деятельности организации.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, финансовый анализ, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

В современных экономических условиях повышается роль методов и средств управления, призванных обосновывать поступательное развитие финансово-хозяйственной деятельности, исследовать необходимость расширения горизонта предвидения в долгосрочной перспективе в условиях все менее предсказуемых перемен, роста нестабильности и неопределенности экономики в целях выработки своевременной, ответной, адекватной реакции менеджмента предприятия на происходящие изменения.

Своевременная корректировка стратегии коммерческой организации вызывает необходимость обоснования аналитических средств прогнозирования финансово-хозяйственных процессов. Наблюдая и оценивая динамику изменения показателей (финансовых коэффициентов) работы предприятия, прогностический блок финансовой диагностики дает возможность предвидеть последствия внешних и внутренних воздействий и принять программу их нейтрализации. Без создания регулирующего механизма на базе финансового мониторинга система выработки и поддержки стратегии не работоспособна, так как невозможно своевременно установить, в каком направлении развивается и какие конкретные формы принимает процесс реализации принятой к

исполнению стратегии. В связи с этим, финансовый мониторинг – это основной инструмент многовариантного факторного анализа состояния организации.

Мониторинг рассматривается как система получения и обработки упреждающей информации о состоянии объекта исследования и тенденциях его развития. Мониторинг осуществляется с целью слежения и контроля за развитием какого-либо социального явления и процесса при этом подчеркивается значение мониторинга для своевременного выявления негативных явлений и тенденций и предотвращения их негативного воздействия.

Целью создания и внедрения системы финансового мониторинга является обеспечение устойчивого развития и повышение эффективности управления экономическими системами.

Финансовый мониторинг играет важную роль в управлении предприятием, благодаря чему руководство организации получает регулярную информацию о финансовом состоянии организации; осуществляет контроль за результативностью и эффективностью действий топ-менеджмента; формирует прогноз состояния организации для различных сценариев динамики ее внутренней и внешней среды.

Обоснование и выбор показателей средствами финансового мониторинга облегчается благодаря тому, что многие из них рассчитываются по одному и тому же источнику (формам бухгалтерской (финансовой) отчетности) и потому связаны между собой функциональной зависимостью.

В АО «Владимирский Хлебокомбинат» сформирована эффективная система финансового анализа, включающая расчет финансовых показателей деятельности предприятия; анализ полученных результатов деятельности предприятия; выводы, предложения и систематический контроль.

В ассортимент АО «Владимирский Хлебокомбинат» в настоящее время входят традиционные ржаные, пшеничные и ржано-пшеничные сорта хлеба, несколько десятков наименований мелкоштучных изделий, бараночные изделия, хлебные экструдированные снеки, мучные кондитерские изделия.

По данным аналитических групп Intesco Research Group (г. Москва) и BusinessStat (г. Москва) АО «Владимирский Хлебокомбинат» входит в десятку крупнейших российских производителей хлеба и хлебобулочных изделий по объему производства. Главные задачи и цели АО «Владимирский Хлебокомбинат» сопряжены с дальнейшим расширением географии поставок путем увеличения производственных мощностей, что позволит предприятию сохранить лидирующие позиции в отрасли.

По данным Росстата, в 2016 году производство хлеба и хлебобулочных изделий в Российской Федерации уменьшилось до 6 644,4 тыс. т., что на 2,6% меньше, чем в 2015 г. и почти равно показателю 2014 г.

Производство хлеба сократилось во всех округах, кроме КФО и СКФО: ЦФО (- 1,7 %), ПФО (- 3 %), СФО (- 4,6 %), ЮФО (- 5,1 %), СЗФО (- 0,6 %), УФО (- 4 %), ДФО (- 3,7 %). В Крыму объем выпечки хлеба вырос на 7%. В СКФО производство хлеба остается стабильным.

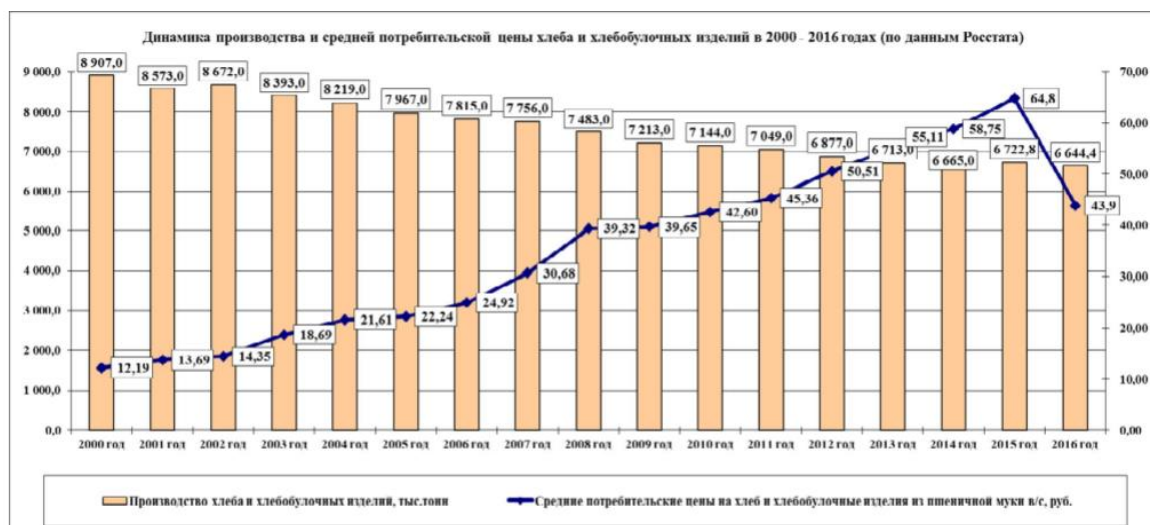


Рисунок 1 – Динамика производства и средней потребительской цены хлеба и хлебобулочных изделий в 2000 – 2016 годах (составлено по [1])

Одним из факторов, существенно влияющим на продажи хлеба и хлебобулочной продукции предприятия, является высококонкурентная среда. Развитие торговых сетей продолжает влиять на изменение конкурентной среды в регионах за счет ввода на полки ретейлеров продукции новых для данных регионов производителей. Во Владимирской, Московской, Ивановской, Рязанской областях конкурентное окружение хлебокомбината составляет около 60 крупных и мелких производителей.

В 2016 г. на рынках города Владимира и области АО «Владимирский хлебокомбинат» представил порядка 17 новинок: булочка пшеничная 0,040, булочка ржаная 0,040, хлеб Овсяный формовой 0,250 кг, хлеб Ароматный формовой 0,250 кг, хлеб Муромский подовый 0,340кг, хлеб Суздальский формовой 0,400 кг, батон Ямской в/с 0,380 кг, пирожок «Владимирская вишня» с вишневой начинкой 0,1 кг, слойка Сеточка с лимонной начинкой 0,1 кг, хлеб ржано-пшеничный с семенами подсолнечника и морковью 0,55 кг, слойка Сеточка с яблочной начинкой 0,1 кг, мини-рулетики с маковой начинкой 0,11 кг, булка городская традиционная 0,2 кг, штоллен Рождественский 0,35 кг, плюшка московская новая с сухофруктами глазированная 0,150 кг, плюшка московская новая с цукатами глазированная 0,150 кг, мини-кексы с цукатами 0,1 кг (5 шт. по 0,020 кг).

Основную конкуренцию АО «Владимирский Хлебокомбинат» по хлебобулочной продукции составляют следующие производители: ООО «Александровский Хлебокомбинат» (Владимирская область); АО «Хлеб

Мещеры» (Владимирская область); ООО «Ковровский хлебокомбинат» (Владимирская область); АО «Кольчугинский хлебокомбинат» (Владимирская область); ОАО «Муромский хлебокомбинат» (Владимирская область); ООО «Хлебозавод Меленковский» (Владимирская область); ООО «Покровский хлеб» (Владимирская область); ООО «Фацер» (г. С-Петербург); ОАО «Ногинский хлебокомбинат» (Московская область); ОАО «Ореховохлеб» (Московская область).

В сложившейся ситуации острой конкуренции необходимо удерживать и усиливать позиции организации путем обеспечения максимальной представленности продукции в торговых точках, повышения знания и лояльности конечных потребителей к новой продукции общества, а также путем эффективного и взаимовыгодного сотрудничества с сетевыми ретейлерами.

Основные финансовые показатели деятельности организации представлены в таблицах 1 – 6.

Таблица 1. Структура активов и пассивов
АО «Владимирский Хлебокомбинат»

Показатель	Удельный вес, %		
	2014	2015	2016
АКТИВ			
Внеоборотные активы	61,50	59,97	52,31
Запасы	8,67	9,07	8,82
Дебиторская задолженность	24,79	27,43	26,16
Финансовые вложения (за искл. ден. экв.)	0,00	0,00	10,39
Денежные средства	4,99	3,16	2,06
Прочие оборотные активы	0,05	0,37	0,26
БАЛАНС	100	100	100
ПАССИВ			
Капитал и резервы	57,67	72,11	60,78
Долгосрочные обязательства	24,82	18,31	22,00
Краткосрочные займы и кредиты	0,15	0,03	9,47
Кредиторская задолженность	16,41	9,40	7,64
Оценочные обязательства	0,95	0,15	0,11
БАЛАНС	100	100	100

В 2016 году в структуре активов предприятия преобладают внеоборотные активы – 52,31%, дебиторская задолженность – 26,16%, денежные средства и финансовые вложения – 12,45%. В структуре пассивов собственные средства – 60,78%, долгосрочные кредиты и займы – 22%, краткосрочные обязательства – 17,11%.

**Таблица 2. Оценка ликвидности и платежеспособности
АО «Владимирский Хлебокомбинат»**

Показатель	2014	2015	2016
Величина СОС, или чистого оборотного капитала (функционирующий капитал)	-27305	82894	72087
Коэффициент текущей ликвидности	2,20	4,18	2,77
Коэффициент быстрой ликвидности	1,70	3,19	2,24
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,28	0,33	0,72

Показатели ликвидности соответствуют нормативным значениям.

Таблица 3. Оценка имущественного потенциала

Показатель	2014	2015	2016
Величина контролируемых фирмой средств	712985	683144	851158
Величина чистых активов (ЧА)	411146	492593	517315
Доля основных средств в активах фирмы	56,94	51,35	37,65

**Таблица 4. Оценка финансовой устойчивости
АО «Владимирский Хлебокомбинат»**

Показатель	2014	2015	2016
Собственные оборотные средства	-27305	82894	72087
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов	149653	207959	259337
Общие источники формирования запасов	150723	208169	339970
Запасы (включая НДС)	61833	61934	75032
Тип финансовой устойчивости	норм. фин. уст.	абсолют. фин. уст.	норм. фин. уст.
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,58	0,72	0,61
Коэффициент финансовой зависимости	1,73	1,39	1,65
Коэффициент финансовой устойчивости	0,82	0,90	0,83

В целом, показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативным значениям.

АО «Владимирский Хлебокомбинат» имеет удовлетворительное (нормальное) финансовое состояние. Основные показатели соответствуют нормативным значениям.

Таблица 5. Оценка внутрифирменной эффективности

Показатель	2014	2015	2016
Длительность оборота запасов, дни	19,11	18,66	19,68
Оборачиваемость средств в запасах, оборотов	18,84	19,29	18,29
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	28,02	31,37	34,23
Оборачиваемость средств в дебиторской задолженности, оборотов	12,85	11,48	10,52
Длительность оборота денежных средств, дни	6,76	4,92	3,27
Длительность оборота краткосрочных фин. вложений, дни	0,000	0,000	7,380
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	39,30	28,69	18,92
Ресурсоотдача	2,58	2,99	2,81
Продолжительность операционного цикла, дни	47,13	50,03	53,91
Продолжительность финансового цикла, дни	7,84	21,33	34,99

Таблица 6. Оценка прибыльности и рентабельности
АО «Владимирский Хлебокомбинат»

Показатель	2014	2015	2016
Рентабельность продаж, %	10,51	11,93	7,72
Рентабельность затрат, %	11,74	13,55	8,37
Рентабельность активов, %	10,95	15,64	5,78
Рентабельность текущих активов, %	33,07	39,86	13,05
Рентабельность собственного капитала, %	19,47	24,17	8,78
Финансовая рентабельность (рентабельность собственного капитала по чистой прибыли), %	11,37	17,42	4,93

К приоритетным направлениям деятельности компании относятся:

- дальнейшее расширение рынка сбыта;
- расширение спектра продукции;
- повышение доступности приобретения товара;
- реализация стратегии ценового лидерства;
- эффективное управление затратами и работа по сокращению издержек в целях увеличения рентабельности бизнеса, чему во многом будет способствовать эффективная система финансового мониторинга;
- социальная деятельность.

Таким образом, мониторинг является необходимой неотъемлемой частью процедур организационного управления для организаций любой формы, размера и отраслевой принадлежности.

Литература

1.Росстат: Производство хлеба в РФ откатилось на уровень 2014 года

[Электронный ресурс]. – URL: <http://www.zol.ru/n/28dc2>

2. Набор открытых данных «Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятий и организаций за 2013-2016 годы» Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.e-ecolog.ru/>

Абросимова А. А., студентка 4 курса,
Рассадин Б. И., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г.Владимир, Россия.

ОСНОВНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ СОЗДАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЛИЦЕНЗИИ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные этапы создания коммерческого банка, включая учредительное собрание, выбор организационно-правовой формы, выбор организационной структуры управления, государственная регистрация и получение лицензии банком, а также динамика зарегистрированных коммерческих организаций Банком России с 01.01.2001 года по 01.01.2018 года и суммарный уставный капитал зарегистрированных действующих кредитных организаций.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитная организация, создание коммерческого банка.

История возникновения банков в нашей стране имеет корни с 1665 года. Воевода Афанасий Ордин-Нащокин сделал попытку учредить подобную организацию, но его усилия не одобрило правительство. Идея была реализована в 1733 году, в период власти Анны Иоанновны, которая позволила выдавать кредиты. В 1754 году при Елизавете в Санкт-Петербурге создали государственный и купеческий банк. Обеспечением считались драгоценности или владения с крепостными крестьянами, а также поручительство богатых людей. В 1757 году в России введено вексельное обращение. В 1769 году во время власти Екатерины II были внедрены ассигнации.

В последующие периоды банковская система страны претерпела многочисленные изменения: 1818 год - создание государственного Коммерческого банка, преобразованного в 1860 г. в Государственный банк, который до начала 1900-х гг. считался одним из самых крупных и влиятельных европейских кредитных учреждений. В пореформенной России активно создавались и частные банки. К 1872 году банковская система России помимо Государственного банка включала в себя общественные городские банки, земельные банки и частные банки долгосрочного и краткосрочного кредитования. Крупнейшим частным

банком был Русско-Азиатский банк, имевший 85 отделений в различных регионах страны и 17 зарубежных филиалов. К 1914 году в России насчитывалось около 600 кредитных учреждений. В 1990-е годы осуществлен переход к рыночной экономике и трансформация одноуровневой структуры банковской системы в двухуровневую. В период 1990-1996 гг. наблюдается стремительный рост банковских учреждений, так по состоянию на 1.07.1996 г. их количество достигло 2150. В период 1996-1998 гг. – ужесточение требований ЦБР привело к сокращению их числа. На 1.10.1997 г. количество учреждений составило 1764.

В 1998 году ЦБР произвело к разделению банков на четыре группы: стабильно работающие банки с долгосрочной капитальной базой; стабильно работающие региональные банки; отдельные крупные банки, потерявшие капитал, закрытие которых ведет к высоким социальным и экономическим издержкам; бесперспективные банки.

В 2004 году с принятием 23.12.2003 г. ФЗ №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» прошла новая волна реформирования банковской системы. В 2016 году многие банки не прошли систему страхования вкладов и были лишены лицензий [4].

Современные коммерческие банки — банки, непосредственно обслуживающие предприятия и организации — юридических лиц, а также население — физических лиц. Коммерческие банки выступают основным звеном банковской системы. Независимо от формы собственности коммерческие банки являются самостоятельными субъектами экономики. Их отношения с клиентами носят коммерческий характер. Основная цель функционирования коммерческих банков — получение максимальной прибыли на основе легальной специфической коммерческой деятельности.

Создание и деятельность коммерческих банков регламентируется основным Федеральным законом "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1, а также федеральными законами от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ "Об акционерных обществах" и от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Коммерческий банк — кредитное учреждение, осуществляющее банковские операции для юридических и физических лиц (расчётные, платёжные операции, привлечение вкладов, предоставление ссуд, а также операции на рынке ценных бумаг и посреднические операции) на основе лицензии Банка России.

Создание банка включает в себя три основных этапа создания банка: подготовительная работа, государственная регистрация в качестве юридического лица и получение лицензии. Основные этапы представлены в виде рисунка 1.

На подготовительном этапе неотъемлемой частью создания банковской организации является выбор сферы деятельности, миссии и стратегии банка.

Когда определен состав учредителей, оформляются учредительные документы. Учредительным документом новой структуры, как в форме акционерного общества (АО), так и в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО) служит устав; учредители АО или ООО должны также заключить между собой договор о создании коммерческого банка. В учредительном договоре должны быть определены обязанности учредителей: обязанность учредителей создать банк; порядок совместной деятельности по его созданию; выбрать организационно-правовую форму банка; определить размер уставного капитала, размер и состав вкладов каждого из учредителей, сформировать состав учредителей и условия передачи ими банку части своего имущества, а также участия в его деятельности; порядок и сроки их внесения в уставный капитал (УК). В соответствии с размером вклада определяется размер доли каждого учредителя в УК.

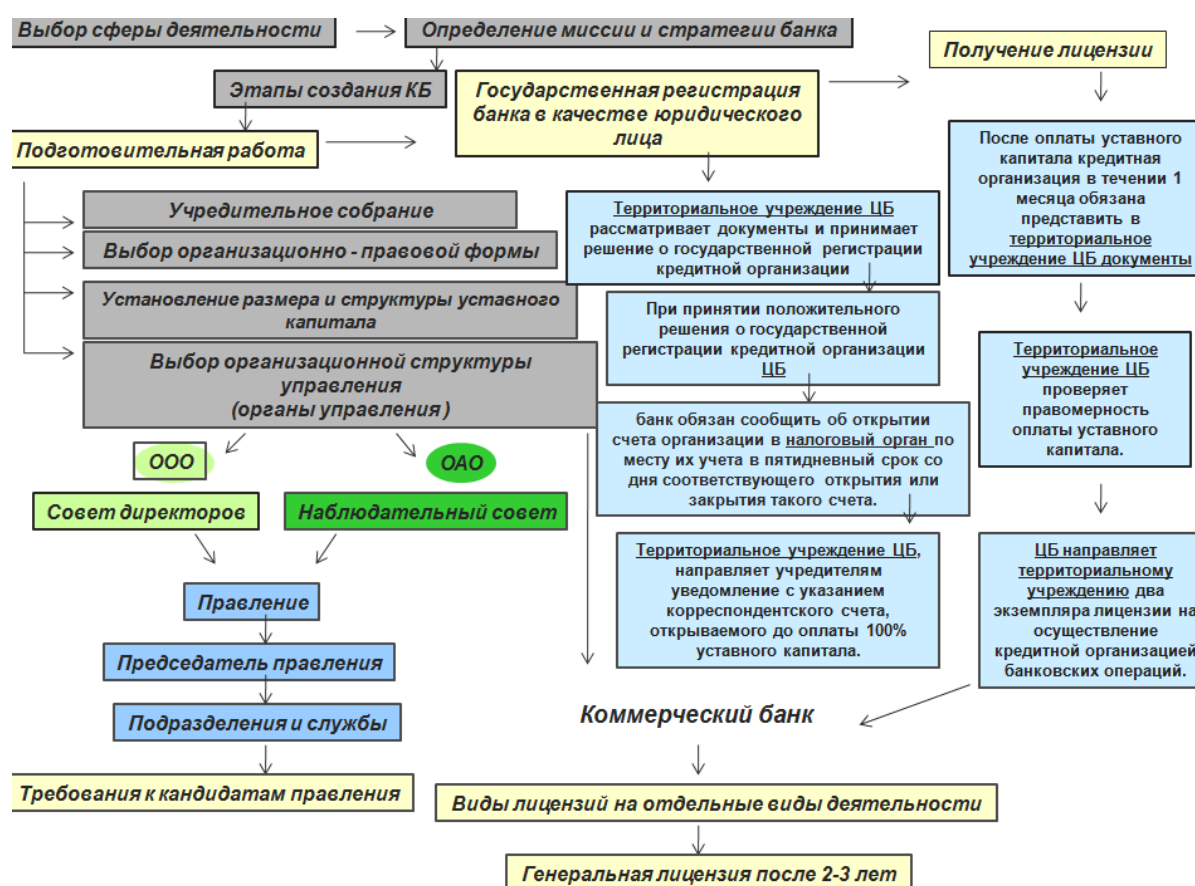


Рисунок 1 – Основные этапы создания коммерческого банка

Учредительный договор предусматривает также ответственность учредителей за нарушение условий учредительного договора; сведения о составе и компетенции органов управления банка; порядке принятия ими решений; условия и порядок распределения между учредителями прибыли и покрытия убытков; порядок выхода учредителей (участников) из ее состава (для ООО); порядок и место рассмотрения споров по вопросам

договора; другие вопросы, регламентирующие отношения между учредителями.

Учредительный договор должен быть подписан всеми учредителями. При этом указываются местонахождение, почтовый адрес и банковские реквизиты (для учредителя, являющегося кредитной организацией - банковский идентификационный код и номер корреспондентского счета в РКЦ Банка России). Подписи представителей учредителей - юридических лиц должны быть заверены печатями соответствующих юридических лиц. Подписи физических лиц удостоверяет нотариус; он же удостоверяет и документ в целом.

Следующий важный шаг – проведение учредительного собрания. Итоговый документ такого собрания – протокол. Протокол должен содержать ряд обязательных решений: решение о создании банка (обязательно единогласное); об утверждении устава банка; об утверждении наименований банка (полного и сокращенного); об избрании совета банка и его председателя; об утверждении состава правления банка и избрании ревизионной комиссии; об утверждении кандидатур для назначения на должности руководителей исполнительных органов и главного бухгалтера банка; об утверждении бизнес-плана банка; об утверждении расчетного баланса и плана доходов, расходов и прибыли на первые 3 года деятельности; об утверждении денежной оценки вкладов учредителей в УК в виде материальных активов и о сроках оплаты долей УК, приобретаемых учредителями; об утверждении образцов печати и штампа банка; о назначении лица, уполномоченного подписывать документы, представляемые в Банк России для государственной регистрации банка.

Уставный капитал кредитной организации составляет из величины вкладов ее участников и определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Минимальный размер уставного капитала на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме: 1) 1 миллиард рублей - для вновь регистрируемого банка с универсальной лицензией; 2) 300 миллионов рублей - для вновь регистрируемого банка с базовой лицензией; 3) 90 миллионов рублей - для вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, за исключением минимального размера уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации - центрального контрагента; 4) 300 миллионов рублей - для вновь регистрируемой небанковской кредитной организации - центрального контрагента.

В соответствии с действующим законодательством, коммерческий банк должен иметь надежный управленческий аппарат. Схема организационной структуры деятельности коммерческого банка разрабатывается в зависимости от выбора организационно-правовой формы и особенностей банка. На схеме рисунка 2 представлена

принципиальная схема организационной структуры деятельности
коммерческого банка (КБ).

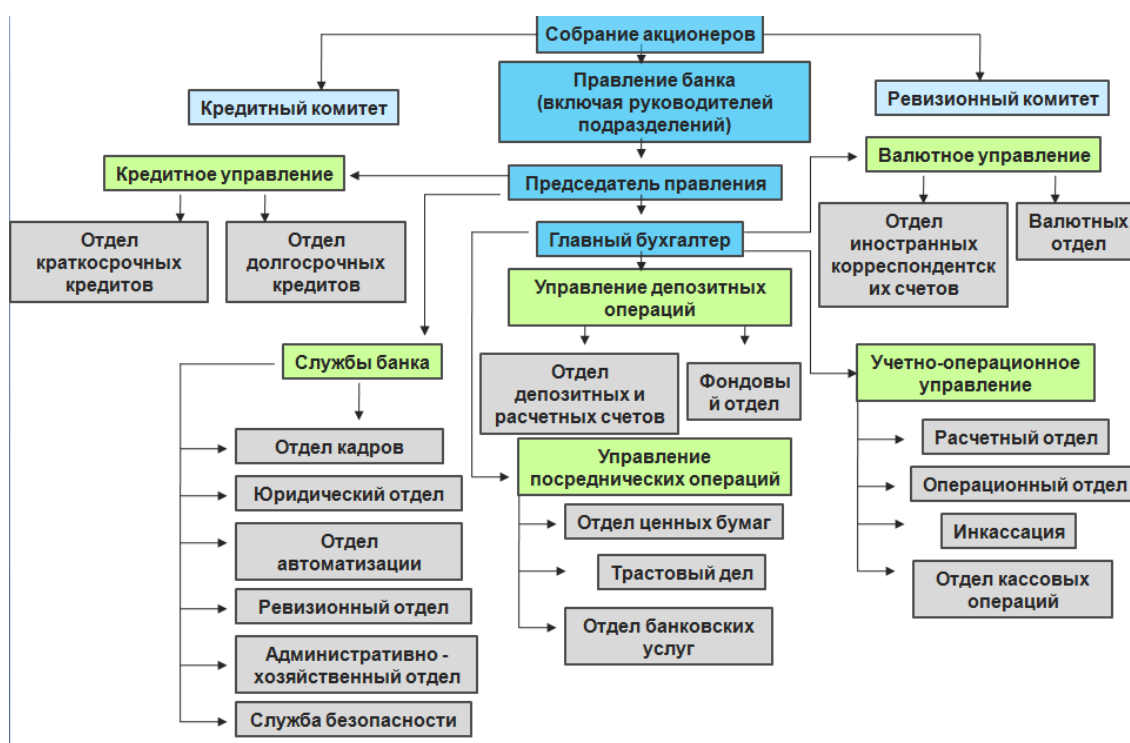


Рисунок 2 – Принципиальная схема организационной структуры деятельности коммерческого банка

отсутствии специального образования - опыта руководства таким подразделением не менее двух лет; а также сведения о наличии (отсутствии) судимости.

Кандидатуры, предлагаемые на должности руководителей исполнительного органа кредитной организации - председатель правления (директор, генеральный директор) и его заместители, а также на должность главного бухгалтера, должны соответствовать квалификационным требованиям, установленным Федеральным законом «О банках и банковской деятельности».

Не допускается назначение на должности руководителей исполнительных органов кредитной организации лиц, предыдущая деятельность которых привела к нарушениям законодательства, иных нормативных актов, предписаний Банка России, неудовлетворительному финансовому состоянию кредитной организации.

На втором этапе учредители направляют в Банк России запрос о предварительном согласовании наименования организации, подписывают учредительный договор. Учредителем банка могут быть юридические и физические лица.

Юридические и физические лица должны:

- иметь устойчивое финансовое положение;
- иметь достаточно средств для внесения в уставный капитал банка;
- не имеет права выходить из состава участников банка в течение первых трех лет со дня его государственной регистрации.;
- выполнять обязательства перед бюджетами.

После вышеперечисленных процедур на третьем этапе:

1) не позднее чем через 1 месяц после подписания учредительного договора учредители должны представить в территориальное учреждение ЦБ следующие документы для государственной регистрации КБ, согласно инструкции ЦБ:

- заявление с ходатайством о государственной регистрации кредитной организации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций;
- учредительные документы;
- протокол собрания учредителей;
- свидетельство об уплате госпошлины;
- копии свидетельств о государственной регистрации учредителей юридических лиц, аудиторские заключения о достоверности их финансовой отчетности, подтверждения органами налоговой службы РФ выполнения учредителями – юридическими лицами обязательств перед бюджетами;

– декларации о доходах учредителей – физических лиц, заверенные органами налоговой службы РФ;

– анкеты кандидатов на должности руководителей исполнительных органов главного бухгалтера;

2) при отсутствии замечаний территориальное учреждение ЦБ направляет в ЦБ положительное заключение с документами, представленными учредителями банка;

3) ЦБ рассматривает документы и принимает решение о государственной регистрации кредитной организации.

ЦБ вправе отказать в государственной регистрации кредитной организации из-за:

- несоответствия квалификационным требованиям, предъявляемым к кандидатам на должности руководителей исполнительных органов и (или) главного бухгалтера;

- неудовлетворительного финансового положения учредителей или невыполнение ими своих обязательств перед бюджетами за последние три года;

- несоответствия документов, поданных для получения лицензии, закону.

4) при принятии положительного решения о государственной регистрации кредитной организации ЦБ подписывает свидетельство о государственной регистрации;

5) налоговая служба открывает счет для оплаты учредителями уставного капитала;

6) территориальное учреждение ЦБ, получив копию свидетельства о регистрации кредитной организации, направляет учредителям уведомление с указанием корреспондентского счета, открываемого для оплаты 100 % уставного капитала.

И на заключительном этапе:

7) после оплаты уставного капитала кредитная организация в течение 1 месяца обязана представить в территориальное учреждение ЦБ документы, на основании которых территориальное учреждение может удостовериться в правомерности оплаты уставного капитала;

8) территориальное учреждение ЦБ проверяет правомерность оплаты уставного капитала. Подтверждение правомерной оплаты уставного капитала является основанием выдачи лицензии;

9) после получения заключения о правомерности оплаты уставного капитала ЦБ направляет территориальному учреждению два экземпляра лицензии на осуществление кредитной организацией банковских операций.

С момента получения лицензии кредитная организация получает право заниматься банковской деятельностью и считается созданной.

Существует несколько видов лицензий по виду деятельности. После 3-х лет выдается генеральная лицензия, которая может быть выдана банку, имеющему лицензию на осуществление всех банковских операций со средствами в рублях и в иностранной валюте и выполняющему установленные Банком России требования к размеру капитала.

В целях повышения финансовой устойчивости коммерческих банков Центральный Банк РФ проводит многоступенчатую реформу по увеличению их уставного капитала. Отсутствие возможности у некоторых коммерческих банков увеличения уставного капитала за счет добавочного или иными способами, а также нарушение установленных правил и требований ЦБ РФ приводит к лишению их лицензии на осуществление банковской деятельности.

На основе официальных статистических данных Центрального Банка Российской Федерации на рисунке 3 представлена динамика изменения количества коммерческих банков и коммерческих небанковских кредитных организаций (КО) при существенном увеличении суммарного зарегистрированного уставного капитала за период с 01.01.2001 года по 01.01.2018 года.

Данные графика позволяют наглядно представить изменения по количественному составу действующих кредитных организаций. За рассматриваемый период количество действующих кредитных организаций сократилось с 2124 в 2001 году до 923 по состоянию на 01.01.2018 г. Основная причина сокращения общего количества действующих кредитных организаций заключается в лишении необходимой для их деятельности лицензии. Вынужденная мера направлена на повышение надежности деятельности кредитных организаций, повышение показателей их эффективности.

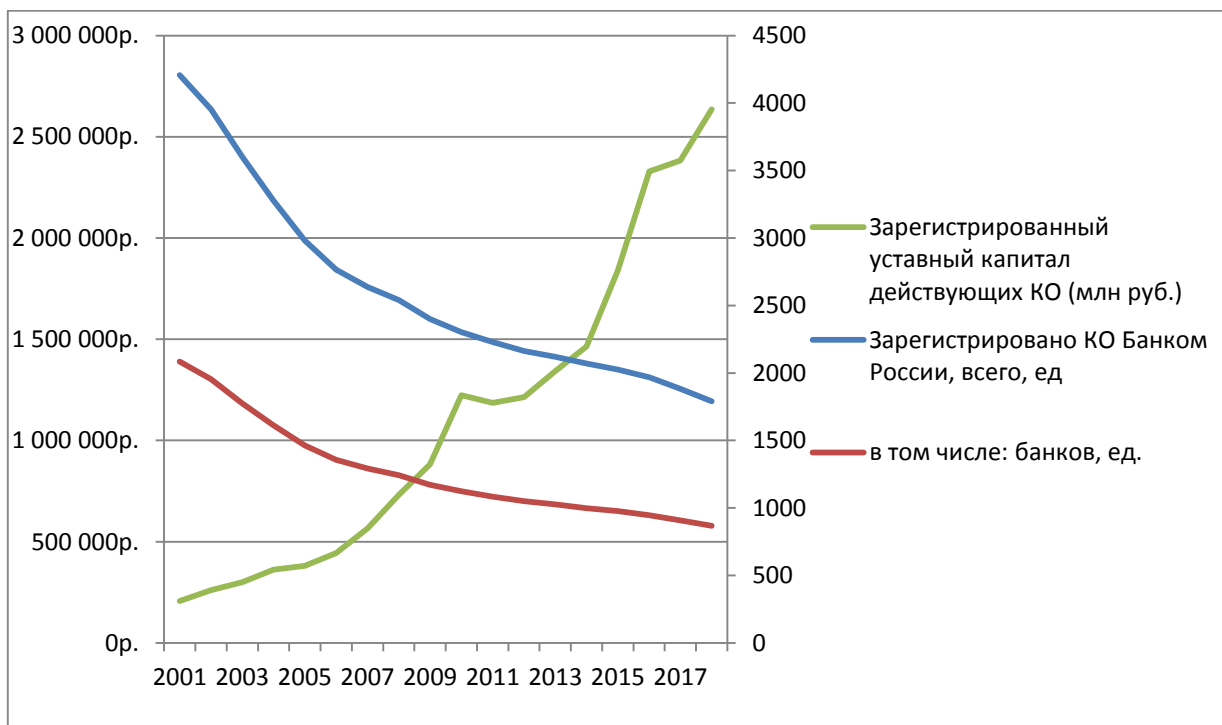


Рисунок 3 – Динамика изменения количества кредитных организаций (КО), в том числе банков и суммарного зарегистрированного уставного капитала за период с 01.01.2001 года по 01.01.2018 года

Следует обратить внимание на общий тренд изменения общего количества кредитных организаций и коммерческих банков в их составе. За рассматриваемый период существенно изменился количественный состав коммерческих банков: с 2084 в 2001 году до 867 единиц по состоянию на 01.01.2018 г. Основная причина сокращения коммерческих банков аналогична той же, что послужила для сокращения кредитных организаций.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 "О банках и банковской деятельности" [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ "Об акционерных обществах" [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
3. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
4. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 652 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3200-3.
5. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtID=lic>

Аванесян Н. Л., студентка 3 курса,
Тесленко И. Б., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Бизнес-информатики и экономики»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению сущности, возможностей, достоинств и недостатков Интернет-банкинга. Представлен рейтинг эффективности российских сервисов Интернет-банкинга.

Ключевые слова: информационные технологии, дистанционное банковское обслуживание, банковские услуги, Интернет-банкинг.

В современном мире практически всем людям рано или поздно приходится воспользоваться услугами, которые предлагают банки или другие финансовые учреждения. В настоящее время без информационно-коммуникационных технологий не обходится ни одна сфера жизнедеятельности человека. Это относится и к банковскому сектору. Именно Интернет-технологии дали возможность банкам совершенствовать предоставление своих услуг.

В настоящее время банки расширили возможности предоставления финансовых услуг через компьютеры, телефоны и другие гаджеты. Для того, чтобы сделать свои продукты/услуги более доступными, удобными, востребованными в финансовой сфере стал использоваться Интернет-банкинг.

Под Интернет-банкингом подразумевается общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, а также доступ к счетам и операциям (по ним), предоставляющийся в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. Выполнение операций требует лишь наличие браузера [1].

Еще недавно в системе Интернет-банкинга было не так уж и много банковских операций. Однако сегодня функционал увеличился так, что про большинство из них клиент банка (пользователь) даже не подозревает.

Дистанционное обслуживание включает в себя следующие основные услуги:

- выписки по счетам;
- предоставление информации по банковским продуктам (депозиты, кредиты, ПИФ и т. д.);
- заявки на открытие депозитов, получение кредитов, банковских карт и т. д.;
- внутренние переводы на счета банка;
- переводы на счета в других банках;
- конвертацию средств;
- оплата услуг [2].

Чтобы воспользоваться перечисленными услугами, необходимо просто зарегистрироваться в Интернет-банке. Для этого можно либо обратиться в банк и получить от банковского сотрудника пару логин-пароль, либо самостоятельно пройти онлайн-регистрацию на сайте банка.

Число юридических и физических лиц, использующих Интернет-банкинг, постоянно увеличивается. Рост количества активных пользователей обусловлен, прежде всего, рядом преимуществ электронной системы платежей, несмотря и на некоторые имеющиеся проблемы (см. табл. 1) [3].

Интернет-банк является одним из популярнейших сервисов, которые активно используют пользователи Интернета в Российской Федерации, в частности, сервис очень востребован у физических лиц.

Так, доля платежей через Интернет-банкинг, осуществляемая физическими лицами, в первом полугодии 2017 года сравнялась с уровнем 2014 года (рисунок 1) [4].

Таблица 1. Преимущества и недостатки Интернет-банкинга

Преимущества	Недостатки
Простота и удобство системы, понятный интерфейс	Несовершенство правовой базы
Экономия времени	Наличие определенных рисков, связанных с безопасностью системы; хотя они и не велики, но они есть
Круглосуточный контроль над собственными счетами	Ограничение в сумме оперируемых средств
Возможность проведения практически любых банковских операций	За пользование системой возможно взимание абонентской платы, что при малом количестве операций может быть невыгодно
Бесплатные консультации в любое время	
Оперативность реализации денежных операций	
Надежность и конфиденциальность	

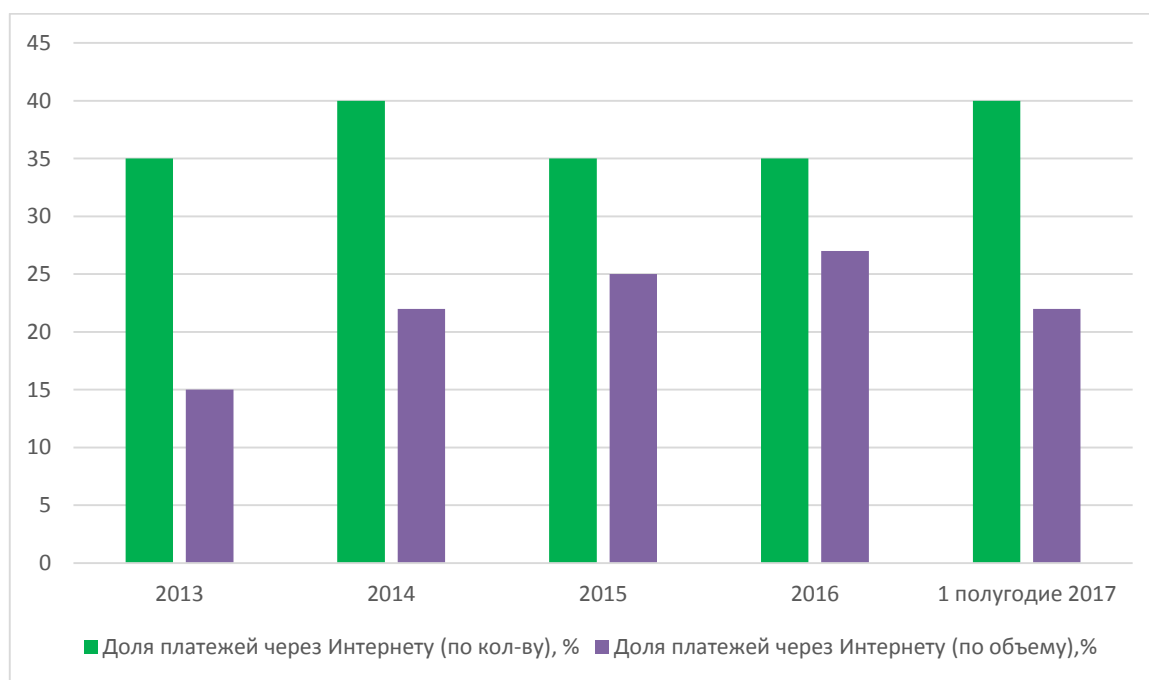


Рисунок 1 – Доля платежей физических лиц через Интернет

В марте-апреле 2017 года была проведена шестая волна ежегодного исследования эффективности российских сервисов Интернет-банкинга физических лиц InternetBankingRank 2017, проводимая агентством Markswebb. Анализ банков был направлен на выявление самого эффективного Интернет-банка, который в большей степени бы удовлетворил потребности клиентов: получение информации, платежные

операции и переводы, заказ новых продуктов и т.д. В таблице 2 представлены результаты исследования (показаны лишь 10 Интернет-банков) [5].

Таблица 2. Рейтинг эффективности Интернет-банков для частных лиц

Место	Банк	Оценка (по шкале от 0 до 100 баллов)
1	Бинбанк	77,8
2	Тинькофф Банк	77,4
3	Промсвязьбанк	73,5
4	Альфа-Банк	66,3
5	ВТБ	65,5
6	Сбербанк России	64,3
7	Банк Уралсиб	64
8	Почта Банк	63
9	Райффайзенбанк	62,5
10	Совкомбанк	61,8

Исходя из данных таблицы, в 2017 году лидером и наиболее эффективным банком с дистанционным обслуживанием был признан Бинбанк - 77,8 баллов, на втором месте Тинькофф Банка (77,4), третье место занял Промсвязьбанк (73,5). Данные банки отличаются удобным интерфейсом и функциональностью.

Бинбанку занять лидирующую позицию помогло внедрение нового функционала [5]:

- форма поиска задолженностей по штрафам ГИБДД и налогам по персональным данным пользователя;
- форма перевода между произвольными картами с автоматическим определением платежной системы и банка-эмитента по введенному номеру карты;
- возможность открыть текущие счета и выпустить карты, не посещая банк и не обращаясь в контактный центр;
- продвинутые возможности блокирования карт и установления пользовательских лимитов на операции по карте.

Подобные исследования проводились и для юридических лиц (малого бизнеса). Цель изучения и анализа банков заключалась также в нахождении лучших банков, где клиент получает широкие возможности для управления расчетными счетами и иными банковскими продуктами, и в интерфейсах которых эти функции реализованы наиболее удобно.

В 2017 году в тройку эффективных банков для малого бизнеса вошли Точка Банк, Тинькофф Банк и Модульбанк, имеющие такие ключевые возможности, как [6]:

- возможность ведения бухгалтерии (расчет налоговых платежей и сдача отчетности) и выставление счетов контрагентам;

- интеграция с 1С и другими бухгалтерскими сервисами;
- возможность управления доступами сотрудниками компании, открытие депозита практически мгновенно, подключение эквайринга, заказ корпоративных карт и настройка их (лимиты, блокировка).
- функция подключения зарплатного проекта и работы с реестрами и справочником сотрудников и в интерфейсе интернет-банка, и при помощи импорта из 1С без дополнительного программного обеспечения.
- мгновенный обмен валют по биржевым курсам и существенное упрощение работы с документами валютного контроля и др.

Подводя общий итог, можно сказать, что Интернет-банкинг - это современный банковский сервис, модернизированная версия системы клиент – банк. С каждым годом он все большие набирает обороты, становясь незаменимым для современного общества. В настоящее время Интернет-банкинг совершенствуется и расширяет свои функции, увеличивает число пользователей, являясь востребованной услугой в банковском секторе.

Литература

1. Интернет-банкинг [Электронный ресурс]. – URL: ru.wikipedia.org/wiki/
2. Энциклопедия инвестора. Банкинг [Электронный ресурс]. – URL: investments.academic.ru/711/Банкинг
3. Интернет-банкинг: преимущества и возможности [Электронный ресурс]. – URL: www.compgramotnost.ru/elektronnye-dengi/internet-banking-preimushhestva-i-vozmozhnosti
4. Интернет-банкинг в России: автоматизируй это [Электронный ресурс]. – URL: https://raexpert.ru/researches/banks/internet_1h2017/att
5. InternetBankingRank 2017 [Электронный ресурс]. – URL: <http://markswebb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2017/>
6. BusinessInternetBankingRank 2017 [Электронный ресурс]. – URL: <http://markswebb.ru/e-finance/business-internet-banking-rank-2017/>

Агишева М. А., студентка 3 курса,
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева»,
г. Саранск, Россия

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье проводится анализ финансово-экономической деятельности сельскохозяйственного предприятия Республики Мордовия с целью его оценки склонности к риску.

Ключевые слова: риск, ликвидность, прибыль.

Сельское хозяйство в России всегда было стратегически важной составляющей экономики, а особенно региональной, которая характерна и для Республики Мордовия. Промышленное перерабатывающее производство сельского хозяйства – ее базовой отрасли – формирует агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий.

В последние годы экономическое положение перерабатывающих сельскохозяйственных предприятий значительно улучшилось, стали активно развиваться крупные агропромышленные формирования, усилилась деятельность по социальному развитию сельских территорий.

Тем не менее, большое значение в работе предприятия необходимо уделять анализу финансово-хозяйственной деятельности и, в частности, анализу финансовых рисков.

С целью проведения анализа финансовых рисков ООО «Дружба», необходимо рассмотреть его основные показатели финансово-экономической деятельности (таблица 1).

Результаты расчетов коэффициентов ликвидности, обеспеченности и маневренности представлены в таблице 2.

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать определенные выводы о работе анализируемого предприятия. Коэффициент текущей ликвидности в исследуемом периоде превышает значительно 2, что может говорить о нерациональном использовании средств предприятием, а именно о том, что большая часть оборотных средств обездвижена в виде дебиторской задолженности и запасов. В 2016 году ситуация начала выправляться и значение коэффициента снизилось на 67 % и составило 3,56.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. В 2014-2015 годах также за счет нерациональной структуры оборотных активов значение показателя было превышено примерно в 3 раза.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами. Во всем анализируемом периоде данный показатель находился ниже минимального нормального значения 0,2.

Значение общего показателя ликвидности баланса предприятия находится в норме. Сам показатель означает следующее. Он применяется при выборе надежного партнера из множества потенциальных партнеров на основе финансовой отчетности. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, насколько достаточно собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой

устойчивости. У ООО «Дружба» таких средств достаточно. Коэффициент маневренности функционального капитала показывает, какая часть функционирующего капитала заключена в запасах. Данный показатель в 2016 году имеет тенденцию к увеличению, что является негативным фактором для предприятия, так как часть оборотных средств обездвиживается в запасах.

Таблица 1. Показатели финансово-экономической деятельности ООО «Дружба», отражающие склонность к финансовому риску, за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	Методика расчета показателей	2014	2015	2016
Отношение суммы привлеченных средств к капиталу и резервам, %	(Долгосрочные обязательства на конец отчетного периода + краткосрочные обязательства на конец отчетного периода) / (Капитал и резервы на конец отчетного периода) X 100	23,2	30,3	41,3
Отношение суммы краткосрочных обязательств к капиталу и резервам, %	(Краткосрочные обязательства на конец отчетного периода) / (Капитал и резервы на конец отчетного периода) X 100	3,4	8,5	14,9
Покрытие платежей по обслуживанию долгов, %	(Чистая прибыль за отчетный период + амортизационные отчисления за отчетный период) / (Обязательства, подлежащие погашению в отчетном периоде + проценты, подлежащие уплате в отчетном периоде) X 100	6,4	5,6	1,9
Уровень просроченной задолженности, %	(Просроченная задолженность на конец отчетного периода) / (Долгосрочные обязательства на конец отчетного периода + краткосрочные обязательства на конец отчетного периода) X 100	0	0	0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	(Выручка) / (Дебиторская задолженность на конец отчетного периода – задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал на конец отчетного периода)	5,2	2,2	5,5
Производительность труда, руб./чел.	(Выручка) / (Среднесписочная численность сотрудников (работников))	2458,6	3449,2	3470
Амортизация к объему выручки, %	(Амортизационные отчисления) / (Выручка) x 100	23,4	18,7	11,7

Далее в целях оценки финансовых рисков ООО «Дружба» необходимо рассмотреть коэффициент финансовой устойчивости.

Данный коэффициент показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей

деятельности длительное время. Минимальное нормальное значение показателя – 0,75, а оптимальное – 0,8-0,9. В случае ООО «Дружба» в 2014 году значение показателя было на уровне 0,88, а в 2015 – 0,93, а в 2016 – 0,98. Коэффициент финансовой устойчивости предприятия находится в пределах нормы и имеет тенденцию сохранения уровня.

Таблица 2. Относительные показатели ликвидности баланса
ООО «Дружба» за 2014-2016 годы

Показатели	2014год	2015 год	2016 год	Нормативное значение
Коэффициент текущей ликвидности	16,8	10,8	3,56	2
Коэффициент быстрой ликвидности	4	4,8	0,86	0,7-1,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,14	0,04	>0,2
Общий показатель ликвидности	1,34	2,15	1,06	≥ 1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,27	0,6	0,55	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности функционального капитала	0,83	0,6	1,06	Тенденция к снижению

Кроме того, для целей анализа и оценки финансовых рисков на предприятии, необходимо проанализировать и показатели рентабельности (таблица 3).

Данные, представленные в таблице 3, свидетельствуют о следующем. Отрицательная динамика наблюдается у всех показателей рентабельности, кроме рентабельности заемного капитала – она осталась на уровне 2015 года. Наиболее быстрыми темпами произошло увеличение в сферах, связанных с реализацией (реализации продукции –14,7 %, продажи –8,7 %, внеоборотных активов –16,6 %). Такая ситуация возникла из-за снижения прибыли, изменения структуры заемных средств и повышения уровня собственного капитала, а также из-за нерациональной структуры оборотных активов предприятия. В целом, показатели рентабельности достаточно высокие, что говорит о высокой прибыльности предприятия, но наметившаяся тенденция может свести на «нет» все усилия работников по развитию деятельности ООО «Дружба».

Рассчитывать деловую активность предприятия целесообразно с помощью системы количественных и качественных показателей.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта, деловая репутация, конкурентоспособность, наличие постоянных клиентов и поставщиков.

В количественных критериях существует так называемое «Золотое правило экономики»: $T_{\pi} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\%$. Это означает, что темп роста прибыли должен превышать темп роста выручки, который в свою очередь

должен превышать темп роста актива. В том случае, прибыль предприятия растет более высокими темпами, чем ее объем продаж, это дает возможность утверждать о снижении себестоимости. А темп роста объема продаж, превышающий темп изменения активов, – об эффективном использовании ресурсов и увеличении экономического потенциала бизнеса.

Таблица 3. Расчет показателей рентабельности ООО «Дружба» за 2015-2016 гг., в %.

Показатель рентабельности	Формула расчета	Годы		Изменение +/-
		2015	2016	
Реализованной продукции	Прибыль от продаж / (себестоимость + коммерческие расходы + управленческие расходы)	39,3	24,6	-14,7
Продаж	Прибыль от продаж / выручка	28,9	20,2	-8,7
Норма прибыли	Чистая прибыль / выручка	36,4	31	-5,4
Активов	Чистая прибыль / валюта баланса	18,7	15,1	-3,6
Собственного капитала	Чистая прибыль / собственный капитал	24,4	18,6	-5,8
Заемного капитала	Чистая прибыль / заемный капитал	80	80	0
Инвестиционного капитала	Чистая прибыль / сумма долгосрочных обязательств и собственного капитала	20	17,2	-2,8
Оборотных активов	Прибыль от продаж / оборотные активы	27,2	25,4	-1,8
Внеоборотных активов	Чистая прибыль / внеоборотные активы	41,3	24,7	-16,6

В случае с ООО «Дружба» темп роста прибыли 77,3 %, темп роста выручки – 110,2 %, а темп роста активов – 82,5 %. Таким образом, «Золотое правило» для анализируемого предприятия не выполняется.

Таким образом, можно сделать определенные выводы по анализу и оценке финансовых рисков для ООО «Дружба». В целом стабильно работающее прибыльное предприятие имеет определенную склонность к финансовым рискам, которая усилилась в 2016 году. Это связано со следующими причинами. На предприятии увеличился объем запасов, присутствует значительная величина дебиторской задолженности (не являющейся просроченной), возрос объем кредиторской задолженности и себестоимости, что привело к увеличению затрат на 1 рубль выручки и сокращению прибыли.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье рассматривается инвестиционный климат в Ульяновской области, а также перспективы его развития и совершенствования.

Ключевые слова: инвестиции, экономика региона, инвестиционный климат, экономическое развитие.

Актуальность данной статьи заключается в том, что инвестиционная привлекательность региона является залогом успешного развития его промышленности и экономики в целом.

Так, в Ульяновской области уже на протяжении более чем десяти лет осуществляется активная работа по привлечению инвестиций, в том числе со стороны иностранных компаний.

При этом в Инвестиционном послании Губернатора Ульяновской области С.И. Морозова на 2018 год было выделено 3 этапа, пройденных за последние тринадцать лет [1].

Первый этап датируется 2005-2006 гг. Это было время определения стратегических приоритетов. Учитывалось, что в 2004 году в экономику области было вложено всего чуть больше 11 млрд. рублей.

При этом важно заметить, что отсутствовали как приемлемая законодательная база и стратегия развития, так и чёткая и выстроенная система работы с инвесторами. Именно тогда был нацелен курс на развитие инвестиционной привлекательности региона.

Второй этап продолжался с 2007 по 2011 год. Осуществлялась разработка полноценной региональной инвестиционной политики и системы мер для её обеспечения.

Было не только ликвидировано отставание от большей части субъектов Российской Федерации в работе по привлечению инвестиций, но и опережение по ряду ключевых позиций.

Также был совершен переход к активному продвижению преимуществ региона. При этом для организации своих производств было привлечено несколько международных корпораций, в том числе «САБМиллер», «Марс», «Хенкель», «Легран», «Таката».

Третий этап охватывает 2012-2017 гг. На данном этапе был совершён переход от создания условий для отдельных инвесторов к созданию благоприятной среды для реализации инвестиционных проектов.

При этом особое внимание было направлено на дальнейшее совершенствование законодательства путём активных контактов с бизнесом и выяснение самых насущных проблем.

Кроме того, за последние 13 лет, а именно с 2005 по 2017 годы объём инвестиций в Ульяновскую область постоянно возрастал и суммарно достиг 750 млрд. рублей. Также реализовано 115 крупных инвестиционных проектов, в том числе 30 с участием иностранных партнёров, большинство из которых представляют известные всему миру корпорации и компании. Создано более 23 тысяч высокопроизводительных рабочих мест [2].

Также необходимо обратить внимание на примеры успешного инвестирования в экономику Ульяновской области со стороны крупных иностранных компаний [3], [4].

Так, крупнейший в мире японско-немецкий станкостроительный концерн DMGMORI создал завод в Ульяновской области, инвестировав 4,5 млрд. рублей. При этом было создано 400 рабочих мест. Мощность завода составляет 1200 станков в год, в том числе для авиационной, космической и автомобильной отраслей

А японская компания ТАКАТА, являющаяся одним из мировых лидеров по разработке и производству автомобильных систем безопасности, инвестировала 1 млрд. рублей на постройку завода в Ульяновске.

Данное предприятие стало двенадцатым европейским заводом компании. Он был построен и начал выпуск продукции в 2013 году. При этом компания осуществляет производство и продажу автомобильных ремней безопасности, подушек безопасности, рулевого колеса, а также занимается внутренней отделкой автомобилей, текстилем и системами безопасности для детей.

Кроме того, в Ульяновской области был построен первый в России и 35-й в мире завод компании Nippon, являющейся мировым лидером по производству высокотехнологичных компонентов из алюминия, а также базовым поставщиком комплектующих для заводов Volkswagen.

Было инвестировано около 2 млрд. рублей и создано 300 новых рабочих мест. При этом в России была локализована технология высокоточного алюминиевого литья. Также можно отметить, что 30 % продукции завода отгружается на экспорт.

Завод компании Bridgestone, построенный в Ульяновской области, стал первой производственной площадкой компании в России и странах СНГ. Партнёром данной компании в этом проекте выступила Mitsubishi, которая получит 10% в Bridgestone Tire Manufacturing C.I.S. (структуре, управляющей новым заводом).

Сам завод расположился в ульяновском индустриальном парке «Заволжье» на территории площадью более 80 га. В данный проект было инвестировано 12,5 млрд. рублей. При этом создано 800 новых рабочих мест.

Строительство завода было начато в 2014 году, завершено в 2016 году, а уже в мае 2017 года состоялось торжественное открытие предприятия. При этом к концу 2018 года на заводе ежегодно планируется

производить 12 тысяч покрышек в день, что соответствует годовой мощности примерно 4 млн. штук. На предприятии в Ульяновске компания выпускает зимние (шипованные и нешипованные) и летние шины для всех видов легкого, грузового и пассажирского транспорта.

На территории индустриального парка «Заволжье» также был построен первый в России завод датской компании Nempel. Отраслями деятельности данной компании являются химическая промышленность и производство инновационных материалов. Было инвестировано около 1 млрд. рублей и создано 120 новых рабочих мест. Завод может производить до 16 млн. литров краски в год.

Ещё одним предприятием, расположившимся в индустриальной зоне «Заволжье» стал завод компании Schaeffler, занявший площадь 22 га. Объём инвестиций составил около 2 млрд. рублей. Производство было запущено в 2014 году. Предприятие занимается выпуском автокомпонентов, в том числе ступичные подшипники для грузового и легкового транспорта, сцепление, компоненты двигателя, а также детали ременного привода.

Помимо этого, существуют и другие примеры успешного инвестирования в экономику Ульяновской области.

Но, нужно отметить, что в 2018 году в Ульяновской области также планируется принять новую инвестиционную стратегию до 2030 года, программу улучшения инвестиционного климата на год и 2023-2019. Стратегию развития малого и среднего предпринимательства

Таким образом, развитие и улучшение инвестиционного климата в Ульяновской области способствует повышению её привлекательности, как для отечественного, так и для зарубежного капитала. При этом существует значительные перспективы для дальнейшего успешного развития региона в данном направлении.

Литература

1. Ульяновская область : Губернатор и Правительство / Инвестиции / Инвестиционное послание Губернатора Ульяновской области С.И. Морозова на 2018 год. [Электронный ресурс]. - URL: https://ulgov.ru/инвестиции/инвестиционное-послание-губернатора-ульяновской-области_2.html (дата обращения: 02.03.2018).
2. Ульяновск | За 13 лет объем инвестиций в экономику Ульяновской области достиг 750 миллиардов рублей - БезФормата.Ru – Новости. [Электронный ресурс]. - URL: <http://uliyanovsk.bezformata.ru/listnews/investitcij-v-ekonomiku-ulyanovskoj-oblasti/65164601/> (дата обращения: 02.03.2018).
3. Истории успеха. [Электронный ресурс]. - URL: <http://ulinvest.ru/istorii-uspeha/> (дата обращения: 02.03.2018).

4. Истории успеха. [Электронный ресурс]. - URL: http://www.ulregion.com/invest/success_stories/ (дата обращения: 02.03.2018).

Алеев Р. Р., студент
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»
г. Ульяновск, Россия

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛОЩАДКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье исследуются инвестиционные площадки, находящиеся на территории Ульяновской области, и их влияние на экономику региона.

Ключевые слова: инвестиционные площадки, развитие регионов, экономический рост.

Актуальность данной статьи заключается в том, что в современных условиях, когда успешное экономическое развитие осложняется различными негативными факторами, необходимо со всей ответственностью подходить к промышленному развитию регионов.

Одним из аспектов, способных положительно повлиять на экономику Ульяновской области, да и любого другого субъекта Российской Федерации, является создание инвестиционных площадок, которые могут привлечь в регион новые инвестиции, причём как со стороны отечественных, так и иностранных компаний.

Развивая обозначенную тему, необходимо обратить внимание на инвестиционные площадки, уже созданные в регионе. Так, в Ульяновской области существуют 6 промышленных парков, особая экономическая зона и территория опережающего социально-экономического развития [1]. Но, обо всём по порядку.

Индустриальный парк – это специально созданная площадка для размещения производств, обеспеченная необходимой инженерной и транспортной инфраструктурой, энергоносителями и управляемая специализированной компанией.

В Ульяновской области создано 6 промышленных парков.

Одним из них является промышленная зона «Заволжье». Данная площадка оснащена современной централизованной инженерной и транспортной инфраструктурой для размещения производств. Общая площадь данного парка составляет 706,2 га. При этом 244 га занимают резиденты, 130,6 га предназначены для инженерной и транспортной инфраструктуры, а 331,6 га являются свободными для размещения новых резидентов.

Индустриальный парк «ДААЗ» создан на площадях ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод». Данный парк полностью обеспечен промышленными, складскими и административными зданиями (сооружениями), а также необходимой инфраструктурой (автомобильными дорогами, железнодорожными путями, инженерными сетями, энергетическими ресурсами).

Следующим является индустриальный парк «Диамикс», который расположен в Инзенском районе Ульяновской области. Площадь индустриальной зоны составляет 10 га, но есть возможность её расширения до 50 га. Данная площадка также обеспечена всеми необходимыми инженерными и транспортными коммуникациями.

Также на территории Ульяновской области создан и Агроиндустриальный парк Dega-Ульяновск. Его общая площадь составляет 277 га.

Площадь индустриального парка «Новоспасское» составляет 300 га. На территории данной инвестиционной площадки находятся залежи полезных ископаемых: нефти, горючих сланцев и фосфоритов.

В непосредственной близости от областного центра, всего в 10 км, находится индустриальный парк «Новоульяновск». Его площадь составляет 160 га. В окрестностях г. Новоульяновска расположены большие запасы сырья для производства цемента. А в самом городе действуют один из крупнейших в Европе цементных заводов, заводы асбоцементных изделий и железобетонных конструкций, а также мягкой кровли.

Помимо индустриальных парков в Ульяновской области существует и особая экономическая зона (ОЭЗ). Она представляет собой территорию, имеющую особый юридический статус и льготные экономические условия для национальных и иностранных инвесторов.

При этом данная ОЭЗ является единственной в России особой зоной авиационного типа. Таким образом, она именуется Портовая особая экономическая зона (ПОЭЗ) «Заволжье» [2]. Данная ПОЭЗ создана на базе международного аэропорта «Ульяновск-Восточный» и обладает особым налоговым и таможенным режимами.

При этом площадь первой очереди ПОЭЗ составляет до 120 га, с перспективой развития второй очереди – до 640 га.

На территории особой экономической зоны планируется развитие определённых видов деятельности, таких как ремонт, техническое обслуживание, модернизация воздушных судов, авиационной техники, в том числе авиационных двигателей и других комплектующих изделий, производство авиатехники и авиакomплектующих, аэропортовые и транспортно-логистические услуги.

Также в Ульяновской области создана и территория опережающего социально-экономического развития в городе с монопрофильной структурой экономики Димитровграде (ТОСЭР «Димитровград»).

На данной территории созданы специальные условия для развития бизнеса. Так, в ТОСЭР обнулены налоги на землю, имущество и транспортные средства на срок от 5 до 10 лет. Отчисления в социальные фонды будут снижены более чем в четыре раза до 7,6 %.

Но при этом потенциальному резиденту ТОСЭР потребуется создать не менее 20 рабочих мест и обеспечить 10 млн рублей инвестиций, причём из них 5 млн рублей – в первый год реализации проекта.

Одним из преимуществ данной территории является наличие собственного индустриального парка площадью 175 га, на территории которого можно организовать до 20 крупных производств, тем самым, создав около 5 тыс. рабочих мест.

Помимо этого в г. Димитровграде работает один из лучших в стране ядерно-инновационных кластеров, созданный на базе Научно-исследовательского института ядерных реакторов.

Также в 2018 году планируется достроить уникальный Центр медицинской радиологии Федерального медико-биологического агентства России [3]. В данном Центре квалифицированную медицинскую помощь смогут получать не менее 20 тысяч пациентов в год. Это означает не только развитие медицинского обслуживания, но и создание новых проектов государственно-частного партнёрства.

Таким образом, активное развитие инвестиционных площадок может способствовать развитию промышленности, да и всей экономики Ульяновской области в целом, а также стать основой для формирования новых условий функционирования бизнеса в регионе.

Литература

1. Инвестиционные площадки – особые экономические зоны, индустриальные парки и другие региональные инвестиционные проекты. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ulregion.com/investment_projects/ (дата обращения: 02.03.2018).
2. Инвестиционные площадки : Портовая особая экономическая зона «Заволжье». [Электронный ресурс]. – URL: <http://ulinvest.ru/investicionnye-ploschadki/portovaya-osobaya-ekonomicheskaya-zona/> (дата обращения: 03.03.2018).
3. Центр радиологии в Димитровграде планируют достроить в этом году. [Электронный ресурс]. – URL: <http://rupor73.ru/lenta-novostej/16288-tsentr-radiologii-v-dimitrovgrade-planiruyut-dostroit-v-etom-godu> (дата обращения: 03.03.2018)

ОБ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ ВО ВЛАДИМИРСКУЮ ОБЛАСТЬ

Аннотация: в статье описываются основные потоки иностранных инвестиций в область; приведены примеры крупных предприятий, которые на сегодняшний день функционируют на территории Владимирского региона.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, предприятие, инвестиционная привлекательность, финансирование.

Основным источником информации об инвестициях во Владимирскую область является Инвестиционный портал Владимирской области [1]. Сегодня в конкуренции за привлечение инвестиций побеждают регионы новой формации. Инвестиционная привлекательность территории зависит не столько от наличия природных богатств или масштабов экономической базы, сколько от умения региональных администраций создавать оптимальные условия для размещения бизнеса, предлагая инвесторам максимально понятный продукт. При этом необходимо учиться оперативно решать насущные проблемы бизнеса и эффективно диверсифицировать экономику. Именно эти факторы формируют необходимый для дальнейшего развития потенциал территории.

Главным документом, регламентирующим инвестиционную деятельность, является Постановление Губернатора области от 20.05.2013 № 560 "Об утверждении долгосрочной целевой программы привлечения инвестиций на территорию Владимирской области". Согласно ему:

Объем финансирования Программы на 2014-2018 годы составляет 18 776 870 тыс.руб., в том числе:

- средства федерального бюджета - 2 000 тыс.руб;
- средства областного бюджета - 875 870 тыс.руб;
- внебюджетные источники - 17 899 000 тыс.руб.

Из федерального бюджета предусмотрено в 2014 году - 2 млн.руб.

Объем средств, предусмотренных на реализацию государственной программы из областного бюджета, - 875 870 тыс. руб.:

- 2014 - 74 265 тыс.руб;
- 2015 - 575 335 тыс.руб;
- 2016 - 76 700 тыс.руб;
- 2017 - 74 900 тыс.руб;
- 2018 - 74 700 тыс.руб.

а счет внебюджетных источников запланировано:

2014 - 3 831 200 тыс.руб;
2015 - 5 985 700 тыс.руб;
2016 - 4 108 200 тыс.руб;
2017 - 2 522 200 тыс.руб;
2018 - 1 451 700 тыс.руб.

Ожидаемые результаты:

1. Увеличение объема инвестиций не менее чем до 25% ВРП к 2015 году и до 27% к 2018 году.

2. Увеличение доли прямых иностранных инвестиций к ВРП до 2,7% к 2015 году и до 4% к 2018 году

3. Увеличение налоговых отчислений в консолидированных бюджет Владимирской области (ежегодно на 10-15%).

Во Владимирской области реализовано множество крупных иностранных инвестиционных проектов. Рассмотрим некоторые из них. Начнем с австрийских компаний, количество которых достаточно высоко во Владимирском регионе. Например, ООО «Контейнекс-Монолит», завод которого располагается в г. Коврове. Предприятие было открыто в 2008 г [2]. Изначальная мощность производства контейнеров в год - 2 000 штук. В 2015 году компания показала результат в 10 000 штук контейнеров. Объем инвестиций в отрасль составил 400 млн. руб. Предприятие группы CONTAINEX является крупным производителем блок-контейнеров не только в России, но и в Европе. Свою деятельность компания ведет более 30 лет. В г. Коврове на предприятии работают 240 человек. Концерн Wienerberger AG - мировой лидер по производству керамического кирпича и черепицы. Начало производства было положено в 2006 г. Объем инвестиций составил 2 млрд. 846 млн. 539 тыс.руб. Численность сотрудников более 150. В дер. Кипреево работает завод по производству керамоблоков Porotherm. Общая проектная мощность двух производственных линий составляет 235 млн. усл. кирпичей в год. Еще одной австрийской компанией на территории г. Владимира является ООО «Грайнер Пэкэджин» [3]. Первоначальный объем инвестиций более 20 млн. евро. Начало производства - 2005 г. Численность - более 200. Данная компания является лидером по производству пищевой и непищевой пластиковой упаковки в Европе.

Компании Соединенных Штатов Америки открывают свои филиалы во Владимирской области. Например, ПАО «ОСВ Стекловолокно», инвестором является фирма «Овенс Корнинг», которая специализируется на производстве мягкой битумной черепицы. Начало производства в 2007 г. Объем инвестиций - 500 млн. дол. США. Численность персонала составляет 350 человек. На заводе создаются композитные изделия из стекловолокна с использованием новейших технологий для автомобильной и электронной промышленности, промышленности стройматериалов, энергетики. Само предприятие находится по адресу г. Гусь-Хрустальный, ул. Транспортная, 33. Следующая американская компания -

ООО «Дау Изолан» [4]. Инвестором является международная группа компаний «Дау». Объем инвестиций составил 1 млрд. 078 млн. 808 тыс. руб. 2 ноября 2006 года началась официальная работа совместного предприятия «Дау Изолан», которая стала подтверждением высокого уровня взаимного доверия в отношениях между ведущим химическим концерном глобального масштаба — «Dow Chemical» (США) и признанным лидером на российском рынке полиуретанов — компании «Изолан» (Владимир). Все производство компании основано на пенополиуретанах. Ярким примером является филиал ООО «Мон' делис Русь» в г. Собинке. Инвестором является компания Крафт Фудс. Начало производства - 2007 г. Объем инвестиций составил 50 млн. Евро. Численность персонала более 400 человек. Преимущественно занимаются производством кондитерской продукции: «Причуда», «Юбилейное», «Шокобарокко». ПАО «Ферреро Россия» в 2008 г. построило завод в Собинском районе, с. Ворша. Объем инвестиций составил 11 млрд. 044 млн. 919 тыс. руб. Компания производит широкий ассортимент продукции - «Raffaello», «FerreroRocher», «MonCheri», «KinderSurprise», «Tic-Tac», «KinderBueno», «KinderDelice», «KinderCountry», «KinderChocolate», «Nutella» и др. Большие производственные мощности позволяют обеспечивать работой более 1 000 человек.

Еще одной страной, инвестирующей свои деньги во Владимирскую область, является Словения. ООО «ЮТЕКС РУ» построило в г. Камешково завод по производству вспененных и эластичных напольных покрытий. Инвестиции в основной капитал - 1 млрд. 371 млн. 618 тыс.руб [5]. Численность - 200 человек. ООО «Тримо-ВСК» в 2007 году запустило новую линию для производства "сэндвич-панелей". Инвестиции составили более 141 млн. руб.

Большая доля вложенный инвестиций во Владимирскую область принадлежит Германии. Можно выделить компанию ООО «Лауша Файбер». Инвестор - Лауша Файбер Интернешнл ГмбХ. Объем вложенных инвестиций около 10 млн. евро. Численность работников предприятия более 150 чел. Компания производит супертонкое стеклянное волокно. Юридический адрес компании - г.Судогда, ул.Коммунистическая, 1. Широкую известность приобрела компания ООО «Гиперглобус». Строительство началось еще в 2006г. Деятельность компании направлена на торговлю товарами продуктовой и промышленной групп, собственное производство и продажу мясных полуфабрикатов и колбас, хлебобулочных и кондитерских изделий. Компании вложила более 40 млн. дол. США. Численность персонала 500 человек. Благоприятной чертой является тот факт, что инвестиции направлены не только в столицу региона – г. Владимир, но и рассосредоточены по другим городам. Например, инвестор ООО «Дёке Хоум Системс» начал производство в 2014 г. Завод расположен в городе Киржач. Объем инвестиций - более 1,2 млрд руб. Численность персонала на момент открытия составила 80 чел. Основным

видом производимой продукции являются кровельные материалы (битумная черепица).

Общество с ограниченной ответственностью «Беко» начало производство в 2006 г.[6]. Данная компания является одной из крупнейших на территории Турции. Во Владимирской области фирма расположена в городе Киржач. Инвестиции составили 4 млрд. 419 млн. 333 тыс.руб. Численность более 700. Основными видам производимой продукции являются стиральные машины и холодильники. ООО «БЕТА МЕБЕЛЬ» (до декабря 2012 года ООО «ФОРТЭ РУС»), инвестором которого является АО «БОЙДАК ДЫШ ТИДЖАРЕТ А.Ш.», также относится к числу турецких компаний. Производство началось в 2005 году. Было вложено около 1 млрд. 63 млн. 31 тыс. руб. Численность персонала более 200. Компания специализируется на производстве корпусной мебели, мягкой мебели, матрасов. Узнаваемым брендом является - BELLONA.

Среди французских компаний можно выделить ООО «Ставрово Отомотив Системс». Инвестором является Инерджи Отомотив Системс. Около 8 млн. евро. было вложено на момент начала производства. Предполагаемая мощность - 250 тыс. топливных баков в год. Таким образом, основной вид продукции - топливные баки для автомобилей.ARC International (ООО «Опытный стекольный завод») инвестировало 500 млн долларов США на открытие новой организации стекольного производства в Гусь-Хрустальном районе на базе ООО «Опытный стекольный завод» в 2010 г.

Чешская компания АО «Хаме Фудс» начала производство в 2004 г. Данная компания занимается производством мясных и плодоовощных консервов, соусов, детского питания под маркой Name. Предприятие располагается в пос. Боголюбово, численность персонала 270 человек. Изначально было инвестировано 8,3 млн. долларов США.

К числу швейцарских компаний можно отнести ООО «Нестле Россия».Объем вложенных инвестиций - 1 млрд. 877 млн. руб. Компания производит все виды пищевой продукции. Марка - «Магги».

Японская фирма «Takisawa КЭМЗ» на базе ОАО «Ковровский электромеханический завода» с 2014 года начало производство токарного и токарно-фрезерного оборудования. По данным компании численность работников составляет около 100 человек.

В 2013 году ООО «Объединенная компания «Рустехнологии» инвестировала 1,2 млрд. руб. на производство оцинкованной стали.

Помимо иностранных компаний в области открываются новые компании, основанные российскими предпринимателями. Например, в ПАО «ГЕНЕРИУМ» -было инвестировано более 5 млрд. руб. Численность работников составляет 316 человек [7]. «ГЕНЕРИУМ» включает в себя современный международный биотехнологический центр и собственную современную производственную базу полного технологического цикла:

- научно-исследовательский центр (ООО «Международный биотехнологический центр «Генериум»);
- современное биотехнологическое производственное предприятие генно-инженерных препаратов с полным технологическим циклом: от культивирования продуцентов до готовой лекарственной формы (ЗАО «Генериум»);
- социальную инфраструктуру - 46 таунхаусов и коттеджей для сотрудников и членов их семей (более 10 тыс. кв. м).

ПАО «КОМПАНИЯ «СТЭС-ВЛАДИМИР», инвестором которой является ГК «ВНЕШЭКОНОМБАНК» и ЗАО «Компания «СТЭС-Владимир», вложили 4,2 млрд руб и 0,8 млрд. руб соответственно. Дата начала производства - 2 кв. 2014 года. Более 250 человек производят пеностекло — теплоизоляция из вспененного особым образом стекла, обладающая уникальным комплексом свойств: водо- и паронепроницаемостью, долговечностью, экологической и пожарной безопасностью.

Можно отметить, что большое количество иностранных государств участвуют в инвестировании средств во Владимирскую область, таким образом создавая новые рабочие места и поддерживая высокий уровень оплаты труда. Благоприятным является тот факт, что крупные промышленные предприятия и научные центры расположены не только вблизи областного центра, а рассредоточены по всей области.

Ясно прослеживается динамика, основная часть поступивших инвестиций во Владимирскую область было осуществлена до мирового кризиса 2008-2009 г. Заметно, что вторая волна инвестирования в область началась с 2013 г.

Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности, составленным рейтинговым агентством Эксперт РА, в 2015 г. Владимирская область относится к группе 3В1, т.е с пониженным потенциалом и умеренным риском. Но в 2017 году ситуация немного изменилась. Агентство присвоило Владимирской области рейтинг 3А1, что означает пониженный потенциал, также минимальный риск. Таким образом, в общем рейтинге регионов Владимирская область подняла на 2 уровня выше. Отрадным является факт, что, не смотря на достаточно низкий рейтинг Владимирской области, инвестиции поступают, открываются новые предприятия с современным оборудованием, становятся доступными новые рабочие места. Экономика области все более и более диверсифицируется.

Литература

1. Сайт инвестиционного портала Владимирской области [Электронный ресурс]. – URL: <https://investvladimir.ru/> (дата обращения 05.03.2018 г.)
2. Сайт компании «Контейнер-Монолит» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.containex-monolit.ru/ru/kontakt> (дата обращения 07.03.2018 г.)

3. Сайт компании «Грайнер Пэкэджин» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.greiner-gpi.com/ru/kompanija/> (дата обращения 07.03.2018 г.)
4. Сайт компании «Дау Изолан» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dow-izolan.com/ru/> (дата обращения 09.03.2018 г.)
5. Сайт компании «ЮТЕКС РУ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://juteks.ru/> (дата обращения 09.03.2018 г.)
6. Сайт компании «Беко» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.beko.kz/beko-guide.html> (дата обращения 10.03.2018 г.)
7. Сайт компании «ГЕНЕРИУМ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.generium.ru/> (Дата обращения 10.03.2018 г.)

Алексина Д. В., магистр 1 курса
Робертс М. В., к.п.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

Aleksina D.B, the 1-st year student
Roberts M.V., PhD, Associate Professor,
VladimirStateUniversity, Vladimir, Russia

АНАЛИЗ ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА ВЛАДИМИРА

Аннотация: анализ ценовых предложений на рынке недвижимости города Владимира основан на сравнительной характеристике цен по двум сегментам рынка - первичному и вторичному. Рассмотрены основные ценовые факторы, такие как количество комнат, площадь и тип конструкций, особенности каждого типа факторов и причина изменения цены за квадратный метр.

Ключевые слова: первичный рынок, вторичный рынок, недвижимость, стоимость, строительство, населенный пункт, предложение, покупка.

ANALYSIS OF PRICE PROPOSALS IN THE REAL ESTATE MARKET OF VLADIMIR CITY

Abstract: The analysis of price proposals in the real estate market of Vladimir city is based on the comparative characteristics of prices for two segments of the market - primary and secondary. The major pricing factors such as the number of rooms, the area and type of designs, features of each type of factors and the reason of the change in the price per square meter are considered.

Keywords: primary market, secondary market, property, value, construction, locality, offer, purchase.

According to the Concept of Long-Term Social and Economic Development of the Russian Federation for the Period to 2020, the main priority

of the national policy of the state in the field of human development is to increase the affordability of housing for citizens.

«Today, despite the creation of the foundations for the functioning of the civilized real estate market, the acquisition or construction of housing in practice are still only available to a limited number of Russian families (10-15% of the population, according to various estimates, have the opportunity to purchase housing through their own or borrowed funds, this requires an improvement in housing conditions - about 70%)» [2]. «The main reasons for the low effective demand for housing are low average income levels of the population, insufficient development of mortgage lending institutions, housing market infrastructure, as well as high prices, risks and costs in this market.» [3]

According to The Civil Code of the Russian Federation the real estate is defined as «land plots, subsoil plots and everything that is firmly connected with the land, that is, the objects whose displacement without disproportionate damage to their purpose is impossible, including buildings, structures, objects of unfinished construction.»[1]

The analysis of supply price dynamics was carried out for two segments of the residential market - primary (new) and secondary. Despite the mutual influence, the process of forming the final cost of an apartment in these segments is not the same. For new buildings, the character of investment transactions - when a buyer can not only need housing, but also consider it as an asset, a way of investing free cash and subsequent resale or renting. In the secondary market, as a rule, apartments are purchased to improve living conditions, for example, to move from a removable apartment or an apartment of a larger area. Data for analysis were provided by the Independent Valuation Company. [4]

To analyze the residential real estate market, first we need to compare the average prices in the primary and secondary markets. (Fig.1)

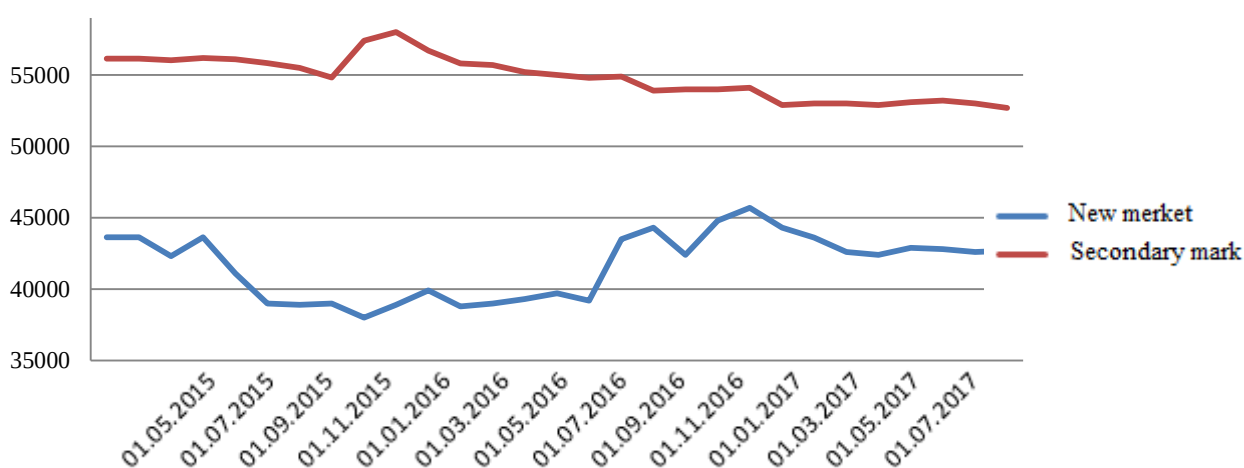


Figure 1 - Average prices in the residential real estate market

Prices in the secondary housing market are much higher than in the primary housing market. This is due to the fact that people often participate in

shared construction, i.e. buy housing at lower prices. When the construction company finishes its work, the house is rented out, and equity participants sell apartments at prices higher than the prices of the builder. Also, high prices in the secondary market are explained by the fact that, as a rule, before the sale of their apartments, families make repairs to them in order to sell at a higher cost.

The area of Vladimir city is more than 320 square km. The population of it on January 1, 2016 is more than 355 thousand citizens. Vladimir is divided into three administrative districts: Leninsky, Oktyabrsky and Frunzensky.

1.Oktyabrsky - the largest area of the city is the historical core of the city. The main objects of cultural heritage, large shopping centers, cafes, restaurants are concentrated here.

2.Leninsky - the second largest area and leading in terms of population density. The main advantage is the absence of large industrial enterprises. The construction of microdistricts is being scaled up. It includes UZ 8 and Yurevets areas.

3.Frunzensky - the smallest district in area. Its structure includes the microdistricts Ortrud and Lesnoy. The main thoroughfares running through the area are the northern detour (Lakina Street, Kuibysheva Street), part of the federal highway M7 Volga), Dobroselskaya Str, Bolshaya Nizhegorodskaya Street, Mira Street and Suzdal Avenue. Nowadays it's considered to be the largest so called «sleeping» area on the territory of Vladimir, this explains the high density of the population.

Figure 2 presents the diagram of generalized monitoring data of the residential real estate market for new buildings in Vladimir from May 2015 to September 2017.

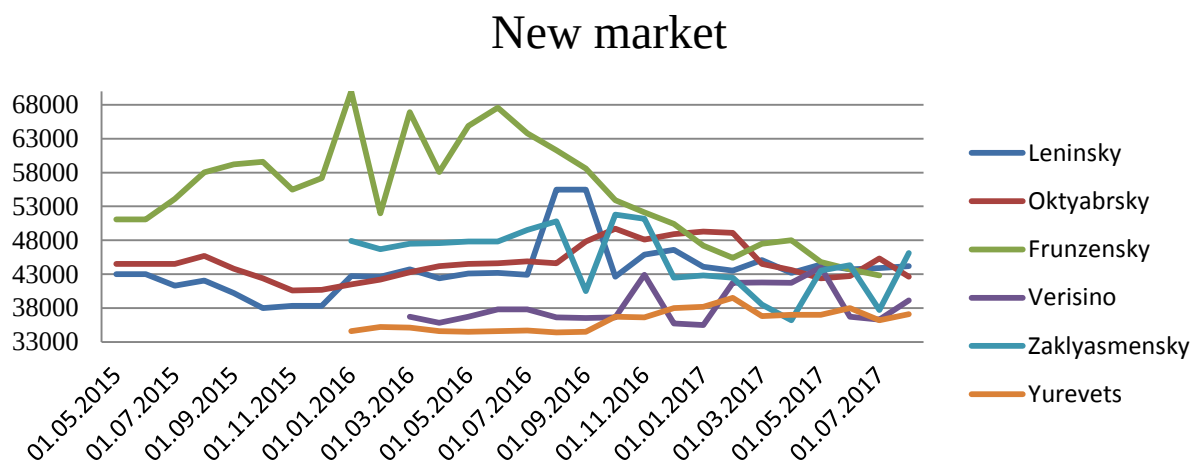


Figure 2 – Dynamics of prices on the rank of residential real estate by districts

The diagram shows that prices in Frunzensky district fluctuate from autumn of 2015 to spring of 2016. This may be due to the fact that new facilities were put into operation. The prices per square meter in Leninsky, Oktyabrsky and Frunzensky districts fluctuate from 42 to 44 thousand rubles.

The cheapest residential real estate can be considered the apartments, built in Yuryevets and microdistrict of Verisino. Their cost is 35-37 thousand rubles per m².

The analysis of the secondary housing market (Figure 3) demonstrates a clear tendency to the reduction of the prices for apartments.

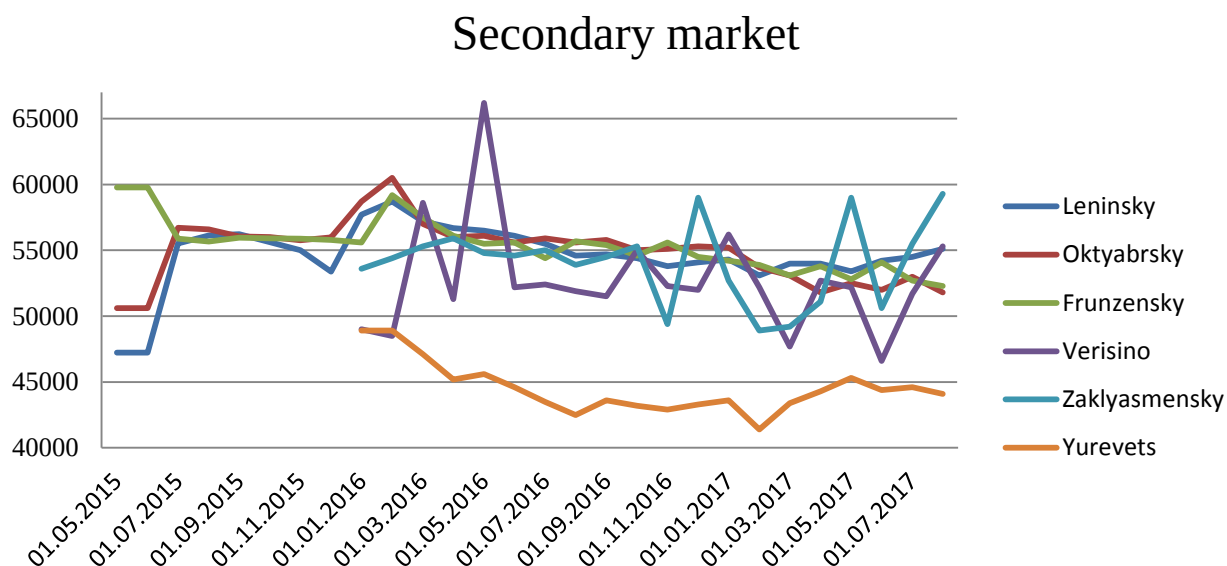


Figure 3 – Dynamics of supply prices for the area

So in the summer of 2015 the cost per m² of housing was 56-57 thousand rubles, and in autumn of 2016 – 52 thousand rubles per m². The cost of apartments in Yuryevets is considerably inferior to all other regions. Square meters of housing can be purchased for less than 45 thousand rubles. The main trend is the hanging of prices in the spring-autumn period.

Let us analyze the dynamics of bid prices by the number of rooms in new houses. (Figure 3)

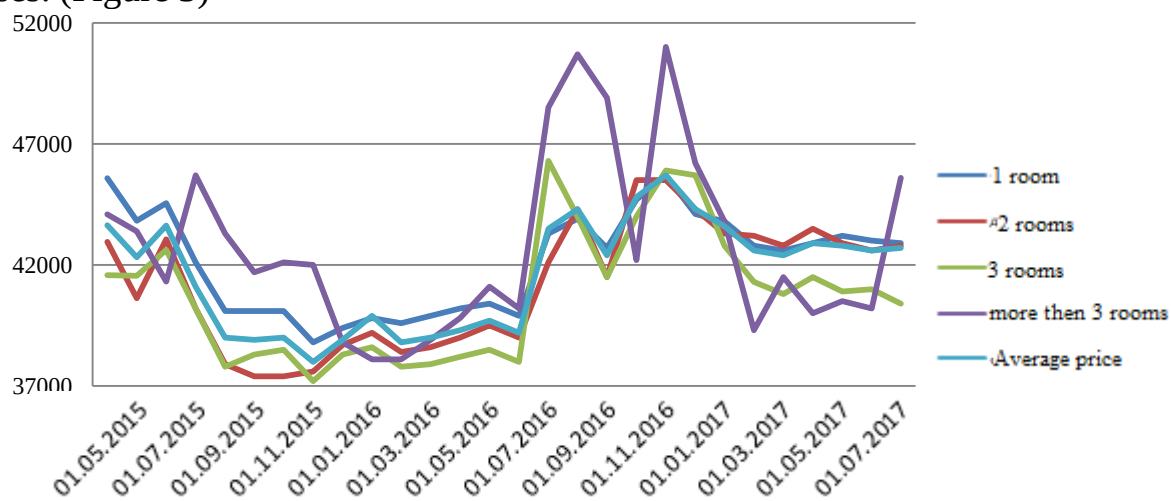


Figure 3 – Dynamics of supply prices by the number of rooms in the primary real estate market

According to the diagram the highest prices for the apartments, which consists of more than three rooms. This is not surprising, because such apartments are usually built in elite blocks with good location. It is also worth noting that the prices for one-room apartments and apartments with a larger number of rooms are above average level. In one-room housing, this phenomenon is associated with high demand for this type of real estate. Rarely people buy «three rooms»(more yardage, hence, the higher total cost), so the price per one square meter is lower than the average one.

Let us analyze the prices in the secondary market. (Figure 4)

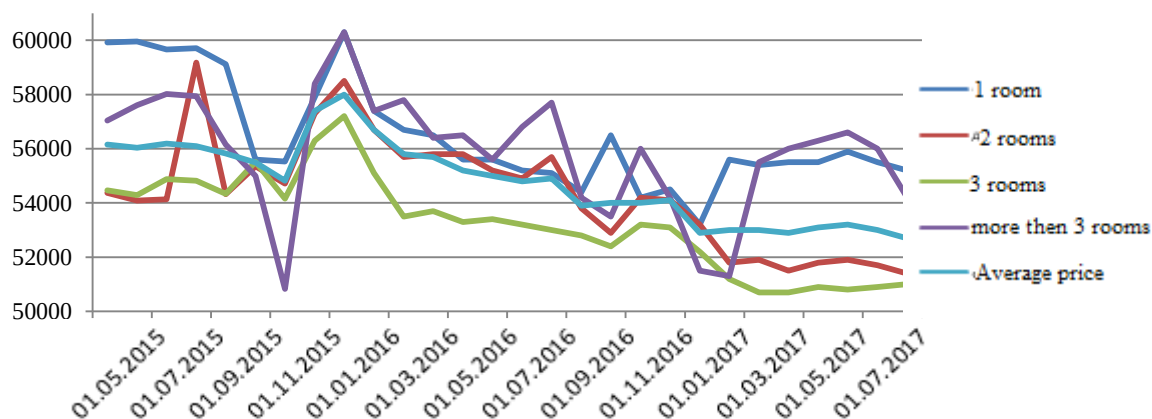


Figure 4 – Dynamics of supply prices by the number of rooms in the secondary real estate market

There is a slightly different trend. In the secondary housing market the prices above average level are offered not only for one-room apartments and apartments, where there are more than three rooms, but also for two-rooms apartments. In turn, the price level for the three-bedroom apartments is still below the average. In Vladimir there is no competition among the sellers of four-rooms apartments. One-room apartments, due to their high popularity, are in demand even at a price higher than average.

Separately it is worth noting that the general price level for the period under review (from June of 2015 to September of 2017) has declined.

The structure of the proposal for the number of rooms in the past two years is presented on the Figure 5.

This figure shows the results of the analysis of the proportion of apartments in the structure of the proposal. The largest share is occupied by one-room apartments, and in the primary market their share is 10% higher than in the secondary one. This type of accommodation is usually acquired by young families, in the process of living together one room, as a rule, is not enough, and people are trying to expand their living space, but choosing apartments in which there are 2-3 rooms in the secondary market. That is why the proportion of apartments in which two or more rooms, is bigger in the secondary real estate market.

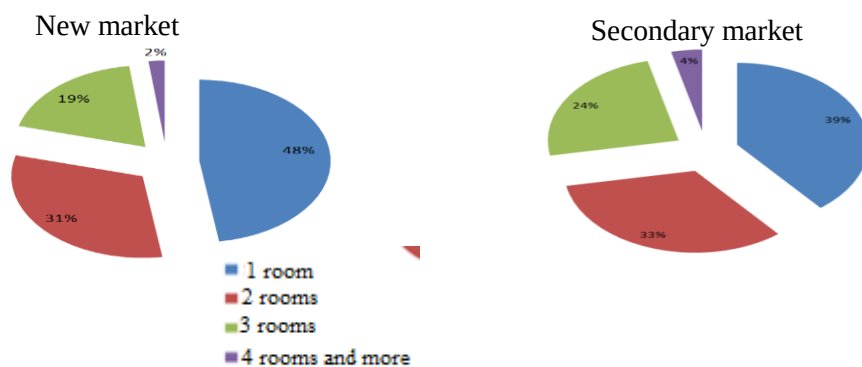


Figure 5 – The structure of the supply of living quarters by the number of rooms

The proposals in the residential real estate market were analyzed according to the type of structures – brick, monolith and panel, for comparison, the average price for the city is shown on the diagram. (Figure 6) The most expensive material (data of autumn, 2016) is brick.

The most popular building materials among the customers are bricks and monolith. This causes a high price, higher than the average level for the city. New buildings of the panel type are offered less than brick and monolithic ones. The average price for the city in October of 2017 was 42 500 rubles per square meter.

Let's analyze the change in prices in the secondary housing market by type of construction. (Figure 7)

Monolithic and brick houses are characterized by a cost above the average. There are reasons for this situation. For houses constructed of bricks, the high prices is caused by the main advantages of this type of blocks: a large heat capacity and noise insulation.



Figure 6 – Dynamics of supply prices by the type of structures in the residential real estate market

The technology of constructing monolithic frames is more labor-intensive and technically complicated. As for panel houses they are classified as «economy», «budget», so the prices for them are the lowest ones.

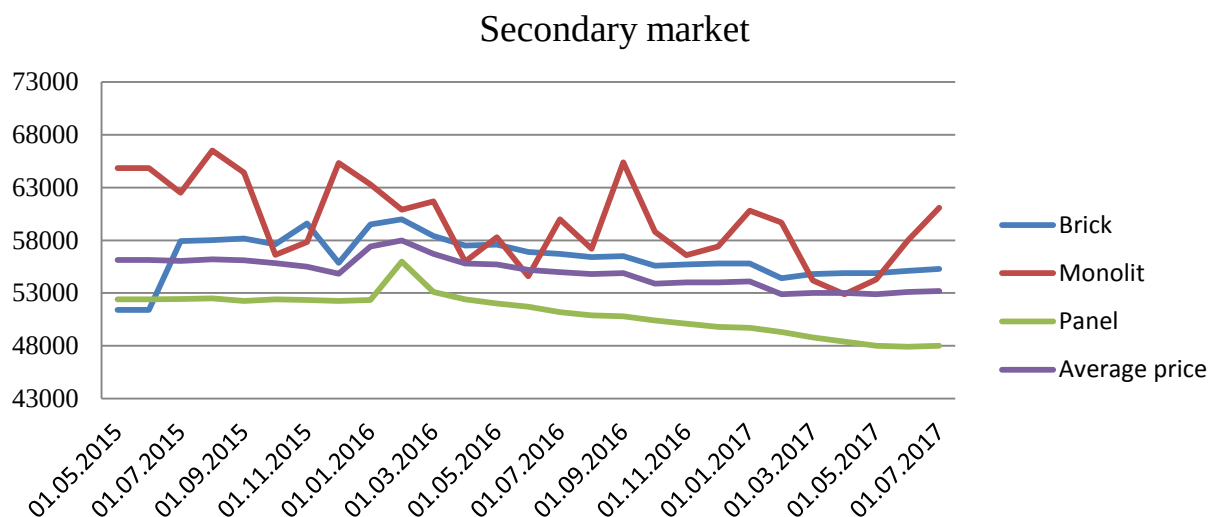


Figure 7 – Dynamics of supply prices by type of construction in the secondary housing market

According to the analysis, the most budget option for buying an apartment in the city of Vladimir will be a one-bedroom apartment in a panel house, located in microdistrict Yurievets (pluses: located near the city center, in ecological area and good transport links).

The cost of a square meter in this area will be approximately 42 000 rubles. If we are talking about the most expensive accommodation in the city, then it is the brick new buildings in the Frunzensky district. A four-room apartment in this type of house blocks will cost 48 000 rubles per 1 m². The customer should keep in the mind that the primary housing needs to be repaired and trimmed, while the secondary housing is a ready place for living.

References

1. The Civil Code of the Russian Federation of December 18, 2006 N 230-FZ (as amended on 03.07.2016).[Electronic resource]. – URL: www.garant.ru
2. Magazine "Digest real estate" No. 116, October 2017, ISSN 1814-1978.
3. Maksimov, SN The Economics of Real Estate: A Textbook and a Workshop for Academic Bachelor's Degree / SN Maksimov. - M.: Publishing House Yurayt, 2016. - 402 p. - Series: Bachelor. Academic course. ISBN 978-5-9916-5648-1.

4. Expert valuation of real estate, analytics, research, monitoring and market analysis. [Electronic resource]. – URL: <http://1fe.ru/analitics/>

Арсланов Ш. Д., к.э.н., доцент, с.н.с.

ИСЭИ ДНЦ РАН,

Арсланов Д. Э. к.т.н., доцент

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,
г. Махачкала, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РД: ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Аннотация: в статье рассмотрены основные проблемы финансово-инвестиционной нестабильности РД и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: финансы, инвестиции, политика, развитие, деятельность органов государственной власти.

Отсутствие четкой, продуманной и детализированной политики реализации инвестиционной деятельности в РД, низкая согласованность решений/действий различных уровней власти при организации работы с инвесторами, а также отсутствие системности данных и их обработки на основе современных ИТ привели к формированию ряда ключевых проблем, характерных для инвестиционной сферы республики.

В частности это:

1) отсутствие системы единого учета инвестиционных проектов и их эффективности, о чем свидетельствует разрозненность и противоречивость информации, предоставляемой различными органами исполнительной власти. Которая не содержит исчерпывающего объема информации о предстоящих и уже реализуемых инвестиционных проектах. Как следствие инвестиционная сфера региона порождает коррупционные механизмы «откатов» и наполняется сотнями «бумажных» инвестиционных проектов и соглашений, что снижает инвестиционную привлекательность республики.

Решение проблемы: Создание и поддержка режима информационной открытости (режим он-лайн) инвестиционного производства и инвестиционной инфраструктуры РД, на основе формирования и развития электронной «Системы электронного учета инвестиционной инфраструктуры и инвестиционного производства РД» на базе органа осуществляющего координацию инвестиционной деятельности.

2) нежелание либо неспособность региональных властей решать «накипевшие» земельные вопросы. В РД отсутствует единый закреплённый механизм предоставления региональной/муниципальной собственности (земельных участков) инвесторам под реализацию

конкретного инвестиционного проекта. Существующие и законодательно закреплённые процедуры получения региональной/муниципальной собственности (земельных участков) инвесторами не гарантируют им беспрепятственного оформления права собственности как на объекты строительства, так и на земельные участки.

«Наиболее повреждённой коррупцией является сфера оборота земель. Так, в схеме территориального планирования республики, а также районов и населённых пунктов, отсутствуют полные сведения о границах территориальных зон. На кадастровый учёт Росреестром поставлены менее половины от общего количества дагестанских земель. Из-за этого распространены факты самовольного захвата и незаконного предоставления земель во владение третьих лиц, в том числе, из республиканской и муниципальной собственности» [1].

Решение проблемы: Формирование строго детализированной, регламентированной и прозрачной единой процедуры предоставления (собственность/аренда) земельных участков и регионального/муниципального имущества, на основе формирования «Системы электронного учета инвестиционной инфраструктуры и инвестиционного производства РД».

3) отсутствие роли общественной оценки планируемых и реализуемых инвестпроектов, отсутствие анализа их социальной значимости и экологической безопасности для конкретных территорий.

Решение проблемы: Активизация работы региональной и местной власти в направлении развития общественного обсуждения реализации конкретных инвестиционных проектов на определенной территории. Поиск и развитие механизмов формирования диалога и взаимодействия региональной и местной власти с населением, выработка направлений повышения взаимной ответственности власти и населения.

4) установленные формы государственной поддержки не детализированы законодательно, не имеют четкой регламентации и прозрачной процедуры их предоставления. К примеру, в республике низкий спрос на инвестиционный налоговый кредит, а государственная поддержка в виде бюджетных инвестиций либо субсидий из регионального бюджета не практикуются. Не используются все возможности государственно-частного партнерства.

Решение проблемы: Необходима разработка мероприятий направленных на анализ и доработку существующего массива регионального инвестиционного законодательства в русле более широкого охвата и максимальной детализации процесса представления различных форм государственной поддержки и помощи инвесторам.

5) низкое качество сформированного правового поля регламентирующего реализацию инвестиционных процессов и недостаточность в правовой проработке возможных механизмов регулирования инвестиционной деятельности в республике привело к

подмене механизмов правового регулирования и управления инвестиционной деятельностью на оказание государственной поддержки, что практически исключает возможность развивать инвестиционную сферу.

Решение проблемы: Пересмотреть инвестиционное законодательство РД с целью исключить возможность подзаконного уровня правового регулирования инвестиционной сферы республики, который характеризуется потенциально высокой степенью коррупции и отсутствием нормативной определенности «правил игры». Дополнить нормативно правовую базу механизмами государственно-правового регулирования и управления инвестиционной сферой РД. Пересмотреть процедуру присвоения статуса «приоритетный» на основе корректировки правового регулирования инвестиционной деятельности.

6) неэффективная деятельности органов государственной власти направленная на снижение инвестиционных рисков в республике. Практически полное отсутствие выработанных и нормативно закрепленных мер/направлений деятельности по минимизации инвестиционных рисков. На пример, существующий план мероприятий направленный на реализацию инвестиционной стратегии РД, в первую очередь, является основой для подготовки нормативных правовых актов, разработки и корректировки региональных и муниципальных программ, а также проведения отдельных мероприятий, направленных на реализацию положений стратегии.

Решение проблемы: Повысить деятельность различных органов государственной власти направленную на минимизацию инвестиционных рисков в республике. Предусмотреть механизмы формирования и развития республиканской системы страхования инвестиционных рисков.

Литература

1. Итоги работы прокурорской комиссии в Дагестане. [Электронный ресурс], - URL: <https://chernovik.net/content/lenta-novostey/itogi-raboty-prokurorskoy-komissii-v-dagestane>.

Борцова Д. Э., к.э.н., доцент
Вейнберг Р. Р., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

О РАСЧЕТЕ ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Анотация: в статье рассмотрены основные пути развития инновационной деятельности в промышленности, делается упор на важность наличия и понимания статистической и финансовой информации при оценке текущего состояния российской промышленности, а также

перспектив её развития, даются рекомендации по формированию перечня необходимых показателей, делаются выводы о современном состоянии данного вопроса.

Ключевые слова: Госкомстат, ФНС, статистические данные, Инновация, инновационные проекты, факторы, промышленность, эффективность, инновационно-ориентированные предприятия

Минэкономразвития подтвердило рост ВВП за январь на 2,0%. Ускорение экономического роста было связано с сильным ростом обрабатывающей промышленности +4,7%. ИНП РАН с опережением Росстата объявляет предварительные оценки динамики промышленного производства в России на основе тех данных, которые публикуются на первый-второй день после окончания отчетного месяца - это показатели энергетики (нефть, газ, нефтепродукты, электроэнергия), железнодорожные перевозки, опросы предприятий по уровню экономической активности.

Сводный индекс промпроизводства, рассчитываемый в ИНП РАН, на 29% зависит от динамики погрузки на железнодорожном транспорте, на 28% – от данных по электропотреблению, на 20% – от добычи нефти, на 14% – от производства дизельного топлива, на 9% – от оценок промышленного выпуска.

Между тем Росстат отмечает что статистическое ведомство рассчитывает официальный индекс промпроизводства на основе данных о реальном производстве товаров и услуг. И помимо нефти и дизельного топлива, используемых ИНП РАН в рамках своей оценки, в «корзину» для расчета индекса промпроизводства в отличие от индекса ИНП РАН включено еще 1150 товаров-представителей по полному кругу производителей, включая субъекты малого предпринимательства, доля которых в отдельных видах деятельности достигает 15–20%. При этом учет ряда услуг в промышленности идет с поправкой на изменение цен производителей. Все расчеты отвечают научно обоснованной международной методологии.

В США Расчет индикатора осуществляет Бюро трудовой статистики и торговыми ассоциациями США. В США Расчет индикатора осуществляет Бюро трудовой статистики и торговыми ассоциациями США. Индекс промышленного производства США публикуется аналитическим отделом Федеральной резервной системы США 15-го числа за предыдущий месяц.

В качестве «весов» Росстат использует данные о добавленной стоимости базисного 2010 года: в структуре промышленного производства добыча полезных ископаемых занимает примерно треть, обрабатывающие производства – немногим более половины, десятую часть – обеспечение электроэнергией, газом и паром; кондиционирование воздуха. Оставшаяся незначительная часть приходится на водоснабжение, водоотведение,

организацию сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений.

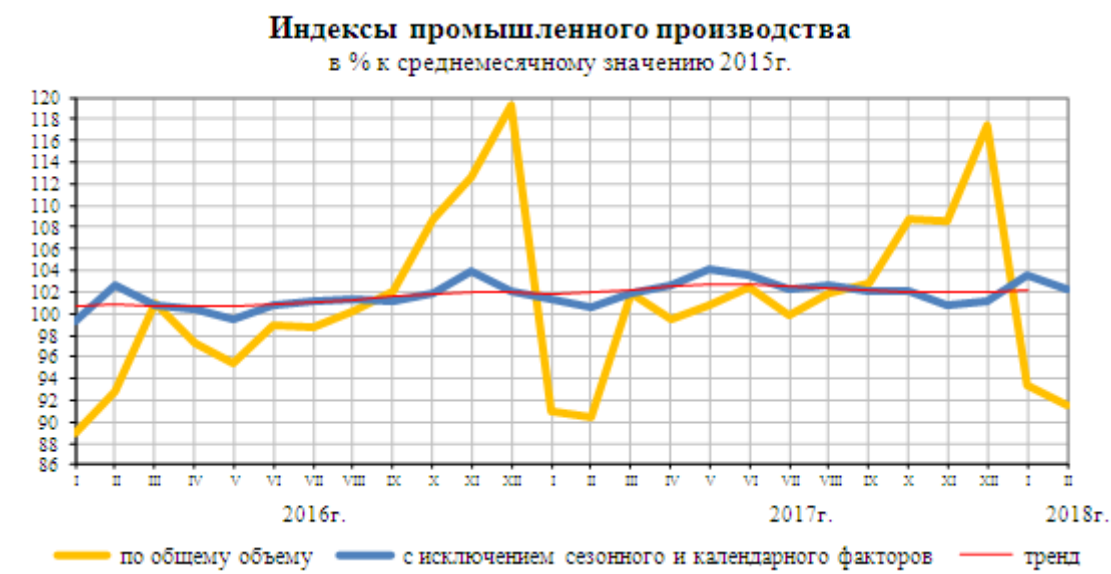


Рисунок 1 – Динамика индекса промышленного производства

В условиях отсутствия явного конъюнктурного шока они позволяют достаточно корректно определять направление динамики производства, но не могут подменять собой более детальные расчеты Росстата, так как это аналитический инструмент, но не статистика.

Стоит отметить, что данные по экономике и промышленности от разных институтов поступают довольно противоречивые, замечают эксперты «НГ». «Перспективы стагнации еще пару лет назад ученые представляли в виде не менее десятка лет, однако уже сейчас «виден свет» на возможность повысить показатели. Где пик стагнации, если имеем небывалый уровень инфляции 4% и рост ВВП? Даже если есть «вуаль» на показателях, то новый бюджет оптимизирован куда лучше прошлого.¹

Современная промышленность сильно меняется. Понимая, что к промышленности относятся ведущие отрасли материального производства; предприятия, занятые добычей сырья, производством и переработкой материалов и энергии, изготовлением машин, а сам промышленный сектор экономики включает добывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, энергетику, строительство, газо- и водоснабжение. Анализируя новостные ленты и статьи ведущих ученых можно сделать выводы, что меняется как сама структура и приоритеты развития той или иной отрасли, так и динамика конечных результатов развития отраслей, и их уровень модернизации. Сразу нужно отметить, что официальные источники, министерства промышленности и торговли, данные Росстата и Минфина отличаются, местами значительно.

¹http://www.ng.ru/economics/2017-11-22/4_7120_fibrilyacia.html

Сейчас изменения показателей укладываются в рамки статистической погрешности. Для того чтобы говорить об устойчивой позитивной тенденции показатели должны по году расти на 6–7%.

Несмотря на то, что рособоронзаказ занимает не малую долю в промпроизводстве, тем не менее Россия тратит сегодня на оборону больше 5% своего ВВП, подсчитали в компании PricewaterhouseCoopers (PwC). В прошлом таких высоких показателей не наблюдалось. Российские политики обещают, что в будущем оборонные затраты будут сокращаться.

«Вряд ли можно говорить, что у России формируется бюджет как у воюющей страны: мы тратим несопоставимо меньше, чем тот же Китай и Евросоюз. При этом надо понимать, что расходы на оборону – это инвестиции с высокой степенью отдачи, – сказал «НГ» доцент Российского экономического университета им. Плеханова Александр Тимофеев. – Нельзя утверждать также, что у нас идет увеличение доли ВВП, направляемой на оборону, из-за того, что экономика сжимается. Только в ноябре-декабре курс доллара к рублю вырос до рекордных отметок, а военные статьи формировались исходя из прежнего, докризисного уровня, значит, вес этих миллиардов будет существенно меньше».²

Как замечает в Независимой газете доцент Российского экономического университета им. Плеханова Ольга Лебединская, «качество индексов производства зависит от выбора «корзины» товаров-представителей». «В виде базисного принимается год, в котором товарная структура производства, цен и добавленной стоимости относительно устойчива, и в течение ближайших лет не ожидается ее существенного изменения. По мере удаления от базисного года точность расчета индекса постепенно снижается. Поэтому в мировой статистической практике расчеты индекса на основе одного и того же базисного года проводятся приблизительно в течение пяти лет, после чего базисный год обновляется», – поясняет экономист.³

«Нужно понимать, что в условиях динамичных и противоречивых структурных и региональных тенденций развития «видимая простота» применяемых алгоритмов может снижать представительность индексов, – продолжает Лебединская. – Показатели производства в натуральных измерителях не позволяют в полной мере учесть изменение качественных параметров, особенно по высокотехнологичным товарам». Как говорит экономист, «сами по себе цифры промышленного производства и квартального ВВП не так важны, как характер реакции экономики на текущий набор внешних и внутренних воздействий».

Российская промышленность после падения курса еще в 2014 г. стала развиваться в новых условиях с высокой волатильностью курса валюты и серьезным испытанием для российской промышленности, на деле проверить прежние (теоретические) представления о последствиях

² http://www.ng.ru/economics/2017-11-15/1_7116_budget.html

³ http://www.ng.ru/economics/2018-03-13/1_7188_academics.html

девальвации рубля для российской экономики, адаптироваться в 2015–2017 гг. к фактическому курсу национальной валюты и сформулировать свои представления о его желаемых параметрах в 2018 г.

Многие аналитики связывают курс валюты с динамикой промышленного производства, с ростом экспортного спроса на выпускаемую продукцию. Однако, большая часть промышленности (до 40%) не рассчитывает на реализацию своей продукции за рубежом. Другой части предприятий (22%) просто нужен стабильный курс рубля для лучшего планирования показателей. Расчеты показывают, что сильное ослабление рубля не сильно изменит экспорт на фоне международных торговых войн. С другой стороны, укрепление рубля в 2018 г. было бы желательно с точки зрения предприятий для снижения их издержек. Такая ситуация логична в условиях высокой зависимости российской промышленности от закупок импортного оборудования и сырья.

Производители описывая, что всех больше мешает высоким темпам развития промышленности указывают высокую стоимость оборудования. А масштабы импортозамещения в области закупок машин и оборудования показывают снижение темпов уже с начала 2018года. Если во II квартале 2015 г. о снижении физической доли импортных машин и оборудования в своих закупках сообщали 30% предприятий, то к IV кварталу 2017 г. показатель снизился до 7%. Уровень адаптации инвестиционных планов российской промышленности к текущему курсу рубля составляет сейчас 20%, т.е. пятая часть предприятий вполне удовлетворена своими результатами импортозамещения в этой области, запустила или планирует запустить инвестиционные проекты в новых ценах на оборудование, просчитала возможности сбыта своей продукции и ценовую политику. И больше не нуждается в изменении курса рубля, в том числе с учетом адаптации покупателей своей продукции к новому курсу национальной валюты.

Нужно отметить, что со стороны иностранного инвестора наблюдается постоянный спрос на продукцию компаний в сегментах "Проектирование и Инфраструктура", "Ракетно-космическая промышленность и Технологии", "Нефтегаз" и "Промышленность".

Старые отрасли промышленности - отрасли, возникшие на заре развития промышленности и в настоящее время растущие замедленными темпами: каменноугольная, железорудная, металлургическая, вагоностроение, судостроение, текстильная промышленность и пр. были и остаются основными средствами производства.

Тяжелая промышленность - отрасли промышленности, производящие главным образом средства производства: орудия труда, сырье, топливо. Руководители металлургических предприятий видят все больше рисков для отрасли вследствие волатильности на сырьевых рынках, замедления китайской экономики, растущего государственного регулирования. число руководителей металлургических компаний,

которые считают, что цифровые технологии создают высокую добавочную стоимость для их бизнеса, становится больше.

Легкая промышленность - отрасли обрабатывающей промышленности, производящие главным образом предметы потребления. Легкая промышленность тесно связана с переработкой сельскохозяйственного сырья. К легкой промышленности относятся: текстильная промышленность, кожевенно-обувная, меховая, галантерейная, полиграфическая, пищевая.

Новейшие отрасли промышленности - наукоемкие отрасли промышленности: микроэлектроника, вычислительная техника, роботостроение, атомное и аэрокосмическое производства, микробиологическая промышленность, индустрия информатики и др.

Радиоэлектронная промышленность - отрасль машиностроения, занятая разработкой и производством радиоэлектронного оборудования, радиоэлектронных систем и приборов промышленного и военного, бытового и иного назначения.

Радиоэлектронная промышленность - одна из новейших, наукоемких отраслей промышленности, она концентрируется преимущественно в крупных промышленных центрах, хорошо обеспеченных квалифицированными кадрами. Значительная часть продукции радиоэлектронной промышленности предназначена для хранения, обработки и передачи информации.

В развитых странах Запада на эти отрасли приходится до 40% всей валовой продукции обрабатывающей промышленности. Наукоемкие производства - группа производств с высокими абсолютными и относительными (по отношению к общим издержкам производства) затратами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы: производство электротехнической и радиоэлектронной аппаратуры, авиационные, ракетные, космические отрасли промышленности, приборостроение, микробиологическая промышленность, индустрия информатики и др.

Инвестору помимо улучшения условий деятельности – так это снижение уровня неопределенности и рисков, и прежде всего реализации принципов, заложенных в праве: предсказуемости, прозрачности, достоверности, подотчетности и справедливости. В России улучшение инвестиционного климата требует и серьезных реформ, и их предсказуемости.

Литература

1. Бизнес-аналитика в условиях цифровой трансформации государственного и корпоративного управления // Управление экономическими системами. 2017. № 9 (103). С. 13.
2. Высокотехнологичные инновации: формирование механизма выявления направлений развития инновационной деятельности // Управление

- экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 10 (104). С. 23.
3. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Использование показателей счета производства в анализе тенденций развития стран мира, 2017
4. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Трансформация роли системообразующих предприятий в экономике России // Приоритетные направления развития науки и образования. 2016. № 1 (8). С. 396-398.
5. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Актуализация перехода от цифрового труда к цифровой фабрике // Управление экономическими системами. 2016. № 3.
6. Тимофеев А.Г. Влияние рейтинговых и прогнозных оценок на изменение геополитического положения государства // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 143. С. 145-150.
7. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г., Борцова Д.Э. От хаоса к порядку в экономике // Образование. Наука. Научные кадры. 2018. № 1. С. 113—115.
8. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Самоорганизующиеся системы и новые принципы управления в цифровой экономике // Транспортное дело России. 2018. № 1.
9. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Мировые тенденции современного экономического развития в разрезе динамики показателей счета производства // В сборнике: Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Ответственный редактор В.И. Герасимов. Москва, 2017. С. 111-116.
10. Лебединская О.Г., Тимофеев А.Г. Разработка системы мер по опережающему развитию приоритетных направлений науки и технологий // Транспортное дело России. 2017. № 6. С. 58-61.
11. Лебединская О.Г., Тимофеев А.Г., Абызова Е.В. Механизм выявления направлений развития инновационной деятельности в высокотехнологичном бизнесе // В сборнике: Современные вызовы и реалии экономического развития России материалы IV Международной научно-практической конференции. 2017. С. 178-180.
12. Информационные системы управления производственной компанией: учебное пособие / А. Г. Тимофеев. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2014. 100 с.
13. Тимофеев А.Г. Влияние рейтинговых и прогнозных оценок на изменение геополитического положения государства // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 143. С. 145-150.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НЕВЫПЛАТЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются типичные проблемы невыплаты заработной платы на предприятиях на примере Свердловской области, выявлены основные причины данных обстоятельств, а также предложены пути решения данных проблем по невыплате заработной платы на предприятиях Свердловской области

Ключевые слова: невыплата заработной платы, Свердловская область, зарплата на предприятии.

Вопрос несвоевременной выплаты заработной платы остается актуальным уже на протяжении длительного периода. Проблема задолженности перед работниками касается как государственных, так и частных структур. Необоснованная задержка выплат заработной платы, стипендий, пенсий или других установленных законом выплат гражданам более чем за один месяц является преступлением, ответственность. В связи с этим все чаще возбуждаются уголовные дела по факту безосновательной невыплаты должностными лицами заработной платы работникам предприятий и организаций.

Среди причин несвоевременной выплаты гражданам вознаграждения за труд фигурируют разные - от нехватки средств из-за финансового кризиса до высокой налоговой нагрузки [1].

Одна из основных объективных причин - это то, что кризис нанес вред значительному количеству субъектов хозяйствования. Они вынуждены отказаться от закупки определенных товаров и услуг, производимых в регионе. Во многих случаях даже произведенная продукция не могла быть реализована, и предприятия столкнулись с проблемой нереализованной продукции и соответствующей проблемой отсутствия средств для выплаты заработной платы. Вторая причина - субъективная, она заключается в том, что под маркой кризиса владельцы многих предприятий решили сэкономить на заработной плате, и фактически обманывают людей, а не выплачивают им эту заработную плату. Но ни субъективная, ни объективная причины не позволяют нарушать закон.

В течение 2016 года в Свердловской области участились случаи задержки и невыплаты заработной платы. В ситуацию на предприятиях приходится вмешиваться надзорным ведомствам, а в некоторых случаях ситуация заканчивается возбуждением уголовных дел [2].

Так, приостановлена деятельность ЗАО «Нижнетагильский завод теплоизоляционных изделий». На предприятии за 2015-2016 года 20 сотрудников недополучили порядка 5 млн рублей. После вмешательства прокуратуры удалось погасить задолженность в размере 2,4 миллионов рублей [4].

Ранее 6 сентября из-за невыплаты зарплаты приставы арестовали дорогостоящее оборудование одного из предприятий в Екатеринбурге. Компания занималась строительством и обслуживанием электрических подстанций. Сумма долга по зарплате составляет порядка 4 млн рублей [3].

Проблемы с невыплатой зарплаты стали поводом для протестов на «Верхнесинячихинском металлургическом заводе» (ВСМЗ). В 2016 рабочие дважды объявляли голодовку, требуя погасить долг по зарплате в сумме 11 млн рублей. К ситуации подключилась прокуратура, а по результатам проверки было возбуждено уголовное дело [5].

Подобные проблемы возникли и на Кирпичном заводе города Асбест. Там рабочие не получали зарплату в период 2016 года, а предприятие оказалось на грани банкротства.

В Свердловской области задолженность по заработной плате по состоянию на 1 октября 2017 года составила более 11,9 млн рублей. По отношению к сентябрю, когда задолженность составляла более 8,1 млн рублей, она выросла в 3,2 раза. По отношению к октябрю 2016 года задолженность по зарплате выросла на 26,2%. О своих проблемах заявили три крупные организации, которые в общей сложности имеют долги перед 775 сотрудниками [4].

В Свердловской области проблемы, связанные с задержкой выплат заработной платы, возникают нередко. Оценивая положения дел можно утверждать, что проблемы с выплатой заработной платы в Свердловской области связаны с незаконностью деятельности крупных промышленных объектов. Невыплата зарплат для предприятия не несет серьезной ответственности, если не будут привлечены средства массовой информации и высокопоставленных чиновников: Президента, губернаторов и т.д.

Существует множество путей решения проблемы невыплаты заработной платы, основными из которых являются:

- 1) внедрение таких условий в законодательном порядке, при которых работодателю станет экономически невыгодным не выплачивать работнику зарплату;
- 2) за каждый день задержки выплаты заработной платы работодатель должен будет платить в виде штрафа и пени такую сумму средств, которая бы значительно превышала проценты по кредитам в банках;
- 3) установление адекватной современным рыночным отношениям системы оплаты труда;
- 4) внедрение современных технологий, которые могут контролировать выплаты заработной платы;

5) использование зарубежного опыта по этому вопросу и множество других.

Таким образом, если хотя бы какая-то часть предложенных мер будет внедряться в нашей стране, то в дальнейшем станет возможным преодоление негативных факторов, которые порождают проблемы невыплаты заработной платы.

Подытоживая изложенное можно сделать вывод, что задолженность по заработной плате остается одной из наиболее распространенных и острых проблем в обществе. Массовые долгосрочные невыплаты заработной платы приводят к негативным экономическим последствиям и усилению социальной напряженности в обществе. Своевременное и качественное расследование уголовных правонарушений, связанных с невыплатой заработной платы, пенсий, стипендий, других установленных законом выплат гражданам остается в сегодняшних условиях наиболее эффективной формой воздействия на виновных должностных лиц, является сверхважной составной частью мероприятий государства.

Предложенные подходы в решении вопросов, связанных с определением финансовой возможности предприятий и организаций своевременно выплачивать заработную плату или погасить существующую задолженность по оплате труда, способствовать более качественному и полному экспертному исследованию, и составлению обоснованного и объективного заключения, которое является одним из доказательств при расследовании преступлений.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс], - URL: <https://www.garant.ru>
2. Долги по зарплате в Свердловской области превышают 127 млн рублей [Электронный ресурс], - URL: https://www.znak.com/2017-08-11/dolgi_po_zarplate_v_sverdlovskoy_oblasti_prevyshayut_127 mln_rubley (дата обращения: 20.02.2018).
3. Научные исследования: информация, анализ, прогноз: моногр. - Воронеж, 2007. - Кн. 13. - С. 424-432.
4. Хмелева А.В. Помощь специалистов в проведении проверки и расследовании невыплаты заработной платы // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2017. №1 (39). [Электронный ресурс], - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/pomosch-spetsialistov-v-provedenii-proverki-i-rassledovanii-nevyplaty-zarabotnoy-platy> (дата обращения: 20.02.2018).
5. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / коллективная монография. - Санкт-Петербург, 2014. [Электронный ресурс], - URL: http://inecprom.spbstu.ru/files/ecoprom-2014/monograph_2.pdf

СОЗДАНИЕ НОВОЙ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, УСЛОВИЯ И ЭТАПЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: в статье рассмотрены основные этапы формирования коммерческого банка, проведен анализ количества зарегистрированных и действующих кредитных организаций в период 01.01.2010 - 01.01.2018 гг. Рассмотрена динамика отзыва лицензий, и группировка кредитных организаций по величине уставного капитала.

Ключевые слова: коммерческий банк, небанковская кредитная организация, банковская система.

Кредитные организации, под которыми подразумеваются банки и небанковские кредитные организации, занимают важное место в банковской системе Российской Федерации.

На основании ст. 1 федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1[2]:

кредитная организация (КО) - юридическое лицо, которое для извлечения прибыли, как основной цели своей деятельности, на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, которые предусматриваются законодательством РФ [2];

коммерческий банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности, следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц [2].

Под созданием коммерческого банка (КБ) понимается регламентированный нормативно - правовыми актами порядок действий с целью получения банковской лицензии и, как следствие, права на осуществление банковской деятельности.

В соответствии с законодательством РФ создание КБ обуславливает прохождение государственной регистрации. Данная процедура содержит несколько этапов, требует определенного пакета документов, а также соответствия регламентированным критериям [4,5]. Подготовительным этапом создания коммерческого банка является учредительное собрание, на котором учредители коммерческого банка приходят к договоренности о создании банка, формируют инициативную группу, оговаривают формы и

количественные параметры участия каждого из них в формировании уставного капитала банка.

На рисунке 1 представлена принципиальная схема создания и функционирования КБ по основным этапам государственной регистрации и лицензирования.

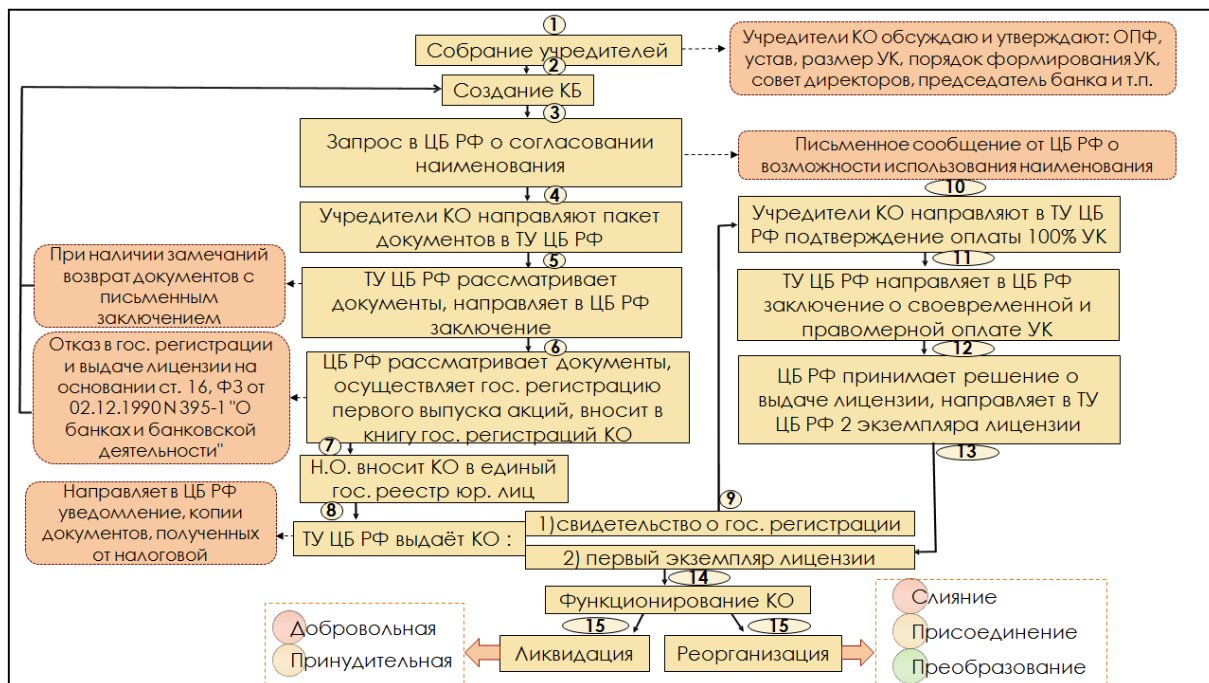


Рисунок 1 – Принципиальная схема создания и функционирования КБ

Собрание учредителей, как высший орган управления, определяет организационно - правовую форму (ОПФ) кредитной организации [4,5], уставной капитал (УК) [2], порядок его формирования, принимает устав и избирает исполнительный орган.

До заключения договора об учреждении КО, КБ необходимо согласовать наименование с Центральным банком Российской Федерации [2]. Для осуществления данной процедуры учредители кредитной организации направляют в ЦБ РФ запрос о возможности использования предполагаемых полного фирменного и сокращенного фирменного наименований. ЦБ РФ, в свою очередь, в течение пяти рабочих дней после дня получения запроса направляет учредителям кредитной организации и в территориальное учреждение Банка России письменное сообщение, содержащее заключение о возможности использования предполагаемого наименования КО, КБ.

Для прохождения процедуры государственной регистрации и получения лицензии на осуществление банковской деятельности учредители направляют в территориальное учреждение Банка России пакет документов. Если по представленному пакету документов имеются замечания территориальное учреждение Банка России возвращает их учредителям кредитной организации с письменным заключением. При отсутствии замечаний, а также при наличии замечаний, являющихся

основанием для отказа в государственной регистрации, территориальное учреждение Банка России направляет в ЦБ РФ заключение, к которому прилагаются документы.

ЦБ РФ рассматривает полученные документы в срок, не превышающий шести месяцев с даты представления в территориальное учреждение Банка России всех документов. Он в праве отказать в государственной регистрации и выдаче лицензии на основании статьи 16 федерального закона от 02.12.1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности». При отсутствии замечаний ЦБ РФ в течение трех рабочих дней с момента принятия решения о государственной регистрации КО, КБ направляет с сопроводительным письмом в территориальный налоговый орган документы, предусмотренные статьи 12 федерального закона "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 08.08.2001 N 129-ФЗ [3].

ЦБ РФ осуществляет государственную регистрацию первого выпуска акций КО и вносит в Книгу государственной регистрации КО, КБ сведения о государственной регистрации КО, КБ, после направляет в территориальное учреждение два экземпляра свидетельства Банка России о государственной регистрации КО, КБ.

Территориальное учреждение Банка России направляет учредителям КО, КБ уведомление о государственной регистрации с указанием реквизитов корреспондентского счета, открываемого для оплаты ее УК, выдает оригинал свидетельства о гос. регистрации к председателю совета директоров или другому уполномоченному лицу КО, КБ, письменно подтверждающему получение указанного документа.

Учредители КО, КБ должны оплатить сто процентов объявленного УК КО, указанного в уставе КО, в течение одного месяца со дня получения уведомления о государственной регистрации КО, КБ.

При получении заключения территориального учреждения Банка России о правомерности оплаты ста процентов УК КО, Банк России в трехдневный срок принимает решение о выдаче ей лицензии на осуществление банковских операций и направляет в территориальное учреждение Банка России два экземпляра данной лицензии.

Территориальное учреждение Банка России в течение трех рабочих дней направляет в КБ первый экземпляр лицензии на осуществление банковских операций. КБ имеет право приступить к осуществлению банковских операций лишь с момента получения лицензии, выданной Банком России.

На рисунке 2 представлена диаграмма на основании данных ЦБ РФ, о количестве зарегистрированных и действующих КО, а также суммарный УК действующих КО в период с 2010-2018 гг. [9].

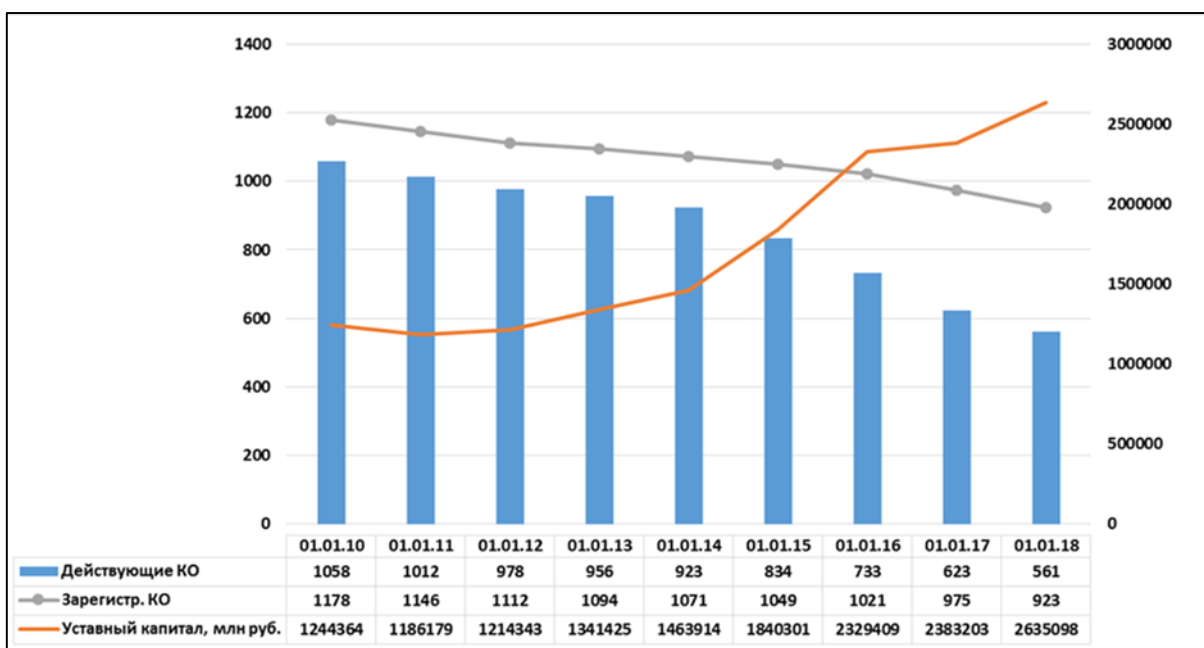


Рисунок 2 - Количество зарегистрированных и действующих КО, суммарный УК действующих КО с 01.01. 2010 по 01.01.2018 гг.

Количество зарегистрированных коммерческих банков в России в период с 2010 по 2018 год постоянно снижается. Так на 01.01.2018 года в Российской Федерации зарегистрировано 923 кредитных организаций. Из них 867 коммерческих банков и 56 небанковских кредитных организаций. В предыдущем, в 2017 году, зарегистрированных коммерческих банков было на 41 больше по сравнению с данными на 01.01.2018 года (908 КБ). А в период с 2010 года по 2018 год количество КБ сократилось на 257, что составило 23%. В 2017 году было зарегистрировано на 11 небанковских кредитных организаций больше, чем на 01.01.18 года.

Количество действующих кредитных организаций в России в период с 2010 по 2018 год также постоянно снижается. На 01.01.2018 года считаются действующими 561 кредитная организация. Из них 517 коммерческих банков и 44 небанковских кредитных организаций. В предыдущем году на территории Российской Федерации действовало 623 кредитные организации, т.е. на 62 больше по сравнению с данными на 01.01.2018 года. Из них 575 коммерческих банков и 48 небанковских кредитных организаций. Тогда как за 2016 и 2015 год произошло сокращение кредитных организаций на 110 и 101 соответственно. В 2018 году сокращение замедлилось. В период с 2010 по 2018 год кредитных организаций сократилось на 497 организаций или на 47%.

На рисунке 3 представлена группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала в период с 01.01.2015 по 01.01.2018 гг.

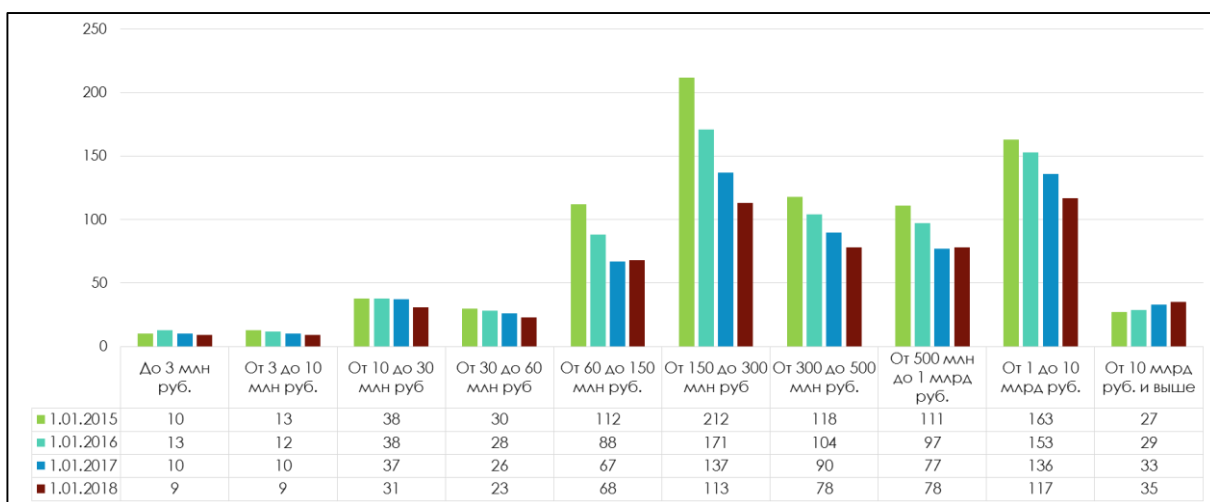


Рисунок 3 - Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала

В соответствии со статьей 11 федерального закона "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 минимальный размер уставного капитала кредитных организаций должен находиться в пределах от 90 млн. рублей для КО до 1 млрд. рублей для КБ. Так на 01.01.2018 г. 152 коммерческих банка с уставным капиталом от 1 млрд. и выше. Данная категория относится к коммерческим банкам с универсальной лицензией. Количество банков с базовой лицензией и уставным капиталом в промежутке от 300 млн. рублей до 1 млрд. рублей за аналогичный период составило 156 ед.. Таким образом, на 01.01.2018 года 308 (54,9% от общего числа) коммерческих банков имеют уставный капитал, соответствующий требованиям законодательства РФ.

С уставным капиталом от 150 млн. рублей до 300 млн. рублей функционируют соответствующие требованиям ЦБ РФ небанковский кредитные организации и коммерческие банки, которым необходима реорганизация. За анализируемый период количество таких кредитных организаций составило 113 или 20,1% от общего числа действующих кредитных организаций.

С уставным капиталом от 3 млн. рублей до 150 млн. рублей функционируют кредитные организации с повышенным риском банкротства, т.к. не соответствуют требованиям ЦБ РФ. Так на 01.01.2018 год 140 кредитных организаций или 24,9% от общего числа находятся на грани присоединения к другому юридическому лицу, осуществляющему аналогичную длительность, или полной ликвидации.

На рисунке 4 представлено количество отзыванных лицензий у российских банков [10].

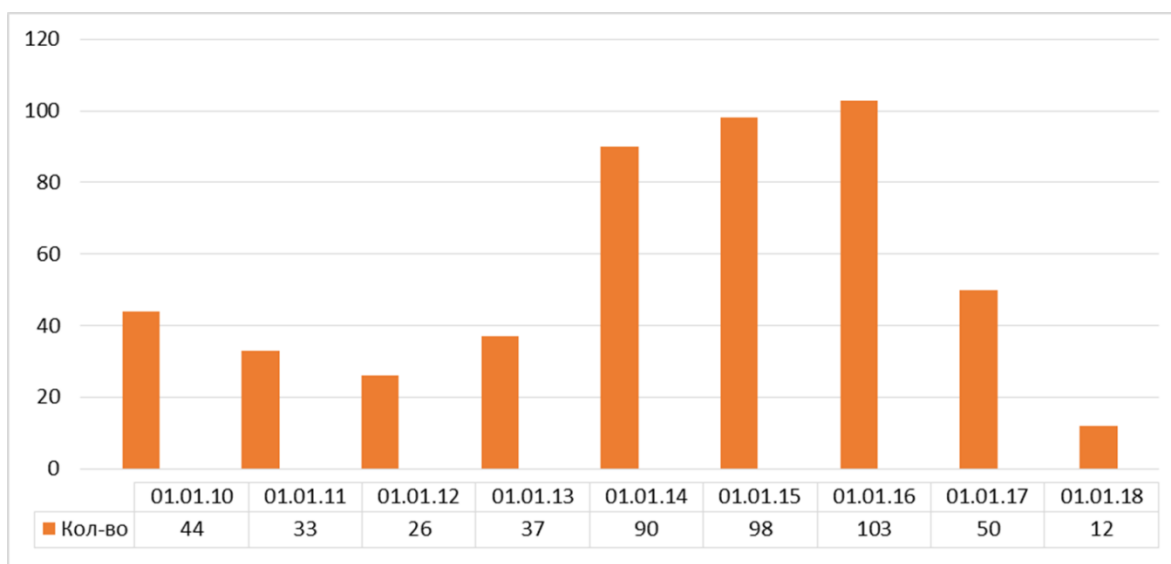


Рисунок 4 - Количество отозванных лицензий у российских банков

За первый квартал 2018 года Центральный банк Российской Федерации отозвал лицензии у 12 банков. В предыдущем, 2017 году было 50 отозванных лицензий. В целом за период с 2010 по 2018 год ЦБ РФ отозвал 493 лицензии. В 2018 году отзыв лицензий у банков не соответствующих требованиям законодательства РФ и создающих угрозу интересам вкладчиков и кредиторов будет продолжаться в связи с отсутствием у них возможности пополнения уставного капитала до установленных требований ЦБ РФ.

Литература

1. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10.07.2002 N 86-ФЗ (последняя редакция)» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
2. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
3. Федеральный закон "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 08.08.2001 N 129-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
4. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26.12.1995 N 208-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
5. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 N 14-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
6. Инструкция Банка России от 02.04.2010 N 135-И (ред. от 11.08.2017) "О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций" [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>

7. Богачева М. Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Е.А. Звонова, М.А. Белецкий, М.Ю. Богачева, О.Ю. Дадашева; Под ред. Е.А. Звоновой. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 632 с.: ISBN 978-5-16-005404-9
8. Маркова О.М. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Маркова О.М. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 496 с.: ISBN 978-5-8199-0638-5
9. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций [Электронный ресурс]. - URL:<http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=lic> (дата обращения: 25.03.2018)
10. Отзывы лицензий у российских банков [Электронный ресурс], - URL:<http://www.kuar.ru/revoke> (дата обращения: 30.03.2018)

Гилут А. А., магистрант 1 курса,
Робертс М. В., к. п. н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Владимир»,
г.Владимир, Россия

ТЕХНОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

Аннотация: в статье описывается технология взаимодействия ТЭК с ключевыми стейкхолдерами; предложены универсальные этапы взаимодействия с заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: стейкхолдеры, транспортно-экспедиционная компания, технология взаимодействия.

С каждым годом в России все больше возрастает значение грузоперевозок. Практически все предприятия, которые имеют свое производство, испытывают потребность в них. В связи с этим на российском рынке увеличивается число компаний, предоставляющих услуги грузоперевозок. Такие услуги предоставляют транспортно-экспедиционные компании.

В настоящее время часть грузоперевозчиков имеет свои автопарки, другая часть это ИП, имеющие от 1 до 5 машин.

У частных есть неоспоримое преимущество - их не интересует ставка налога на добавленную стоимость, поскольку они его не платят. С другой стороны, это нередко является и недостатком, поскольку основные клиенты как раз являются плательщиками НДС [4].

Данную проблему помогают разрешить посредники в сфере грузоперевозок, так называемые ТЭК. Транспортно-экспедиционная компания (ТЭК) - компания, занимающаяся организацией перевозок грузов от грузоотправителя (клиента) к грузополучателю [6]. Такие компании не

имеют собственного автомобильного парка и чаще всего располагают небольшим штатом сотрудников.

Клиентами данных компаний являются, как правило, юридические лица, а именно предприятия малого и среднего бизнеса, а также крупные компании, которым необходимы грузоперевозки. На успех деятельности таких компаний оказывает влияние эффективное взаимодействия со стейкхолдерами.

Последние десятилетия в научной среде идет активная разработка проблематики, связанной с построением взаимоотношений со стейкхолдерами. Родоначальником теории стейкхолдеров был Р. Е. Фримен. В дальнейшем теория стейкхолдеров разрабатывалась большим числом исследователей, такими как: Г. Л. Багиев, А. А. Горбунов, А. Т. Зуб, Г. Б. Клейнер, Э. М. Короткое, Р. В. Моргунова, С. А. Попов, З. П. Румянцева, Л.Л. Фомина, С. Д. Фурта, и др.

В настоящее время понятие «стейкхолдер» трактуется по-разному. Однако наиболее точное определение, на наш взгляд, дает А. А. Гугля. По его мнению, под стейкхолдерами понимаются «любые лица, которые могут влиять на деятельность организации или сами могут оказаться под ее влиянием» [3]. На рисунке 1 схематично представлены все возможные стейкхолдеры организации.

В научной литературе, а также отчетности российских компаний термин стейкхолдеры используется как синоним со словами «заинтересованные стороны», «заинтересованные группы», «заинтересованные лица».

Построение взаимоотношений со стейкхолдерами является важным условием успешной работы предприятия. Можно выделить следующие этапы построения взаимоотношений со стейкхолдерами (рис. 2).



Рисунок 1 - Стейкхолдеры организации

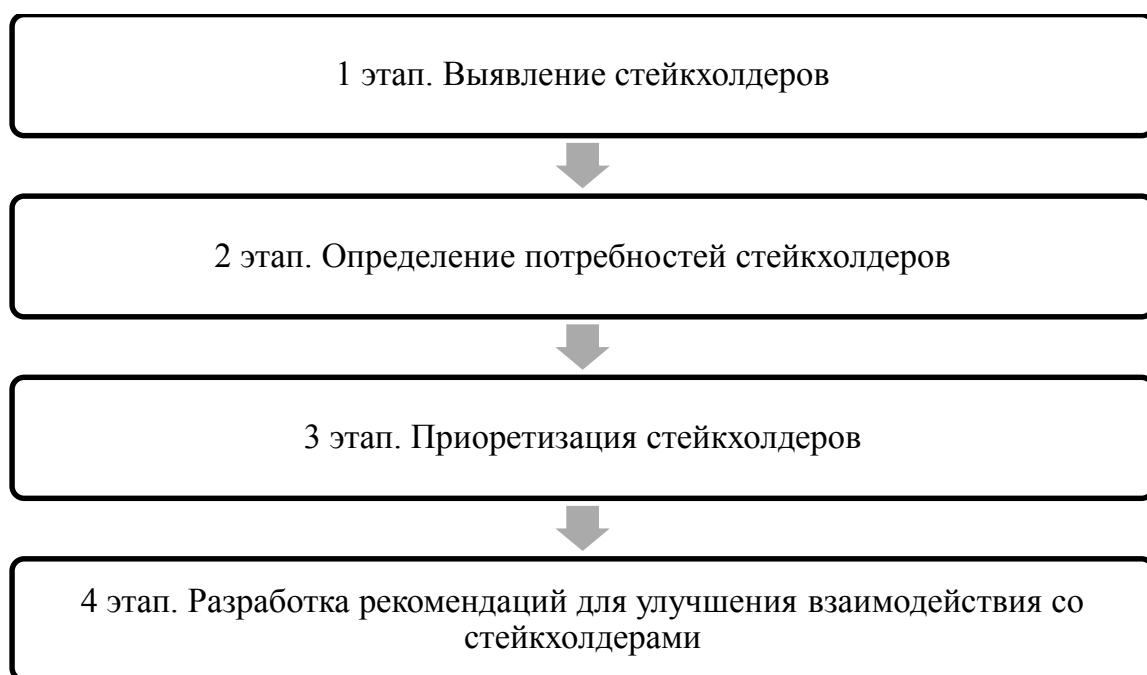


Рисунок 2 - Этапы построения взаимоотношений со стейкхолдерами организации

Примечание: составлено авторами

На первом этапе необходимо составить список заинтересованных групп, которые могут влиять на организацию или на которых может воздействовать организация. Для транспортно-экспедиционных компаний это будут следующие группы: государственные органы, СМИ, потенциальные клиенты, заказчики, перевозчики, директор компании, логисты, бухгалтер.

Вторым этапом будет определение требований и интересов стейкхолдеров, которые представлены в таблице 1.

После того, как были выявлены требования и интересы каждой из групп заинтересованных сторон необходимо их классифицировать. Существуют различные способы для проведения классификации стейкхолдеров. Наиболее популярным является использование двумерных матричных моделей. Оси матрицы должны соответствовать определенным критериям. Ученые используют такие критерии как: «Полномочия + Власть / Вовлечённость», «Интерес / Уровень влияния» «Полномочия + Власть / Интерес» и др. Для классификации выделенных нами стейкхолдеров воспользуемся моделью используемой банком Millennium bank [1]. Горизонтальная ось матрицы будет соответствовать критерию «Влияние организации на стейкхолдеров», а вертикальная критерию «Влияние стейкхолдеров на организацию» (рисунок 3).

Распределив стейкхолдеров по матрице, мы получили пять заинтересованных групп, имеющие наибольшее влияние на организацию и в то же время находящиеся в определенной зависимости от нее. Именно на данных стейкхолдеров необходимо обратить пристальное внимание,

поэтому на четвертом этапе построения взаимоотношений с заинтересованными сторонами нами предложены рекомендации по их улучшению.

Таблица 1. Группы, требования и интересы стейкхолдеров ТЭК.

Стейкхолдеры	Требования и интересы
Заказчики	Приемлемая оплата за перевозку груза Надежность ТЭК (в том числе надежность водителя) Вежливое обслуживание Подходящий транспорт под условия перевозки
Перевозчики	Своевременная оплата за перевозку Достойная ставка перевоза Быстрая загрузка и выгрузка товара Вежливое обслуживание
Потенциальные клиенты	Не имеют требований и интересов относительно компании
СМИ	Достоверная и открытая информация
Государственные органы	Соблюдение законов Уплата налогов
Директор компании	Рост чистой прибыли Хорошая репутация организации Увеличение оборота компании
Логисты	Высокодоходные заказчики Возрастание количество перевозок Высокая заработная плата Благоприятная атмосфера в коллективе Качественное оборудование для работы (техническая оснащенность)
Бухгалтер	Высокая заработная плата Благоприятная атмосфера в коллективе Выстроенная система документооборота

Примечание: составлено авторами

Как мы выяснили на втором этапе исследования, для логистов большое значение имеет увеличение количества перевозок, так как заработная плата в компаниях часто зависит от величины проведенных сделок. В связи с этим работники компании должны быть обеспечены качественно обустроенным местом работы. У них должны быть отдельные кабинки для ведения переговоров с заказчиками, высокоскоростной интернет, качественные средства связи с хорошим тарифом от оператора сотовой связи.

Руководителю компании необходимо привлекать сотрудников на курсы по улучшению навыков коммуникации. Логистам данные знания необходимы для правильного ведения диалога с заказчиками и перевозчиками, так как их работа предполагает наличие большого числа переговоров.

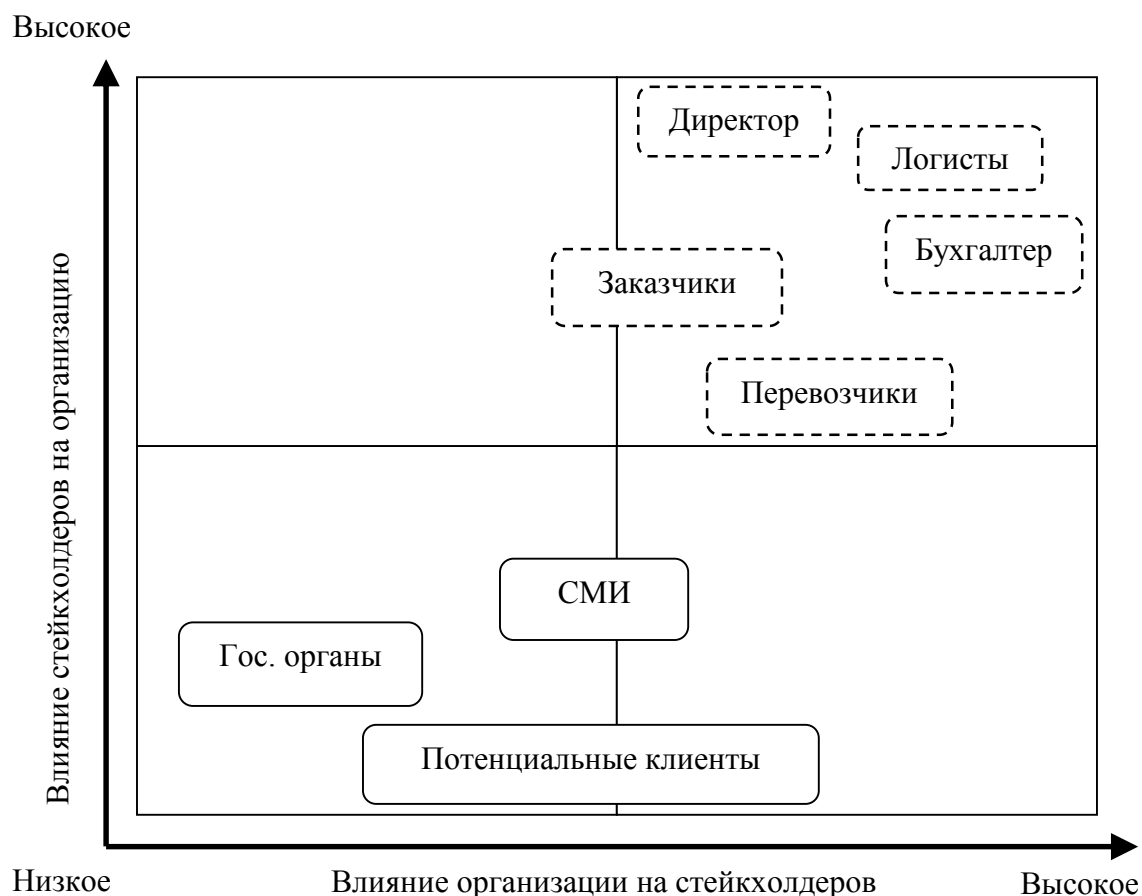


Рисунок 3 – Матрица классификации стейкхолдеров ТЭК
(Примечание: составлено авторами)

Бухгалтер. Данный стейкхолдер - значимое лицо компании. Он должен грамотно вести финансовую отчетность, поэтому необходимо привлекать высококвалифицированных специалистов, желательно с опытом работы. Небольшим транспортным компаниям следует отказаться от практики совмещений должности директора и бухгалтера в одном лице, так как ведение финансовой документации требует больших временных затрат.

Заказчик. Компании, занимающиеся экспедиторской деятельностью, при работе с заказчиком должны стремиться к выстраиванию долгосрочных взаимовыгодных отношений. В ходе анализа было выявлено, что для заказчиков важную роль играет надежность транспортной компании. Поэтому компании необходимо иметь хорошую репутацию на рынке для успешной работы.

В настоящее время многие транспортные компании используют широкую базу грузов и машин, обновляемую в интернете, - АвтоТрансИнфо [4]. Данный сайт позволяет заказчику просматривать информацию о надежности транспортной компании, зарегистрированной на сайте. В случае наличия большого количества упоминаний о компании на форуме «Недобросовестные партнеры», ее статистика будет выглядеть

неблагоприятно. На рисунке 4 представлен пример такой компании. Очевидно, что ее деятельность будет затруднена в связи с низкой репутацией, которая как мы уже сказали, является очень важной для заказчика.

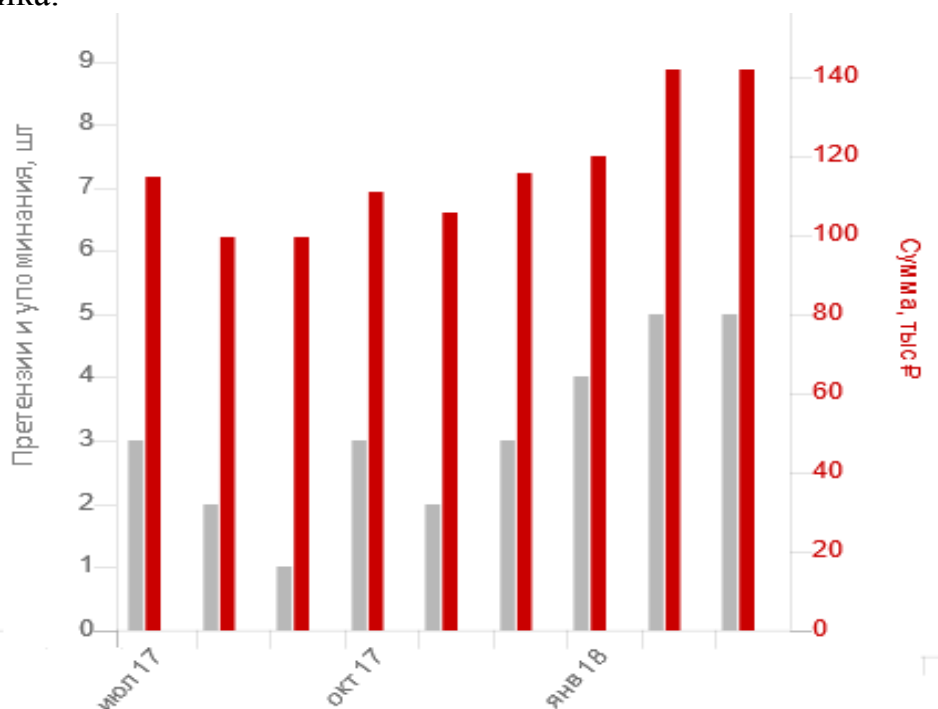


Рисунок 4 – Пример формы графика статистики компании при ее частом упоминании на форуме «Недобросовестные партнеры»

Перевозчики. Для данной группы стейкхолдеров большое значение имеет получение своевременной оплаты за перевозку. Однако на практике часто случается, что заказчик переводит плату за транспортировку груза позднее, чем необходимо рассчитаться с перевозчиком. В связи с этим в компании должен обязательно присутствовать запас денежных средств для расчетов с перевозчиком. Не выплаченное вовремя денежное вознаграждение может обернуться для компании потерей репутации на рынке грузоперевозок и как следствие ухудшением ее финансового состояния.

Выстраивая долгосрочные и надежные взаимоотношения со стейкхолдерами, транспортная компания способна сохранять свою конкурентоспособность на российском рынке грузоперевозок.

При использовании технологий, предложенных в данной статье, компания может построить качественные, налаженные связи со своими заинтересованными сторонами. Это в свою очередь приведет к обеспечению стабильности работы ТЭК и повышению уровня ее доходов. Поэтому данная тема подлежит всестороннему и глубокому изучению, как среди научных кругов, так и среди руководителей таких организаций.

Литература

1. Bank's Stakeholders. Millennium bank. [Электронный ресурс]. - URL:http://raportcsr.bankmillennium.pl/sites/millennium14csr/files/banks_stakeholders.pdf (дата обращения 07.03.2018 г.)
2. ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности» от 30.06.2003 № 87 - ФЗ (ред. от 06.07.2016). [Электронный ресурс]. - URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43006/ (дата обращения 07.03.2018 г.)
3. Гугля, А. А. Стейкхолдерский подход к обеспечению устойчивого развития бизнеса // Вестник НГИЭИ. 2015. №3 (46). [Электронный ресурс]. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/steykholderskiy-podhod-k-obespecheniyu-ustoychivogo-razvitiya-biznesa> (дата обращения: 08.03.2018 г.).
4. Система грузоперевозок «АвтоТрансИнфо» [Электронный ресурс]. - URL:<https://ati.su>. (дата обращения 07.03.2018 г.)
5. Транспортно-экспедиционная деятельность: учеб. пособие. Ч. I. – Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2016. – 87 с. [Электронный ресурс]. - URL:http://elar.usfeu.ru/bitstream/123456789/5695/1/Kovalev_1_16.pdf (дата обращения 07.03.2018 г.)
6. Транспортно-экспедиционная компания «Азимут плюс» [Электронный ресурс]. - URL: <http://xn----7sbveqewrfj9j.xn--p1ai/transportno-ekspedicionnaya-kompaniya.html> (дата обращения 07.03.2018 г.)

Гребенкина С. А., преподаватель кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
г. Москва, Россия

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье раскрываются понятие и преимущества цифровой экономики. Обозначены «барьеры» «цифровизации» российской экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, передовые технологии, цифровизация

В настоящее время все большую актуальность приобретает вопрос развития экономики нового технологического уклада – «цифровой экономики». В классическом понимании термин подразумевает экономику, основанную на цифровых технологиях. Как заявил в своем выступлении президент Российской Федерации В.В. Путин, «цифровая экономика» - это не отдельная отрасль, по сути, это уклад жизни, новая основа для развития системы государственного управления, экономики, бизнеса, социальной сферы, всего общества. Формирование цифровой

экономики - это вопрос национальной безопасности и независимости России, конкуренции отечественных компаний»⁴. Отмечается, что «цифровизация» экономики позволит выйти на новый уровень развития, благоприятствуя росту во всех сферах хозяйствования. Значимую роль при этом начинают играть электронные технологии и услуги, развитие которых способствует:

- сокращению времени и издержек транзакций;
- росту покупательной способности, поскольку цифровые платформы обуславливают высокую ценовую конкуренцию;
- более гибкому и эффективному взаимодействию производителей и покупателей, повышению доступности и качества работ и услуг;
- стимулированию к развитию передовых инноваций
- совершенствованию управления производством товаров и услуг на основе применения современных ИТ-технологий.

В связи с этим, конкурентные преимущества приобретают страны, обладающие передовыми технологическими разработками.

«Цифровизация» выступает одной из приоритетных направлений развития российской экономики. С этой целью реализуется программа развития нового типа экономики, направленная «на создание условий для развития общества знаний в Российской Федерации, повышение благосостояния и качества жизни граждан нашей страны путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных в цифровой экономике с использованием современных цифровых технологий, повышения степени информированности и цифровой грамотности, улучшения доступности и качества государственных услуг для граждан, а также безопасности как внутри страны, так и за ее пределами»⁵. Программа охватывает три уровня цифровой экономики:

- рынки и сферы деятельности, в которых осуществляется взаимодействие субъектов экономики;
- платформы и технологии, на базе которых формируются условия для функционирования рынков и отраслей экономики;
- среду, необходимую для развития технологий и эффективного взаимодействия субъектов экономики и включающую нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность [9].

В настоящее время наша страна демонстрирует сравнительно низкую долю цифровой экономики в общем объеме ВВП относительно развитых стран. Об этом свидетельствуют данные, представленные на рисунке 1.

⁴<http://tass.ru/ekonomika/4389411>

⁵Программа "Цифровая экономика Российской Федерации" [Электронный доступ]: "Цифровая экономика Российской Федерации"



Рисунок 1 - вклад цифровой экономики в ВВП отдельных стран в 2015 г. [12]

Среднегодовой темп роста «цифровизации» России за 2010–2016 гг. так же ниже, чем в странах-лидерах (4,8% против 6-9%). Отстающие показатели развития цифровой экономики России от лидирующих государств обусловлены недостаточной проработанностью нормативной базы и условий для ведения бизнеса, сравнительно низкой инновационной активностью российских предприятий. Более того, достижение лидерских позиций осложняется и тем, что технологическая база и цифровые рынки были созданы преимущественно за рубежом, где Россия изначально заняла место покупателя. В отличие от лидеров российская система управления «цифровизацией» все еще отличается стихийностью, отсутствием скоординированной программы действий со стороны государства, когда участники рынка самостоятельно развивают инновационную деятельность, что обуславливает несистемность инициатив.

Напомним, что программа «Цифровая экономика Российской Федерации» утверждена лишь недавно (28.07.2017 г.), тогда как подобные программы развитых стран были оформлены значительно раньше.

Стоит также отметить, что большинство государств-лидеров имеют специально созданный орган - центральный комитет по цифровизации, задающий общий вектор развития.

Так, в Германии при парламенте функционирует профильный комитет, в состав которого входят представители различных министерств, отвечающий за разработку и реализацию основных принципов регулирования цифрового общества.

К примеру, в Саудовской Аравии план «цифровизации» государства был сформулирован в 2005 году по совместной инициативе короля и отдельных госструктур. С целью его реализации была создана организация Yesser, структура которой включает управляющего и наблюдательные комитеты, состоящие из членов министерств и специализированных комиссий. Для контроля за реализацией программы сформирован проектный офис, ответственный за координацию и обмен опытом между ведомствами.

В Австралии помимо единого централизованного органа при правительстве каждой территории (штата) введена должность директора по цифровизации (Chief Digital Officer — CDO), уполномоченного за реализацию центральной программы на вверенной ему территории. Наряду с этим, функционирует отдельный штаб CDO, который в рамках центральной программы цифровизации формирует и реализует свою собственную стратегию развития цифровой экономики.

В Китае, к слову, отсутствует единый орган, отвечающий за развитие «экономики новой эры», однако за каждым из четырех министерств, вовлеченных в развитие цифровой экономики (Национальная комиссия по развитию и реформам, Министерство промышленности и информационных технологий, Министерство науки и технологий, Министерство образования), закрепляется ответственность за реализацию профильной инициативы. Помимо этого, в случае необходимости, могут привлекаться дополнительные органы и ведомства. Функция межведомственной координации и сотрудничества возложена на группу по кибербезопасности и информатизации, напрямую подчиняющуюся Центральному комитету партии и возглавляемую Председателем КНР.

В Российской Федерации в рамках реализации недавно утвержденной программы развития цифровой экономики тоже создан специальный орган - автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика», в которую вошли Mail.Ru Group, «Яндекс», «МТС», Rambler & Co, «МегаФон», «Вымпелком», «Ростелеком», «Сбербанк», «1С», «Ростех», «Росатом», «Почта России», «Сколково», «ВЭБ Инновации» и Агентство стратегических инициатив [13], определены целевые ориентиры, что свидетельствует о переходе цифровой экономики на новый уровень.

Несмотря на то, что последние статистические данные не позволяют в полной мере судить об эффективности разработанных и реализуемых инициатив, полагается, что к 2025 году объем цифровой экономики вырастет втрое до 9,6 трлн. руб. Уже сейчас можно отметить некоторые положительные моменты.

По данным исследований Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), в настоящий момент в интернет-отрасли занято около 2,3 млн. чел. В то же время аудитория Рунета составляет уже порядка 90 млн. чел., что соответствует примерно 71 % населения РФ.

Помимо прочего, были созданы крупные цифровые компании, некоторые из которых смогли выйти на международный уровень, среди них: банк «Тинькофф Банк» - первый банк в России, не имеющий отделений, осуществляющий все транзакции посредством мобильного телефона или интернета; поисковая система и интернет-портал «Яндекс»; почтовый сервис Mail.ru; электронный сервис объявлений Avito; социальная сеть «ВКонтакте» и т.д. Реализуются крупные цифровые инфраструктурные проекты, такие как единая информационная система в сфере закупок, портал государственных услуг, единая медицинская информационно-аналитическая система (ЕМИАС), портал «Активный гражданин» и т.д.

Стоит отметить, что Россия обладает необходимым потенциалом для дальнейшего развития цифровой экономики: научно-интеллектуальной базой, хорошим уровнем среднего и высшего технического образования. Однако для достижения целевых ориентиров в области цифровизации особое внимание необходимо уделить финансированию прикладных исследований, цифровых проектов, освоению новых технологий, росту инновационной активности предприятий, дополнительному образованию и переподготовке сотрудников с учетом совершенствующихся технологий, возрастающей конкуренции и развития цифровой инфраструктуры.

В настоящее время львиная доля экспорта услуг Российской Федерации в сфере ИТ-технологий приходится не на лицензионное программное обеспечение, а на разработку отдельных решений для крупных зарубежных предприятий, которые, реализуя конечные продукты, получают наибольшую прибыль. Переход нашей страны на производство конечных продуктов с высокой добавленной стоимостью для экспорта позволит ускорить темпы роста цифровой экономики.

С развитием экономики нового технологического уклада информация и кадры становятся основной движущей силой. Заметим, что цифровая революция несет в себе ряд угроз. В частности, речь идет о кибербезопасности. По данным исследования РАЭК, количество кибератак увеличивается с каждым годом. Так за 2016 год порядка 30% компаний подверглось кибернападению. В этой связи, особое внимание уделяется обеспечению информационной безопасности, которая определяется компетентностью разработчиков и профильных специалистов, овладением ведущих практик безопасности, постоянным повышением уровня квалификации, адекватного изменяющимся типам информационных угроз. При этом также велика вероятность информационных угроз со стороны зарубежных стран, преследующих не только экономические, но и политические и иные цели.

На международном уровне решением видится коллективное заключение странами многосторонних соглашений по кибербезопасности о введении санкционной политики в отношении стран-нарушителей и стран, игнорирующих присоединение к соглашению. Важным аспектом снижения киберугроз для нашей страны со стороны иностранных

государств является активное импортозамещение: переход с зарубежного программного обеспечения на отечественное. Безусловно, в силу отставания России в сфере информационно-коммуникационных технологий полностью заменить импортные технологии собственным производством по всему спектру отраслей довольно сложно. Однако обеспечение национальной безопасности обуславливает необходимость перехода на отечественные разработки, в первую очередь, в системе государственных органов управления, где по-прежнему используются иностранные операционные системы.

В настоящее время реализуется пилотный проект Минкомсвязи перехода на отечественное программное обеспечение. Планируется, что доля российских операционных разработок в системе госорганов за 2017 год вырастет до 30%, а к 2020 г. - до 80%. Для территориальных государственных органов - до 20% в 2017 г., и до 80% к 2020 г. Вместе с тем, реализация программы демонстрирует низкие темпы. Так, только разработка и утверждение методических рекомендаций по переходу госорганов на отечественное программное обеспечение затянулась на полгода [15]. В этом случае важную роль начинает играть непрерывный контроль за реализацией программы, соблюдением установленных сроков, введение персональной ответственности исполнительных лиц.

Помимо угроз информационной безопасности развитие цифровой эры может повлечь рост преступной деятельности по отмыванию денежных средств посредством криптовалют, незаконной предпринимательской деятельности, уклонения от налогов. В этом случае акцент должен делаться на развитии системы идентификации пользователей, технических средств контроля, совершенствовании законодательной и организационной базы.

Подводя итоги вышесказанному, отметим, что развитие цифровой экономики является стратегически важным направлением экономического роста и национальной безопасности нашей страны.

Однако для достижения конкурентных преимуществ в этой сфере следует решить ряд задач. России необходимо достичь среднегодовых темпов роста цифровой экономики развитых стран, в связи с чем, значимость приобретают импортозамещение в сфере ИТ-технологий, переход от производства программного обеспечения на заказ к экспорту лицензионных продуктов, расширение доли на рынках стран-лидеров, что будет благоприятствовать ускорению развития цифровой экономики.

Помимо этого, высокую роль в реализации российского потенциала будет играть финансирование программ развития цифровой инфраструктуры, передовых технологий, совершенствование системы образования согласно меняющимся вызовам и угрозам, подготовка квалифицированных кадров, стимулирование к активизации использования инновационных цифровых технологий.

Литература

1. Ахундова С.А., Затулий А.И. Цифровая экономика: российский опыт/в сборнике: Перспективы развития информационных систем и технологий на Дальнем Востоке материалы городской научно-исследовательской конференции студентов и школьников. Хабаровская государственная академия экономики и права. 2015. С. 108-114.
2. Бойко И.П., Евневич М.А., Колышкин А.В. Экономика предприятия в цифровую эпоху/Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 7. С. 1127-1136.
3. Борзунов А. А. Развитие человеческих ресурсов как ключевой фактор обеспечения экономической безопасности компании в условиях цифровой экономики//Проблемы современной экономики: материалы VI Междунар. науч. конф.— Самара: «АСГАРД», 2017. — С. 94-97.
4. Глазьев С. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? - М.: Книжный мир, 2017- 640 С.
5. Кулик А.М., Коряков Д.П., Рожанская А.Г. Цифровая экономика как экономика нового технологического поколения/сборник: Научно-технический прогресс как фактор развития современной цивилизации - 2017. - С. 61-64.
6. Соколова М.Е. Импортозамещение и цифровая экономика: уравнение со многими неизвестными/Интеллектуальный капитал. 2016. № 2 (4). С. 10-14.
7. Харченко А.А., Конюхов В.Ю. Цифровая экономика как экономика будущего// Молодежный вестник ИрГТУ. 2017.-№ 3 (27). - С. 17.
8. Через цифровое наследие в «умную экономику»/Университетская книга. 2017. № 9. С. 71-75.
9. Программа "Цифровая экономика Российской Федерации" [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/2369d7266adb33244e178738f67f181600cac9f2/
10. ФБА «Экономика сегодня» Новости экономики [Электронный ресурс]. - <https://rueconomics.ru>
11. Экономика - РИА Новости [Электронный ресурс]. - <https://ria.ru/economy>
12. BCG – Global Management Consulting [Электронный ресурс]. - <https://www.bcg.com>
13. «Россия онлайн? Догнать нельзя отстать» [Электронный ресурс]. - URL: image-src.bcg.com/Images/Russia-Online_tcm27-178074.pdf
14. Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК) [Электронный ресурс]. - URL: <http://raec.ru>
15. TAdviser - портал выбора технологий и поставщиков [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.tadviser.ru/>
16. Путин: формирование цифровой экономики - вопрос национальной безопасности РФ [Электронный ресурс]. - URL: <http://tass.ru/ekonomika/4389411>

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются сущность и особенности управления финансовыми рисками в РФ, приведены методы минимизации рисков. Выделены особенности управления рисками в России, анализируется современное состояние экономических интересов России.

Ключевые слова: финансовые риски, экономическая безопасность, управление рисками, минимизация, рынок ценных бумаг.

Начало двадцать первого века стало временем перемен, нововведений и прогресса во всех отраслях жизни человека. Трансформация макроэкономических условий, обусловленная финансовой глобализацией, породила для России новые вызовы и угрозы, что обусловило необходимость результативного реагирования. Реализованная в России либерализация валютного регулирования и контроля привела к существенно большей мобильности зарубежного капитала на отечественные рынки, что, в свою очередь, усилило незащищенность вовлеченных в данные процессы участников рынка и способствовало росту финансовых рисков. Традиционно к финансовым рискам относят инвестиционные, валютные, процентные, инфляционные, риски ликвидности и т.д. Финансовые риски проявляются во время управления финансовыми потоками субъекта и характеризует финансовую потерю ресурсов. Поскольку избежать рисков невозможно, то ими необходимо управлять, не забывая о том, что все риски взаимосвязаны и их уровень циклично изменяется из-за динамики окружения. В этом случае важную роль начинает играть постоянный мониторинг и оценка возможных потерь по отдельным операциям, клиентам, подразделениям и направлениям деятельности, а также интегральная оценка совокупного риска компании. В современной России управление финансовыми рисками находится еще на стадии становления. Однако финансовый риск все чаще рассматривается именно как процесс, которым можно и нужно управлять. Важно действовать рационально и отличать риски, поддающиеся влиянию от тех, которые не поддаются коррекции. Реальный риск следует подвергнуть анализу, определить его характеристики, значимость, возможные последствия и способы предотвращения.

Главной причиной возникновения финансовых рисков является неопределённость. Все рискованные ситуации сопровождаются следующими условиями, которые связаны со статистическими процессами:

неопределённость, наличие альтернативных решений, возможность качественно и количественно оценить возможность наступления определённого события. К главным внутренним факторам, характеризующим финансовые риски, принято относить устойчивость сегментов и всего финансового рынка, стабильность его участников, финансовых посредников, вовлечённость рыночных агентов в разнообразные операции. Конъюнктура и волатильность главных показателей рынка оказывают влияние на увеличение рыночных рисков.

Оценка рисков происходит на основе трёх подходов: качественный, количественный и комплексный анализ.

Качественный анализ рекомендуется проводить на основании аналогичных ситуаций с использованием статистических данных. Подход требует высокого уровня подготовки аналитика, который на основании этих сведений обозначит виды рисков, их уровни, а также определит потенциальные области прибыльных операций. Кроме аналитика следует привлекать экспертов отрасли и мнения других экспертов, которые обладают достаточной практикой в решении подобных задач. Такой подход позволит наиболее полно составить карту рисков, в рамках которой можно будет выстроить стратегию дальнейшей работы.

С помощью количественного анализа рассчитываются возможные убытки при неблагоприятном исходе рискованных событий. Для них используются статистические данные — на основе подобных ситуаций. Данные обрабатываются математическими методами. Модели Альтмана, Таффлера, Лиса — для оценки кредитных рисков. Сравнение коэффициентов ликвидности — для оценки рисков ликвидности, методы VaR (Value at Risk) и Shortfall (Shortfall at Risk) — для оценки рыночных рисков.

Комплексный анализ, как следует из названия, предполагает совмещение качественной и количественной оценки финансовых рисков, его итогом является определение области риска при финансовой деятельности.

Это следующие области:

- безрисковая с получением расчетной прибыли;
- минимальный риск с потерей части расчетной прибыли;
- повышенный риск с покрытием расходов или минимальной прибылью;
- критический риск с потерей прибыли и оборотных средств, приобретением долгов;
- катастрофический риск с банкротством предприятия.

Исследование динамики финансовых рисков на отечественном рынке говорит об изменении под воздействием макроэкономических обстоятельств степени риска в рыночных операциях между участниками рынка (рисунок 1).

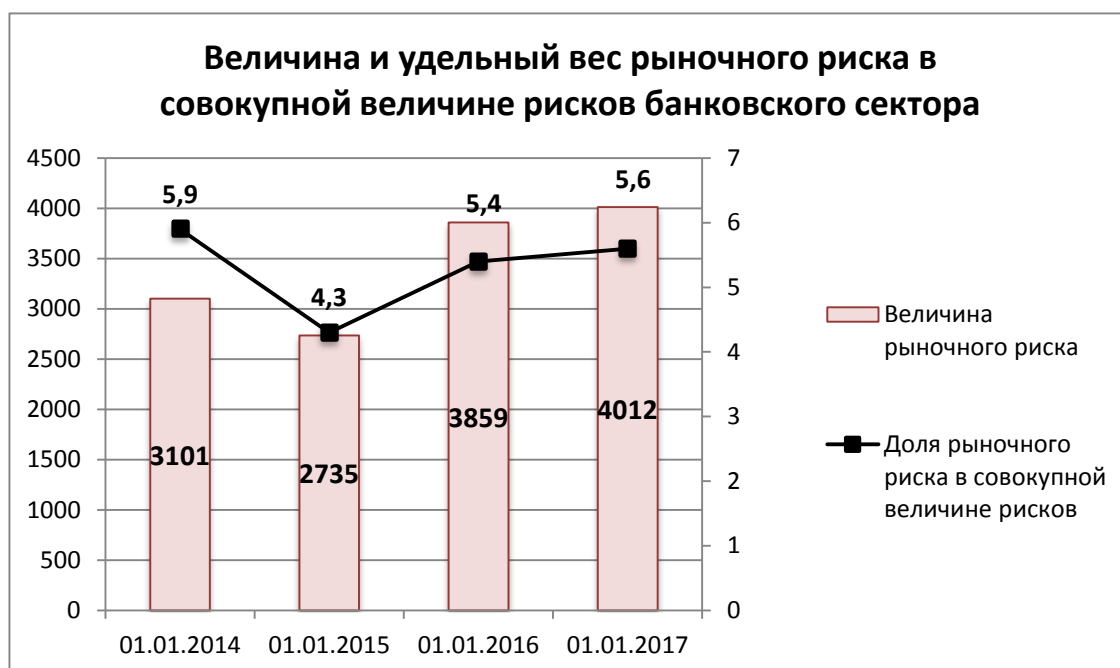


Рисунок 1 - Величина и удельный вес рыночного риска в совокупной величине рисков банковского сектора

В анализе Банка России говорится, что за 2016 год величина рыночного риска банковского сектора выросла на 4%, до 4 трлн. рублей на 01.01.2017, а его доля в совокупной величине рисков банковского сектора – с 5,4 до 5,6%. Это произошло из-за роста вложений кредитных организаций в ценные бумаги.

Чтобы определить возможность развития управлениями рисками в России рассмотрим категории участников российского финансового рынка:

1. Крупные профессиональные участники рынка ценных бумаг (инвестиционные банки и компании, имеющие признанную репутацию на мировом и российском финансовых рынках).
2. Средние и мелкие профессиональные участники российского рынка ценных бумаг.
3. Финансовые институты, не являющиеся профессиональными участниками рынка ценных бумаг, но проводящие постоянное размещение активов в рамках основной деятельности (пенсионные фонды, страховые компании).
4. Корпорации и частные лица, работающие на рынке ценных бумаг через посредников.
5. Торговые площадки.
6. Регулирующие органы.

Крупным профессиональным участникам рынка ценных бумаг и регулирующим органам нужно создавать собственную инфраструктуру управления рисками. Для остальных категорий, создание инфраструктуры управления рисками является абсолютно нерентабельным. Им необходимо пользоваться услугами сторонних консультантов.

Необходимо особенно подчеркнуть роль сторонних консультантов в инфраструктуре управления рисками. Связь с консалтинговой командой предоставляет участнику рынка ряд привилегий:

- нет необходимости увеличивать штат организации;
- снижение затрат на дополнительный персонал;
- независимость оценки сторонних консультантов;
- сокращение временных затрат на внедрение новых инвестиционных продуктов.

На мировом финансовом рынке имеется огромное число фирм, которые занимаются предоставлением услуг в сфере корпоративного управления рисками (Risk Metrics, EgarTechnology, BCG и т.д.). В данных компаниях предоставляются различные разработки по управлению рисками как методологические, так и готовые программные решения.

На сегодняшний день в РФ рынок консультантов по управлению рисками является фактически незаполненным. Те услуги, которые предоставляют зарубежные компании, чаще всего слишком дорогие для участников российского рынка ценных бумаг. А в России пока что не имеется серьезных продуктов по управлению рисками.

Ещё одна важная проблема – это практически полное отсутствие базовых рекомендаций и нормативных документов, которые бы регламентировали управление рисками, предлагаемых регулируемыми органами на российском рынке. Для этого нужно провести комплекс мероприятий по улучшению политики управления рисками организаций, таких как Министерство финансов, ЦБР и ФСФР России.

Для того чтобы в РФ развивалась система управления рисками необходимо:

1. Создать соответствующие законодательные и нормативные базы, которые будут являться адекватным источником для получения информации в данной отрасли;
2. Необходимо развивать инфраструктуру управления финансовыми рисками, которая будет затрагивать рынок ценных бумаг.

На сегодняшний день в России на рынке ценных бумаг стали более актуальными вопросы управления рисками. Стали создаваться ассоциации профессионалов данной отрасли. Для них проходят лекции, консультации и проводится аттестация по международным стандартам. Так что есть надежда, что в ближайшее время область управления рисками в России будет отвечать самым жестким мировым стандартам в данной сфере.

В заключении хочется заметить, что финансовый риск - это не критическое непредотвратимое явление, а в основной массе ситуации это контролируемый процесс. Во всех финансовых операциях присутствует риск и полностью избежать его невозможно. Однако можно минимизировать. Для этого необходимо составлять прогнозы и своевременно реагировать на возможное образование риска. Важное место должно отводиться построению системы управления рисками с развитой

организационной и информационно-технологической инфраструктурой, которая будет позволять контролировать риски на всех уровнях.

Литература

1. Бадалова, А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: Учебное пособие / А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев. - М.: Вузовская книга, 2015. - 234 с.
2. Балдин, К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. - 420 с.
3. Емельянов, С.В. Труды ИСА РАН: Системы управления и моделирование. Динамические системы. Управление рисками и безопасностью. Методы и модели в экономике. Прикладные а / С.В. Емельянов. - М.: Красанд, 2014. - 124 с.
4. Ковалёв, П.П. Банковский риск-менеджмент // П.П. Ковалёв. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 320 с.
5. Мамаева, Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 256 с.
6. Пименов Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности. М.: Юрайт, 2016. - 413 с.
7. Тепман, Л.Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: Учебное пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2014. - 295 с.
8. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: Учебное пособие / В.Н. Уродовских.. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 168 с.
9. Ширяев, В.И. Модели финансовых рынков: Оптимальные портфели, управление финансами и рисками / В.И. Ширяев. - М.: КД Либроком, 2015. - 216 с.

Дворядкина Е. Б., д.э.н., профессор, проректор по научной работе,
профессор кафедры «Региональной, муниципальной экономики и управления»
Кайбичева Е. И., к.э.н., главный специалист УНИР,
ассистент кафедры «Региональной, муниципальной экономики и управления»
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Россия

НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ГОРОДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ⁶

Аннотация: в статье охарактеризованы современные условия развития финансовых отношений, обозначенные в перспективных

⁶ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00789А «Разработка методического инструментария исследования экономики нового индустриального города в условиях трансформации пространственной организации экономической деятельности»

документах федерального уровня, и обоснована их значимость для процессов развития новых индустриальных городов.

Ключевые слова: новый индустриальный город, финансы, местный бюджет.

Роль российских городов в экономической и общественной жизни страны и регионов достаточно весома. Для регионов, основу экономики которых составляет промышленное производство, особое значение имеют процессы развития городов соответствующей специализации. В современных условиях, характеризующихся процессами глобализации, индустриализации, развития цифровой экономики, формирования постиндустриального общества правомерно поставить вопрос о новых индустриальных городах.

Новый индустриальный город как формирующийся тип городов пока не получил широкого распространения в научной литературе. В основном внимание исследователей сконцентрировано на изучении глобальных, мировых, монопрофильных и иных, уже ставших традиционными, типов городов. Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что требуется глубокая теоретическая проработка понятия «новый индустриальный город» и его обоснование в поле региональной науки и градостроения.

Авторы полагают, что новый индустриальный город можно охарактеризовать как особый функциональный тип постиндустриального города, экономика которого базируется на сочетании различных видов экономической деятельности при сохранении (или доминировании) и развитии промышленного производства (в том числе пятого и шестого технологического укладов) на основе принципов новой индустриализации. К новым индустриальным городам в рамках настоящего исследования отнесем крупные и крупнейшие города, концентрирующие промышленное производство и выступающие пространством для осуществления новой индустриализации.

Развитие новых индустриальных городов проходит в условиях, формирующихся на глобальном уровне (мировая экономика), на макроуровне (национальная экономика), на мезоуровне (региональная экономика), а также на локальном уровне (муниципальная экономика). Данные условия образуются в различных сферах общественной жизни, среди которых в самом обобщенном виде следует выделить экономические, финансовые, организационные, социально-демографические, общественно-политические, экологические и т.д. Особое место в данном перечне занимают условия, формирующиеся в сфере финансовых отношений, и охватывающие бюджетные, налоговые, денежно-кредитные отношения, влияющие на финансовое состояние органов власти и управления, хозяйствующих субъектов, населения, и, соответственно, на развитие нового индустриального города в целом.

Остановимся на характеристике условий финансовых отношений, обозначенных в Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019-2020 гг. [1], и имеющих, по нашему мнению, прямое влияние на развитие новых индустриальных городов как муниципальных образований.

Во-первых, наличие внутренних структурных проблем в национальной экономике и наличие внутренних условий, препятствующих экономическому росту на макроуровне, а, следовательно, и на уровне региональных и муниципальных экономик, в качестве которых определены сложная демографическая ситуация, низкий уровень и качество инвестиций.

Во-вторых, внешние для новых индустриальных городов условия в сфере финансовых отношений предусматривают продолжение программы финансовой консолидации, предполагающей неповышение уровня налоговой нагрузки для добросовестных налогоплательщиков (принцип фискальной нейтральности), увеличение отдачи от государственных активов и повышение эффективности бюджетных расходов.

В-третьих, к числу новых условий в сфере финансовых отношений относится инвентаризация и систематизация в едином документе всех льгот и освобождений, выделение в их структуре налоговых и неналоговых расходов, оценке их объема, такая деятельность уже осуществлена Министерством финансов РФ. Предполагается решение следующей задачи – внедрение концепции налоговых и неналоговых расходов в бюджетный процесс. Для создания прогрессивных финансовых условий развития индустриальных городов необходима оценка эффективности применения существующих налоговых льгот, а также разработка методических подходов, позволяющих оценить целесообразность применения конкретных налоговых льгот для местных бюджетов.

В-четвертых, условия в сфере межбюджетных отношений, предполагающие в среднесрочном периоде продолжение решения задачи по содействию сбалансированности местных бюджетов, а также создание предсказуемых, прозрачных и комфортных условий предоставления финансовой помощи. Кроме того, отмечается необходимость реализации мер по снижению регулирования налоговых доходов, составляющих основу региональных и местных бюджетов.

В-пятых, будут предусмотрены возможности передачи на местный уровень отдельных видов неналоговых доходов, выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований и взимания «отрицательных» трансфертов с учетом отдельных неналоговых доходов, заключения соглашений о предоставлении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов с обязательствами по достижению показателей социально-экономического развития и мерами ответственности за нарушение этих обязательств. Предлагается

установление «горизонтальных субсидий» из региональных бюджетов другим региональным бюджетам, из муниципальных бюджетов другим муниципальным бюджетам.

В-шестых, в данном документе определены перспективы развития таможенно-тарифной политики, однако для более полного их учета в качестве макроусловий для развития новых индустриальных городов требуется их обоснование в целях обеспечения сбалансированности экспортно-импортных операций и развития внутреннего производства и рынка. Между тем, новые индустриальные города являются активными участниками внешнеэкономической деятельности, и данные условия для них чрезвычайно актуальны.

Современные условия развития финансовых отношений, а также их фиксация в документах перспективного планирования на различных уровнях следует учитывать как при оценке тенденций развития экономики новых индустриальных городов, так и в процессах пространственного развития регионов.

Литература

1. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019-2020 гг.: Проект [Электронный ресурс]. - URL: официальный сайт Министерства финансов РФ https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695

Джумаев А. А., магистрант 1 курса,
Робертс М.В., к.п.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

БИЗНЕС СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ «CASIATIRE» (ВЬЕТНАМ)

Аннотация: в статье представлен бизнес план для создания министерской принадлежностями компании во Вьетнаме на основе P.E.S.T.E.L.-и SWOT-анализа.

Ключевые слова: P.E.S.T.E.L.-анализ, SWOT-анализ, стратегия, финансовый план.

Dzhumaev Akhliddin A., the 1-st year master degree student,
Marina V. Roberts, PhD, Associate Professor,
Vladimir State University,
Vladimir, Russia

BUSINESS STRATEGY OF CASIA TIRE COMPANY (VIETNAM)

Abstract: the article presents the business plan for the establishment of the Casia Tire Company in Vietnam based on P.E.S.T.E.L. and SWOT analysis.

Keywords: P.E.S.T.E.L, SWOT analysis, strategy, financial plan.

Strategic plan. Casia Tire Company will manufacture, deal as a wholesaler, distribute and sell through its own retail store as well as through other retailers. Accepting the fact that Vietnam (LE THU, 2015) has the fastest growing middle-class, we will provide high quality and suitable cost to the budget of the middle class. Company's product should attract the attention of the Motorbike users with its price and uniqueness.

Casia will startup as 100% foreign owned company with no local partner. We will have all required certificates that will show and guarantee the quality and compliance with the international standards. We will have a website where we can sell online and create awareness. Revenues of the company will be generated from wholesale, retail store and services offered in the retail store.

Vision

- CASIA's vision is to make the tire no concern for vehicle owners by providing an outstanding product with high quality.

Mission

- Our mission is to deliver a unique product which is under continuous innovation and to take it up to low cost, just about perfect form.

Slogan: Airless, Worry Less!

Objectives

- Dominate market with airless tires till 2022
- Improve R&D department for more innovative products
- Customer oriented strategy & service
- Outmost use of Web and Technology

How will Casia operate?

The company may need to get a patent license from Tokyo-based Yokohama Rubber Co. because they've got the airless tire with a wheel for cars. We will take their innovation and apply it to motorbikes. Afterward, we will operate as follows:

R & D: We will develop the airless tire for motorbikes after testing in cold and hot weather and other conditions. R&D will be always active and working on new ways to improve the product. It will cost a lot to keep R&D active though after launch we expect more friends to realize the future success of the product and become our sponsors.

Wholesale: Wholesale store will be in the area of the factory. We will talk with retailers straight after the product is developed. Retailers will be able to order their products through the website. If we can clearly outline the products advantages we may not need to discount to retailers.

Retail: Retail store will be in Ho Chi Minh City. We will offer customers "full refund with no question asked" if they return within specified days. And employees in a retail store will be chosen after thorough consideration to amaze the customer in that short time with their service.

Culture: It will be important to meet their specific needs and desired styles. To not experience any kind of problems with local people, the

cooperators will be our friends and people to whom we trust and know. Eventually recruited expats will be chosen with top care.

Customers: We know that customers will be happy to review and post comments on purchased products if they experience a problem. Our website will offer them this opportunity. We will use comments and reviews to improve our product. Some chosen customers will join the meeting of R&D to help with styles and desires of all customers. We will have short surveys as well to get suggestions from other customers which they can submit online. It will help to create brand loyalty.

Opportunity / Value Proposition

Benefits to Consumers

Our product is easily handled for following reasons:

No maintenance: Our product will not need any kind of fixing. No need to pump air, no need to plug or patch the tire.

No compromise: Without repairs and what ifs drivers can go to any place they want.

No downtime: In this day and age people are ready to sacrifice their sleep to do the job, thus saving time is important. Without flat tire, people will save a lot of time.

Benefits to Sponsors

Lower risk investment. Since it is a blue ocean strategy the risk is lower compared to traditional business entry. They need to be calm and wait until we built brand awareness.

Easy expanding: With the use of TPPA and AFTA company can do business without tariff and additional costs of shipping from one country to another. TPPA member countries are U.S., Japan, Australia, New Zealand, Singapore, Vietnam, Brunei, Canada, Chile, Mexico, Malaysia, and Peru. TPPA is promising because the member countries are developed countries where things are more expensive. As a low-cost manufacturer, it will be a success story to sell products in member countries of TPPA. (Kenneth, 2015)

Products Offered

There will be two kinds of tire available initially. They are:

Airless tire ground: It is going to be strong enough to go anywhere with ease. It will be suitable for all age groups with different sizes.

Airless tire sport: It is going to be specifically targeting youth by providing a stylish design and look. It will not be suitable for mountainous places.

Revenue Streams

Company will have three main streams of revenue:

Wholesale store: We will sell to other retailers from here and we may add services like shipping for free for a certain amount and up, and so that retailers will not need to have an excess amount of inventory we will provide “Just In Time – JIT” delivery which in return will help to create brand loyalty.

Retail Store: Retail store will be selling directly to customers thus we expect more profit margin since there is no middleman.

Value added services: Taking some customers into the decision-making process of the style and design, checking and maintaining tires during their service life (Michelin Corporation, n.d.). It will help us too because we will see how our tires do in action over a long period of time. Then we can ask them to leave tires to us at the end of service life.

P.E.S.T.E.L ANALYSIS

Political Factor

Being a single-party state, the Socialist Republic of Vietnam, along with China, Cuba, and Laos, which are the only country that has single-party socialist states, it is officially adopted communism. This Communist Party of Vietnam plays the main role in all organs of government, politics, and society (SJ, 2012). After wars against French colonialists and U.S imperialists Vietnam became isolated and they experience and economics crisis in 15 years. Vietnam was almost becoming of bankruptcy (SJ, 2012). To face with the vital question, the Vietnamese government launched the new reform policy called 'Doi Moi' means - Renovation, which is transforming the centrally planned economy into a 'market economy with socialist orientation' (Dang, 2008). By allowing private ownership and encouraging foreign investments, Vietnam has achieved significant economic growth, rapid poverty reduction, and improved human development. Due to the fact of the communists' monopoly on power still being firmly in place, government highly control many things but the good side is the political stability is rather high, and the situation is expected to remain not change over the upcoming few years. In January 2011, The 11th Congress of the Communist Party of Vietnam was held, in which tackling economics problem is the main problem of the party.

Economic Factor

The year of 2011 was important for the economy of Vietnam because this is the first year in the latest Social Economic Development Strategy, with the goal of becoming an industrialized and modern economy by 2020. This strategy goes on to identify the country's key priorities to meet this competitive target: stabilize the economy, build world-class infrastructure, create a skilled labor force, and strengthen market-based institutions. Vietnam is a highly populated developing country that has been transitioning from the unbending of a centrally planned economy since 1986. Vietnamese government have reaffirmed their commitment to economic modernization in recent years. Vietnam joined the World Trade Organization in January 2007, which has promoted more competitive and export-driven industries. Vietnam became an official negotiating partner in the Trans-Pacific Partnership trade agreement in 2010. Vietnam's agriculture's share of economic output has continued to decrease from about 25% in 2000 to less than 20% in 2013, meanwhile industry's share increased from 36% to more than 42% in the same period. Poverty has declined significantly, and Vietnam government is working to create jobs to meet the

challenge of a labor force that is growing by more than one million people every year. The global recession hurt Vietnam's export-oriented economy, with GDP in 2013 growing at 5%, the slowest rate of growth since 1999. In 2013, however, exports increased by more than 12%, year-on-year; several administrative actions brought the trade deficit back into balance. Between 2008 and 2011, Vietnam's managed currency, the dong, was decreased the value by 20%, but its value remained relatively stable in 2013. In February 2011, the government shifted from policies aimed at achieving a high rate of economic growth, which had stoked inflation, to those aimed at stabilizing the economy, through tighter monetary and fiscal control. Although Vietnam unveiled a broad, "three pillars" economic reform program in early 2012, proposing the restructuring of public investment, state-owned enterprises, and the banking sector, little perceptible progress has been made. Vietnam's economy continues to face challenges from an undercapitalized banking sector.

Social Factor

Viet Nam's population enjoys a relatively high standard of education. In fact, Confucian ethics has strongly influenced by Vietnamese's viewpoint of social values, and education has always been considered as one of the best values that a person should desire to achieve. The official figures point out that the literacy rate for the population aged 15 years and over increased by 3.7% (from 90.3% in 1999 to 94.2% in 2011). The female literacy rate increased 4.9%, while the male literacy rate increased 2.2%, significantly narrowing the literacy rate gap between men and women. Ha Noi, Hai Phong and Ho Chi Minh City are three provinces having the highest literacy rate (97.9%) while Lai Chau has the lowest (59.4%). This data shows that the literacy rate was not only increased quite rapidly but also express successes of Vietnam's gender equality work in the education sector.

Nowadays, education has been still considered as one of the most important issues that the country has to pay great attention. Recently, at the 11th Party Congress, the government is determined to develop a national education policy as one of the priorities of the country. With the estimated population of nearly 93.5 million people in July 2014, Vietnam is among the most inhabited nations in the world (CIA, 2014). The majority of the population is under the working age (15-65 years old), accounting for 62.6%. The median age is below 30 (around 50%), which indicates that Vietnam has a young population with a strong purchasing power. Among 54 various ethnic groups, Kinh (Vietnamese) people are dominant with 85.7 percent of the population. The official language is Vietnamese with English increasingly favored as a second language.

Technological Factor

When it comes to the technological aspect, Vietnam is a significantly developing country although it is far from moving into high-tech production. However, government do everything they can to boost technological improvement. For example, a number of expressways are built; the local transport networks are upgraded to meet the requirements of rural

industrialization and modernization. They are eventually connected to the national system to reinforce the goods circulation and speed up the economic development. Nowadays Vietnam also very focused on scientific and technological renovation to sharpen the competitive edge of local products. Furthermore, many local companies operating in the areas of biotechnology, information technology, new materials technology such as Nanotechnology, manufacturing technology, and automation will receive supports and assistances from the government.

Vietnam expects IT market to grow at a compound annual growth rate of 14.1% in 2017. However, Vietnam has a high rate of software piracy. But it deters to investment in intensive R&D area in Vietnam. This negative impact was brought about by the increased Internet and mobile penetration and more widely available broadband capacity. At the end of 2012, it was estimated that there were about 35 million users of Internet, making up 39.5% of the country's population. The proportion of mobile subscriptions was 134 million.

Environmental Factor

Vietnam is a long and narrow country, lying in the tropical zone. The eastern border consists of more than 3,000 km of coastline, facing the East Sea and the Pacific Ocean. To the North, Vietnam shares its border with China, while to the west, with Cambodia and Laos.

As consequences of urbanization, industrialization, and intensive farming, Vietnam's environment is affected negatively. At present, Vietnam is among five countries most affected by climate change (EnDev, 2014). The expected increase in the frequency of floods, typhoons and droughts is threatening thousands of coastal and farming communities' lives.

According to Data Monitor (2011), there is annual consistent increases of carbon dioxide (CO₂) emission, from 104.1 million tons in 2008 is increased to 108.3 million tons in 2009. Owing to the increasing reliance on fossil fuels, the CO₂ emissions are projected to increase at an annual rate of 8.5 percent and could reach 400 million tons by 2025. The government thus has had serial actions to confront with this situation, from environmental incentives to increased public awareness. Approved on November 29, 2005, by the National Assembly of the Socialist Republic of Vietnam, the law first defines environmental protection actions as those which encourage development, use of clean energy, renewable energy, GHG emission reduction, reduction of ozone layer destruction.

Legal Factor

Being a member of the World Trade Organization since 2007, Vietnam's government has made some significant changes to create a more comprehensive legal framework. Under the high demand for energy sufficiency for economic development and reduction of negative impacts on the ecological environment, the government has set renewable energy as a worthy field of investment.

In harm of the reforms to laws and regulations made to create a friendly business environment for overseas companies, but Vietnam is still ranked 99 out of 189 economies regarding ease of doing business. The main reason is the lack of clear legislation and proper legal framework for a market economy is considered as one of the main reasons. In addition, there are many corruptions in Vietnam that affect to domestic investor and also foreign investors too. However, government declare war to corruption in every stage of government. According to the Global Corruption Barometer, Vietnamese are less confident in their government's ability to stop corruption than in past years (Table 1).

Table 1. SWOT analysis

Strength • Labor cost is cheaper in Vietnam: unlike some companies we will hire less but we will use more money for training. • Rubber plants: main material is available in Vietnam • No local partner requirement: we will not be worried about trust issues; as a startup we need to trust each other to succeed. • Time efficient: no air pumping, patching, no flat tires	Weakness • First in Business: can anticipate possible problems but we don't know what might be a problem in motorbike airless tire business • Brand awareness: We are not known, it will take time and money to build brand awareness • R&D cost: It will cost a lot to develop airless tire for motorbikes
Opportunity • Motorbike is the main vehicle: stands out as number 4 after Indonesia • Currently no competitors • Blue Ocean Strategy	Threads • Potential market competition with Michelin, Hankook, Bridgestone, Yokohama • Only a startup: difficult to survive in the first years

MARKET ANALYSIS

Target Customer & Demographics

Our target customers are all motorbike users in Vietnam except very low class since they might prefer to buy used tires or a brand that is "Focused Low-Cost Provider" (Arbuckle, n.d.)

- Each year 3 million new motorbikes are registered
- In 2014 – 43 million motorbikes one in every two Vietnamese owns a motorbike (Indolino, 2016)
- 95% of registered vehicles are motorbikes (Feature: Vietnam, a home for motorbikes, 2014)
- Average salary is 150 \$ / month (Huynh, 2015)
- Important: Tire market is expected to reach 2.7 billion in 2020

Tire Market is favorable because every year the number of vehicles, both motorbike and car, are increasing. Another reason is international companies

invest in the automotive sector of Vietnam which means the number of vehicles in Vietnam are going to increase in the long run as well, especially cars. Thus, in the longterm, it is important to focus on cars.

Additionally, almost all countries in Southeast Asia are developing countries. In those countries, demand for vehicles is growing as the middle class grows. Rubber industry of Vietnam is another contributor which makes business startup favorable for us. (TUOI TRE NEWS, 2015)

Competition & Business Model

There is no competition since there is no straight competitor, therefore, we will start up with Blue Ocean Strategy. We are the first mover in this area; we are going to be the first producer of airless tires for motorbikes. Though it is difficult to say that our strategy will be Blue Ocean for a long period because the other companies which are working on airless tires for cars and trucks such as Michelin, Bridgestone, and Yokohama are in Vietnam and currently selling pneumatic (traditional air) tires.

For the reason mentioned above, we will use “Broad Differentiation Strategy” as our business model so that we can produce a competitive edge. For those big companies, it will be difficult to control all behaviors of personnel and quality of customer service however as we start small it will be easier to accomplish. Further, if we can set it into our organizational culture, all upcoming workers can easily follow and stick to those values.

FINANCIAL PLAN

For Airless tire Factory each member will provide \$200,000 and collect from our friends and relatives for remaining \$700,000.

Here are the equipment and machinery that we need:

8 Melting machine: \$3000 each.....	\$24,000
4 Material mixing machine: \$30,000 each.....	\$120,000
4 Rubber cutting Machine: \$50,000 each.....	\$200,000
4 Tire building machine: \$100,000 each.....	\$400,000
4 Tire forming machine: \$60,000 each.....	\$240,000
2 Tire X-ray testing machine: \$40,000 each.....	\$80,000
1 Boiler steel waste tire recycling machine: \$68000 each.....	\$136,000
Raw material cost.....	\$50,000
Utility Cost (monthly).....	\$10,000
Labor Cost (excluding R&D).....	\$8,500
Rent Cost (1 warehouse, factory, retail store).....	\$10,000
Research and development Cost.....	\$10,000
Web Development.....	\$7,000
4 small delivering trucks: \$1,000 (rent/monthly).....	\$4,000
Net Operating and Fixed Cost.....	\$1,299,500

We will begin our process with melting all the material together and then we will mix all of the material together. After that, we will cool the already mixed material and start cutting it into shape to build the tires. Next, we will shape the tire. Finally, we will finalize by curing that we will cool the tires again

and test the quality of the tires. If the tires have quality problem, we will send it back to the boiler steel waste tire recycling machine to use the material to produce the tires again. After we get our tires, we will send it to the storage room, later deliver it to the warehouse and distribute it to small businesses that sell our tires. In this process, we will not store the raw material like a large amount of rubber and the chemical for the production. We will only store material for long term production. We will only store the material we need for the 2 months production plans. Our operation of the production will spend 12 hours from Monday to Saturday except for holiday. The worker will divide into 3 work schedule that one group work between 7 am to 11 am, another group will work between 1 pm to 5 pm and the last group will work between 6 pm to 10 pm. The workers will be given a 2-time schedule to choose. For example, they can work in the morning and night schedule.

For Airless tire Factory each member will provide \$200,000 and collect from our friends and relatives for remaining \$700,000.

RISK MANAGEMENT

While starting new business entrepreneurs face two types of risks: Uncontrollable and Controllable risks. For starting airless tire factory we take into consideration these risks. For Airless Tire Factory uncontrollable risks are Political and Demand risks. According to The Global Economy Ranking Vietnam Political stability index 0.00. Political stability index weak -2.5 and strong 2.5 and Vietnam 0.00. Compare to Thailand and Cambodia Vietnam political stability index higher. The index above is compound other several indexes including the Economist Intelligence Unit, the World Economic Forum, and the Political Risk Services, among others. The underlying indexes reflect the likelihood of a disorderly transfer of government power, armed conflict, violent demonstrations, social unrest, international tensions, terrorism, as well as ethnic, religious or regional conflicts. Political rights index stated by Freedom house from 7(weak) to 1(strong), Vietnam Political rights is 7(weak). As a business starters, we cannot control political risks.

For Airless Tire Factory we use blue ocean strategy, where we avoid competitiveness. We can avoid competitiveness but we cannot avoid demand risk. Demand risk a risk that a demand forecast may not meet the actual consumer demand (business dictionary). It occurs when we forecast better result than the actual result. Demand risk depends on customer preference, in order to attract more customers, we will make better our service.

Our Airless Tire factory can come across with controllable risk, which we can minimize by better advertisement, better service, motivate labors and etc. these are some lists of controllable risks: System failure (technology), Staffing failure, Inventory Turnover, Financial Risk and Growth Risk. One of the main success in any starting business is brand awareness. We ignore competitiveness and focus on increasing number of customers. We increase the quality of our IT department, and we separate money for machinery maintenance. Our main objective is to produce high-quality products, in order to increase the number of

customers we make a video about our production process. In the beginning of our sales we sell cheaper to popular retail stores in Vietnam, and provide employee from our trainees. While starting a business in order to avoid money shortage for producing Airless Tire Factory, we make an agreement with a foreign bank for trade credit. Trade credit when our bank provides loan for our supplies, in order to decrease raw material shortage.

CONTINGENCY PLAN

For our contingency plan, we have plan B and C. For plan B we will enter to joint venture with YOKOHAMA Tire Factory in Vietnam. Joint Venture is a business arrangement in which two or more parties agree to pool their resources for the purpose of accomplishing a specific task (Investopedia). We will handle 70% of the company and give 30% to YOKOHAMA tire Factory. The reason why Yokohama because Yokohama almost 20 years producing and selling tires in Vietnam and has various product lines. For our plan C, we will enter to air tire and mass production with a middle price. 70% of Vietnam age between 15-65 years so most of Vietnam population own motorcycles, cars, and bicycle.

References

1. Arbuckle, D. (n.d.). Business Strategy: What Is the Chief Difference Between a Low-Cost Provider Strategy and a Focused Low-Cost Strategy? Retrieved from Hearst Newspapers Web site: <http://smallbusiness.chron.com/chief-difference-between-lowcost-provider-strategy-focused-lowcost-strategy-57401.html>
2. Competitiveness, G. M. (2010). International Marketing Environment. Global Marketing And Competitiveness, 3-5.
3. Control risk. (n.d.). Retrieved from Control Risks Group Holdings Ltd : <https://www.controlrisks.com>
4. Feature: Vietnam, a home for motorbikes. (2014, October 5). Retrieved from The Philippine star Web site: <http://www.philstar.com/world/2014/10/05/1376806/feature-vietnam-home-motorbikes>
5. Huynh, K. (2015, March 18). Quora: Average salary Vietnam:. Retrieved from Quora Website: <https://www.quora.com/What-is-the-average-salary-of-Vietnamese-workers>
6. Indolino, E. (2016, January 7). News: EASY RIDING – INVESTMENT OPPORTUNITIES IN VIETNAM’S MOTORCYCLE INDUSTRY. Retrieved from Dezan Shira & Associates Web Site: <http://www.vietnam-briefing.com/news/10687.html/>
7. Investopedia. (1999). Investopedia. Retrieved from <http://www.investopedia.com/>
8. Kenneth, K. (2015, November 7). Kenneth Kim: What the Trans-Pacific Partnership Means For Investing In Vietnam. Retrieved from Forbes LLC Web site: <http://www.forbes.com/sites/kennethkim/2015/11/07/what-the-trans-pacific-partnership-means-for-investing-in-vietnam/#647b46417733>

9. LE THU, H. (2015, April 30). World/ Commentary: Forty years on, a middle class emerges in Vietnam. Retrieved from THE JAPAN TIMES LTD Web site: <http://www.japantimes.co.jp/opinion/2015/04/30/commentary/world-commentary/forty-years-middle-class-emerges-vietnam/#.Vqnzh8j40fP>
10. MEDIA RELEASE: The 2009 Population and Housing Census. (2010, July 21). Retrieved from GENERAL STATISTICS OFFICE of VIET NAM: http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=599&ItemID=9788
11. Michelin Corporation. (n.d.). Value-Added Services: Our service offer. Retrieved from Michelin Web site: http://www.michelinearthmover.com/eng_ca/Welcome/Value-Added-Services
12. National Security Act. (1947). Central Intelligence Agency. Retrieved from <https://www.cia.gov>
13. News, B. (2014, January 7). Bloomberg News. Retrieved from Vietnam Raises Foreign Bank Ownership Caps to Aid System: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-01-07/vietnam-raises-foreign-bank-ownership-limits-to-bolster-system>
14. Online, M. R. (2014, 3). Vietnam Information Technology. Retrieved from Market Report Online: <http://www.marketreportsonline.com/303499.html>
15. theglobaleconomy. (2004). Neven Valley. Retrieved from <http://www.theglobaleconomy.com/>
16. TUOI TRE NEWS. (2015, 11 19). Business: Vietnam tire market to reach 2.7 billion by 2020. Retrieved from TUOI TRE NEWS Web site: <http://tuoitrenews.vn/business/31723/vietnam-tire-market-to-reach-27-billion-by-2020-report>
17. Vietnam - Language, Culture, Customs and Etiquette. (2014). Retrieved from Kwintessential: <http://www.kwintessential.co.uk/resources/global-etiquette/vietnam.html>

Дорошенко М. Н., к. т. н., доцент, доцент кафедры «Туризма и сервиса»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: в статье рассмотрена сравнительная характеристика методов финансово – экономической оценки инвестиционных проектов. Проекты дифференцированы на две группы: традиционные и современные, т. е. учитывающие фактор дисконтирования.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инвестор, инвестирование, дисконт, дисконтирование.

В настоящий момент времени, в период переходной экономической системы в России, особенную актуальность приобретают вопросы финансово – экономической оценки инвестиционных проектов.

Заказчики – инвесторы, менеджеры проектов еще до начала процесса инвестирования в проект, желают оценить его экономическую привлекательность, сопоставить выгоды и затраты на проект.

Какие методы может взять на вооружение инвестор в данном случае? Это методы финансово – экономической оценки проектов, которые позволяют дать ответы на два основных вопроса:

1. Является ли проект достаточно выгодным?
2. Какой из нескольких проектов является наиболее выгодным?

Методы финансово – экономической оценки инвестиционных проектов принято условно дифференцировать на две группы [1]: традиционные и современные.

I. К традиционным относят:

- 1.1. Метод срока или периода окупаемости /PBP/ (PayBackPeriod).
- 1.2. Метод коэффициента достоверности.
- 1.3. Метод расчетной нормы возвращения инвестиций /ARR/ (Accounting Rate of Return).

II. В качестве современных методов принято называть:

- 2.1. Метод чистой приведенной нынешней стоимости /NPV/ (NetPresentValue).
- 2.2. Метод собственной (внутренней) нормы окупаемости /IRR/ (InternalRateofReturn).
- 2.3. Метод соотношения затрат и выгод по проекту /BCR/ (Benefit Cost Ratio).

Каковы же механизмы учета (дисконтирования) денег во времени и расчета сложного процента?

Если ставка годовой прибыльности инвестиций равна r , и годовая прибыль выплачивается в конце года, то через год на 1 рубль вложений получим прибыль:

$$(1 + r) \text{ руб.} \quad (1)$$

Если средства вкладываются на 2 года, и полученная в конце первого года прибыль реинвестируется под неизменную процентную ставку, то прибыль на 1 рубль вложений составит:

$$(1 + r) \times (1 + r) = (1 + r)^2 \quad (2)$$

Таким образом, будущая стоимость (FV - FutureValue) сегодняшней суммы (C_c) через 2 года составит:

$$FV(C_c) = C_c \times (1+r) \times (1+r) = C_c \times (1+r)^2 \quad (3)$$

Тогда через n лет будущая прибыль от нынешних вложений составит

$$FV(C_c) = C_c * (1 + r)^n \quad (4)$$

где r – процентная ставка годовой прибыльности инвестиций;

n – годы.

Аналогично сегодняшняя стоимость денежного потока (C_0), которая будет получена через n лет равняется:

$$(PV \text{ Present Value}): PV(C_0) = \frac{C_0}{(1+r)^n} \quad (5)$$

Это сегодняшняя стоимость будущего денежного потока.

Введем основные понятия процесса дисконтирования.

Дисконтирование – операция расчета сегодняшней стоимости будущего денежного потока.

Коэффициент дисконтирования – коэффициент, на который умножается будущий денежный поток для того, чтобы получить его сегодняшнюю стоимость.

Ставка дисконтирования – ставка прибыльности альтернативной возможности инвестирования, которая используется для расчета сегодняшней стоимости (в качестве альтернативы принят банковский депозит).

Оценка эффективности инвестиционного проекта состоит в сравнении убытков и прибыли, приведенных к одному моменту времени.

Обобщенная информация относительно рассмотренных методов приведена в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика методов финансово – экономической оценки инвестиционных проектов

Название метода	Необходимые для расчета данные	Результат метода	Преимущества метода	Недостатки метода
1.Метод срока или периода окупаемости	1) ожидаемые затраты; 2) ожидаемая прибыль;	Срок окупаемости проекта в годах	1) простота; 2) метод показывает, что вложенные в проект средства вернуться; 3) этот метод используется как первичный критерий.	1) метод не рассматривает распределение денежного потока по годам; 2) метод не рассматривает денежный поток за границами срока окупаемости; 3) не учитывается стоимость денег во времени (инфляция)

Продолжение таблицы 1

Название метода	Необходимые для расчета данные	Результат метода	Преимущества метода	Недостатки метода
2.Метод коэффициента достоверности	1) ожидаемые затраты; 2) ожидаемая прибыль; 3) коэффициент достоверности	Срок окупаемости проекта в годах	Нынешняя стоимость будущих денежных поступлений уточняется с помощью коэффициента достоверности	1) метод не рассматривает распределение денежного потока по годам; 2) метод не рассматривает денежный поток за пределами срока окупаемости; 3) не учитывается стоимость денег во времени (инфляция)
3.Метод расчетной нормы возвращения инвестиций	1) ожидаемые затраты; 2) ожидаемая прибыль; 3) срок проекта	Ежегодная норма возвращения капитала	1)позволяет заглянуть на все годы осуществления проекта, а не так как метод РВР до срока окупаемости; 2) эффективность выражена в процентах	1)Не учитывает, как прибыль будетраспреде на по годам; 2) не учитывается стоимость денег во времени (инфляция)
4.Метод чистой приведенной нынешней стоимости	1) ожидаемая прибыль; 2) ожидаемые затраты по годам проекта; 3)ставка годовой прибыльности инвестиций; 4)срок осуществления проекта.	Чистая нынешняя стоимость проекта	Дает возможность рассчитать, сиспользованием коэффициента дисконтирования, чистую нынешнюю стоимость проекта	Требует знания факторов и формул расчета коэффициента дисконтирования
5.Метод собственной нормы окупаемости	1) ставки годовой прибыльности инвестиций от двух различных видов вложений; 2) чистые нынешниестоимостиот двух различных видов вложений	Процентная ставка, которуювозвращает сам проект	Метод показывает сколько средств получено в следствии проекта в процентном выражении	Требует интерполяци и двух значений чистой нынешней стоимости проекта

Продолжение таблицы 1

Название метода	Необходимые для расчета данные	Результат метода	Преимущества метода	Недостатки метода
6.Метод соотношения выгод и затрат проекта	1) суммарные выгоды по проекту; 2) суммарный дисконт за все годы возвращения выгод; 3) суммарные затраты по проекту	Коэффициент соотношения выгод и затрат	Позволяет дисконтировать выгоды и сравнить их с затратами	Требует суммарных значений за все годы осуществления проекта

Таким образом, рассмотренные выше в виде сравнительной характеристики методы финансово – экономической оценки инвестиционных проектов являют собой практический инструмент, простой и надежный в пользовании. Он позволяет заказчику, инвестору, менеджеру проекта сопоставить затраты и прибыль по проекту задолго до начала инвестиций, и дает возможность уверенно чувствовать себя в бурном море переходной экономики.

Литература

1. Управление инвестиционными проектами: Опыт IBM / Р.Бауэр, З. Коллар, В. Тан и др. - Пер. с англ. С.В. Лонов. - М.: Инфра-М, 1995. – 208с.

Дюпина Т. С., магистрант 2 курса,
Робертс М. В., к.п.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье рассматривается понятие проектного финансирования, уделяется внимание основным видам, особенностям, преимуществам и недостаткам использования. Проанализированы современные тенденции рынка проектного финансирования.

Ключевые слова: инвестиционный проект, проектное финансирование, рынок проектного финансирования.

Одним из наиболее эффективных способов реализации масштабных и капиталоемких инвестиционных проектов в мировой практике является

проектное финансирование. Данный механизм имеет большой потенциал использования и в России.

Проектное финансирование - мультиинструментальная форма финансирования специально созданной для осуществления проекта компании, при которой будущие денежные потоки, генерируемые проектом, служат основным источником обеспечения расчетов с кредиторами и акционерами компании [1].

К основным признакам проектного финансирования относятся следующие:

- сумма инвестиций превышает возможности корпоративного заимствования и величину активов;
- высокая доля заемных средств в структуре источников (составляющая по зарубежному опыту 65-80 %);
- длительные сроки (7-25 лет в странах с развитой рыночной экономикой, в России более 5 лет) возврата инвестиций;
- распределение рисков не только на заемщика, но и на кредиторов, которые могут получить дополнительный доход;
- более высокая стоимость заимствований, связанная с особым распределением рисков;
- денежные потоки как источники погашения и обслуживания долга;
- обеспечение кредитов имуществом, созданным в рамках проекта [6].

Помимо вышеописанных признаков, в основе проектного финансирования лежат следующие принципы:

- 1) комплексное исследование и классификация рисков между участниками проекта и их дальнейший мониторинг;
- 2) применение показателей, которые определяют запас финансовой прочности проекта;
- 3) конкурсная форма проведения подбора поставщиков и подрядчиков;
- 4) выработанная концепция контрактного права;
- 5) комплексный мониторинг осуществления проекта [9].

В роли инвесторов бизнес - проектов могут выступать банки, специализированные инвестиционные фонды, промышленные предприятия как государственного, так и частного сектора, страховые и лизинговые компании [3].

У механизма проектного финансирования есть несколько ключевых особенностей, которые вытекают из его определения и вариантов его применения на практике: - погашение долговой нагрузки проекта осуществляется только за счет денежного потока, генерируемого проектом; - для реализации проекта создается юридически обособленная структура или «проектная компания» специального назначения «Special purpose vehicle» (SPV); - высокая сложность процесса согласования и структурирования сделки и большое количество сторон и участников, вовлеченных в проект [1].

Отметим основные преимущества и недостатки проектного финансирования (табл. 1).

Практика проектного финансирования позволяет выделить три основных вида проектного финансирования:

- Банковское – финансирование, при котором ключевой источник поступления денежных средств - заемный капитал или банковский кредит;
- Корпоративное - осуществляется исключительно собственным капиталом проектной компании. Корпорация уже генерирует денежный поток, и финансирование выдается под риск существующего, работающего бизнеса [5];
- Государственно-частное партнерство (ГЧП) возникает тогда, когда бюджетные структуры привлекают капитал частного сектора в целях реализации социально-значимых проектов [8].

Таблица 1. Достоинства и недостатки проектного финансирования

Проектное финансирование	
Преимущества	Недостатки
Возможность привлечения широкого круга участников (в т.ч. иностранных компаний и финансовых институтов) и распределение рисков между ними;	Соответствие довольно высоким требованиям качества проектов, прозрачности бизнеса, ниши клиента на рынке, а также доходов его операций [4];
Возможность привлечения значительных ресурсов на более длительные сроки;	Требуемая ставка доходности инвестора, отражающая проектные и страновые риски, выше;
Подход к заемщику индивидуален (структура сделки и условия финансирования зависят от особенностей конкретного проекта), тщательная проработка проекта;	Длительное рассмотрение и анализ проекта, строгий контроль со стороны участников инвестиций на всех стадиях его реализации [9], возможность потери заемщиком независимости;
Возможность поэтапного вложения собственных средств в проект и использование в качестве обеспечения активов, создаваемых/приобретаемых в ходе проекта [7];	Получение финансирования значительно усложняется, если компания имеет небольшой опыт работы на рынке;
Формирование эффективной системы контроля использования денежных средств;	Высокие расходы на предпроектную деятельность (включая составление бизнес-плана и осуществление экспертиз: экономической, финансовой, технической, экологической, организационно-правовой, маркетинговой и пр.).
Предоставление комплексного банковского обслуживания, в т. ч. консультирование при подготовке бизнес-плана проекта.	

При реализации проектов с помощью банковского проектного финансирования принято выделять следующие типы финансирования:

1. С полным регрессом на заемщика

Категория регресс означает оборотноетребование о возмещении предоставленной в заем суммы, предъявляемое одним субъектом другому. Обеспечивается быстрое и относительно недорогое привлечение ресурсов. Кредитор обеспечивает проект заемными ресурсами против гарантий спонсоров проекта, не принимая на себя проектные риски и сохраняя право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика. Проектная компания отражает проект на своем балансе и несет полную ответственность за своевременный возврат кредитных средств.

2. Без права регресса на заемщика

Кредитор принимает дополнительный риск, отказываясь от всех требований в отношении инициаторов проекта за компенсацию. Гарантии по выплате процентов кредитору предоставляются за счет генерируемого проектом денежного потока и его активов.

3. С ограниченным правом регресса на заемщика

При умеренном объеме инвестиций обеспечивается значительное снижениерисков для заемщика благодаря их оптимальному распределению междуучастниками: принятие на себя тех рисков, которые они могут эффективно оценить, сократить и застраховать. Субъектымогут принимать на себя коммерческие обязательства вместо выставления гарантий. Проектная компания имеет частичное обеспечение, которое может быть предоставленоспонсорами проекта [8].

Подтипом данного типа является «финансирование, не затрагивающее баланс организации», применение которогооказывает наименьшее влияние на финансовое положение и баланс заемщика, т.к. тот имеет правопредоставить только определенные гарантии и частично заложить свои активы.

Проектное финансирование в виде ГЧП - привлечение государством в лице органов власти частного капитала для совместного финансирования и реализации инвестиционного проекта в публичном секторе. При этом используются различные схемы финансирования (табл. 2) [5].

Таблица 2. Основные схемы проектного финансирования

Название	Расшифровка
BOO	(built – own – operate) – строить, владеть, эксплуатировать;
BOOT	(built – own – operate – transfer) – строить, владеть, эксплуатировать, передавать;
BOT	(built – operate – transfer) – строить, эксплуатировать, передавать;
ROT	(refurbish – operate – transfer) – проводить реконструкцию, эксплуатировать, передавать.

Анализ видов проектного финансирования тесно связан с выбором методов финансирования, к которым относятся: долевого, долгового, лизинг, государственный метод финансирования, а также венчурное и проектное. Важнейшими факторами выбора метода финансирования проекта

выступают особенности самого проекта и специфика деятельности субъекта, принимающего участие в проектном финансировании.

Современное состояние мирового рынка проектного финансирования исследователи определяют как неоднозначное, причинами чему послужили

макрополитическая неопределенность (в том числе, по причине Brexit, результата выборов в США и продолжающихся санкций на ранее активных рынках), достаточно низкие цены на сырьевые товары, медленный экономический рост и более жесткие требования к капиталу, предъявляемые коммерческими банками.

В 2016 г. объемы проектного финансирования в мире снизились более чем на 10% по сравнению с 2015 г., количество сделок – на 25%. Всего в 2016 г. было заключено 667 сделок на общую сумму 276 млрд. долл. (табл. 3) [10].

Согласно обзору Thomson Reuters, в 2016 г. наибольший объем сделок проектного финансирования пришелся на регион ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) – 53,4%. Сделки Америки составили 24,2% от общего объема, Азиатско-Тихоокеанского региона (с Японией) – 22,4% [11].

Таблица 3. Объем сделок проектного финансирования в мире
(2008-2016г.г.)

	Год								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем сделок, млрд. долл.	340,4	250	346	317	284	293,6	327	306,7	276

В отраслевой структуре мировых сделок проектного финансирования лидирующее место принадлежит энергетической отрасли (48%), за ней следуют нефтегазовая (19%) и транспортная (17%) (рис. 1).

В настоящее время российский рынок проектного финансирования находится на этапе становления. В 2016 г. только 117 российских проектов с объемом инвестиций 251 млрд. долл. отвечали требованиям проектного финансирования [2].

Крупных проектов, осуществленных российскими компаниями с использованием проектного финансирования, немного (табл. 4).

Получение «Ямал СПГ» в сумме 15,95 млрд. долл. стало крупнейшей сделкой проектного финансирования в мире в 2016 г. Кроме того, в число топ мировых ведущих организаторов займа вошли Sberbank CIB и Газпромбанк (15 и 18 места соответственно по выручке от проектного финансирования). Sberbank CIB также вошел в топ букраннеров⁷ региона

⁷Букраннер - организатор консорциума/синдиката/регистратор (Глоссарий ЕБРР по проектному финансированию).

ЕМЕА. На рынке проектного финансирования России Сбербанк является лидером.

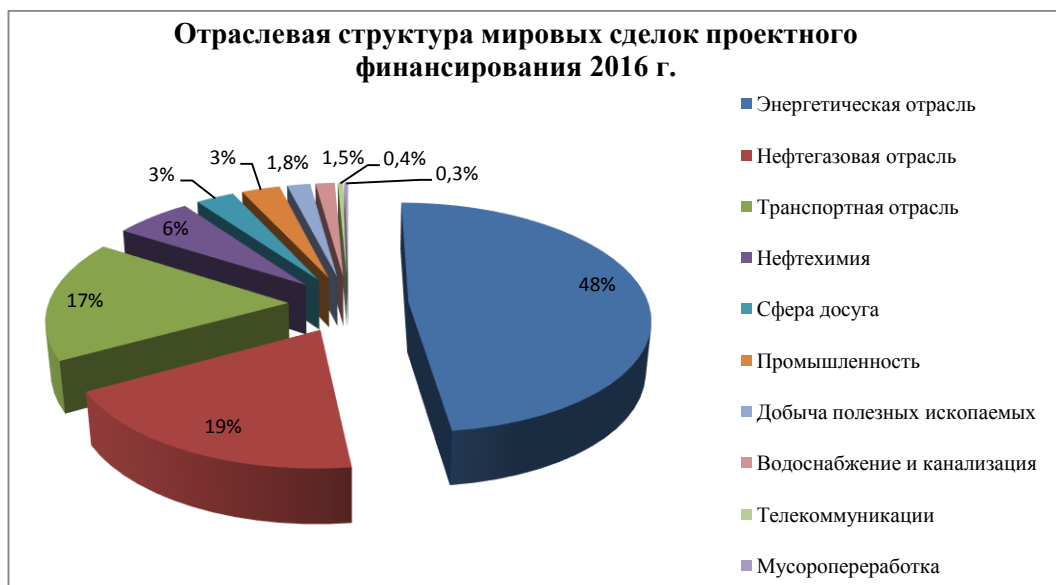


Рисунок 1 - Отраслевая структура сделок проектного финансирования

Таблица 4. Крупнейшие проекты на рынке проектного финансирования РФ

Проект	Объем сделки	Краткое описание
«Ямал СПГ»	18,4 млрд. долл.	Освоение Южно-Тамбейского газоконденсатного месторождения, строительство завода по производству СПГ
«Северный поток»	7,4 млрд. евро	Магистральный газопровод между Россией и Германией, который проходит по дну Балтийского моря
«Голубой поток»	3,2 млрд. долл.	Магистральный газопровод между Россией и Турцией, который проходит по дну Черного моря
«Сахалин-2»	20 млрд. долл.	Освоение нефтегазового шельфа острова Сахалин
«Тобольск-Полимер»	1,44 млрд. долл.	Производство полипропилена в г. Тобольске, Тюменская область
«Пулково»	1 млрд. евро	Строительство нового и ремонт существующего терминала в аэропорту Пулково
«РусВинил»	750 млн. евро	Производство поливинилхлорида в Нижегородской области
«ТЭС Полярная»	420 млн. евро	Строительство тепловой электростанции в городе Салехард

Анализ крупнейших сделок проектного финансирования России позволяет сделать вывод о том, что основная доля рынка приходится на энергетический сектор экономики (добыча и перевозка нефтегазовых ресурсов).

Итак, современное состояние мирового рынка проектного финансирования характеризуется нестабильностью ввиду воздействия политических и экономических факторов. Инвестиционная политика Российской Федерации дает перспективы развития и совершенствования отечественному рынку проектного финансирования, прежде всего, в энергетической отрасли, что обусловлено глобальными тенденциями развития экономики.

Литература

1. Никонова И.А., Смирнов А.Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития. / Никонова И.А., Смирнов А.Л.- М.: Издательство «Консалтбанкир», 2016.- 216 с.
2. Богданова А.Г. Современная практика применения системы проектного финансирования в России и за рубежом / Богданова А.Г. // Производственный менеджмент: теория, методология, практика.- 2016.- №8.- с. 115-119.
3. Возжова А.А. Руденко О.Н. Тенденции мирового рынка проектного финансирования / Возжова А.А. Руденко О.Н. // Актуальные вопросы экономических наук.- 2017.- №58.- с. 48-53.
4. Езангина И.А., Хмурова Т.В. Перспективные инструменты проектного финансирования: современный взгляд / Езангина И.А., Хмурова Т.В. // Финансовая аналитика: проблемы и решения.- 2016.- №20.- с. 18-32.
5. Петрикова Е.М., Петрикова С.М. Риски проектного финансирования / Петрикова Е.М., Петрикова С.М. // Вестник алтайской науки.- 2015.- №3-4.- с. 421-422.
6. Пономаренко Т.В., Белицкая Н.А. Механизм проектного финансирования стратегических инвестиционных проектов горно-промышленных корпораций / Пономаренко Т.В., Белицкая Н.А. // Записки Горного института.- 2015.- №215.- с. 115-124.
7. Собина Н.В. Социально-экономическая роль проектного финансирования в развитии муниципальных образований / Собина Н.В. // Муниципалитет: экономика и управление.- 2017.- №2.- с. 44-50.
8. Трушина И.А. Изучение классификационных признаков проектного финансирования / Трушина И.А. // Символ науки.- 2017.- №4.- с.159-163.
9. Федоренко Т.М., Богданова А.Г. Проектное финансирование как инструмент реализации инвестиционных проектов / Федоренко Т.М., Богданова А.Г. // Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом.- 2015.- №1.- с. 57-59.
10. Full Year 2016 Global Project Finance League Tables [Электронныйресурс]. - URL: <https://ijglobal.com/uploads/Full%20Year%202016%20Global%20Project%20Finance%20League%20Tables.pdf>, свободный (датаобращения: 15.11.2017 г.)
11. Globalprojectfinancereview 2016 [Электронныйресурс]. – URL: <http://dmi.thomsonreuters.com>. Режимдоступа:<http://dmi.thomsonreuters.com/>

Дюпина Т. С., магистрант 2 курс,
Робертс М. В., к.п.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКОВ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье проведен анализ состояния мирового рынка банковского и облигационного проектного финансирования, в том числе, в региональном и отраслевом разрезах. Рассмотрен рынок проектного финансирования России и тенденции его развития.

Ключевые слова: инвестиционный проект, проектное финансирование, рынок проектного финансирования.

Проектное финансирование - мультиинструментальная форма финансирования специально созданной для осуществления проекта компании, при которой будущие денежные потоки, генерируемые проектом, служат основным источником обеспечения расчетов с кредиторами и акционерами компании [1].

За последние 30 лет емкость мирового рынка проектного финансирования увеличилась в 24,5 раза – с \$12 млрд. до \$293 млрд. (таблица 1).

Согласно данным интернет – издания «ProjectFinanceInternational», принадлежащего международному агентству «Reuters», мировой рынок проектного финансирования с 2013 г. увеличился на \$40 млрд., количество сделок возросло на 38%.

Таблица 1. Динамика объема мирового рынка проектного финансирования

	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
Объем банковского ПФ, \$ млрд.	204	260,2	277,7	236,4	229,6
Количество сделок	584	704	791	770	791
Объем выпущенных проектных облигаций, \$ млрд.	49,26	50,33	35,76	43,6	63,74
Количество сделок	-	-	104	120	150
Итого объем в мире, \$ млрд.	253,26	310,53	313,46	280	293,34
Итого сделок	>680	>800	895	890	941

составлено авторами на основе [2-6]

В 2017 г. наибольший объем сделок проектного финансирования пришелся на регион ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) (таблица 2).

Таблица 2. Динамика объема рынка проектного финансирования региона ЕМЕА

	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
Объем банковского ПФ, \$ млрд.	88,96	95,1	108,2	123,3	84,83
Процент объема мирового рынка, %	43,6	36,5	39,0	52,1	37
Количество сделок	245	274	329	387	319
Объем выпущенных проектных облигаций, \$ млрд.	19,71	20,57	10,75	17,56	25,02
Процент объема мирового рынка, %	40,01	40,87	30,06	40,28	39,3
Количество сделок	-	-	36	60	60
Итого объем ПФ региона, \$ млрд.	108,67	115,67	118,95	140,86	109,85
Итоговый % объема мирового рынка региона, %	42,9	37,25	37,95	50,30	37,44

Составлено авторами на основе [2-6]

Объем рынка проектного финансирования региона ЕМЕА в 2017 г. вернулся к уровню 2013 года, несмотря на увеличение количества сделок. Значительный подъем рынка в 2016 г. был обусловлен российской сделкой «Ямал СПГ» (\$19 млрд.), а спад в 2017 г. связан с целым рядом факторов: падением рынков России (до \$970 млн.), Нидерландов, Швеции, и снижением количества сделок в Персидском заливе (Саудовской Аравии, Кувейте).

Второе место в мире по объему сделок проектного финансирования в 2017 г. занимает Американский регион (таблица 3).

Таблица 3. Динамика объема рынка проектного финансирования Америки

	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
Объем банковского ПФ, \$ млрд.	51,4	92,8	93,27	55,9	64,43
Процент объема мирового рынка, %	25,2	35,7	33,6	23,7	28,0
Количество сделок	140	229	262	214	214
Объем выпущенных проектных облигаций, \$ млрд.	26,56	24,81	19,73	22,79	32,0
Процент объема мирового рынка, %	53,92	49,29	55,17	52,27	50,2
Количество сделок	-	-	54	51	73
Итого объем ПФ региона, \$ млрд.	77,96	117,61	113	78,69	96,43
Итоговый % объема мирового рынка региона, %	30,8	37,87	36,05	28,1	32,87

составлено авторами на основе [2-6]

Рынок проектного финансирования Американского региона за 2017 г. вырос на 23,7% относительно 2013 г., однако, как и общемировой, не смог достичь пикового уровня активности 2014 – 2015 г.г. Существенное падение в 2016 г. связано со спадом большинства рынков составляющих стран (США, Канады, Латинской Америки – в т.ч., Бразилии и Мексики).

Последнее место в распределении объема проектного финансирования по регионам мира в 2017 г. занимает Азиатско-Тихоокеанский (с Японией) (таблица 4).

Таблица 4. Динамика объема рынка проектного финансирования АТР

	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
Объем банковского ПФ, \$ млрд.	63,6	72,3	76,26	57,24	80,38
Процент объема мирового рынка, %	31,2	27,8	27,4	24,2	35,0
Количество сделок	199	203	200	165	258
Объем выпущенных проектных облигаций, \$ млрд.	2,99	4,95	5,28	3,25	6,72
Процент объема мирового рынка, %	6,07	9,84	14,77	7,45	10,5
Количество сделок	-	-	14	9	17
Итого объем ПФ региона, \$ млрд.	66,59	77,25	81,54	60,49	87,1
Итоговый % объема мирового рынка региона, %	26,3	24,88	26,0	21,6	29,89

Составлено авторами на основе [2-6]

Рынок проектного финансирования Азиатско-Тихоокеанского региона с 2013 г. вырос на 26,4%. Спад 2016 г. был связан с падением финансирования на двух ведущих рынках – Австралии и Индии и завершением железнодорожного проекта в Тайване, а подъем на 44% в 2017 г. – с инвестиционной активностью в Индии, Индонезии, Филиппинах, Таиланде и Пакистане.

В целом в мире за рассматриваемый период времени по банковскому проектному финансированию первое место занимают США, второе – Австралия, третье – Соединенное Королевство (лишь в 2016 г. сместившись на 4-ое место после России («Ямал СПГ»)). Мировое первенство по выпуску проектных облигаций также принадлежит США. Второе место занимает Соединенное Королевство (за исключением 2015 г. – сместившись на 3-е место после Канады). На третье место в разные года выходили различные государства (Мексика, Франция, Канада).

Отраслевой анализ мирового банковского проектного финансирования за 2013 – 2017 г.г. показал, что 80,9% средств даются займы для энергетических, нефтегазовых и транспортных проектов (рисунок 1).

Самая высокая концентрация банковского проектного финансирования в энергетическом секторе - 40,8%, причем за последние 5 лет инвестиции в отрасль только росли.

Аналогичный отраслевой анализ мирового облигационного проектного финансирования показал, что 75,9% средств было инвестировано в бонды энергетических, нефтегазовых и инфраструктурных проектов (рисунок 2).



Рисунок 1 -Мировое банковское проектное финансирование по секторам

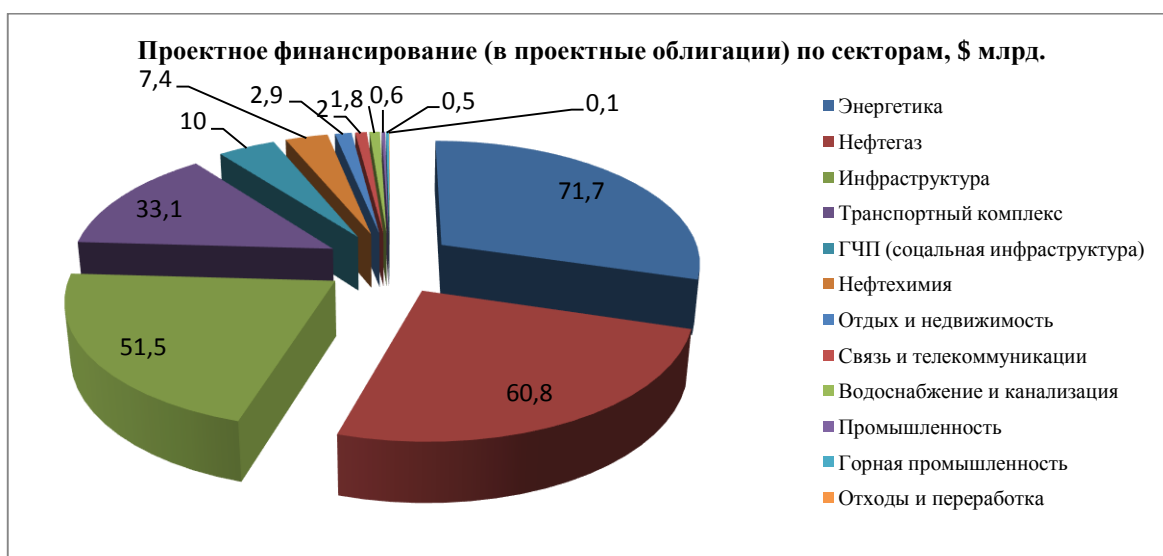


Рисунок 2 -Мировое проектное финансирование в облигации по секторам

Наибольший объем денежных средств (29,6%), как и в случае с банковским проектным финансированием, был инвестирован в энергетический сектор.

Итак, в настоящий момент, общий объем мирового рынка проектного финансирования не восстановился до уровня 2014 - 2015 г.г., однако, по итогам 2018 г., прогнозируется его дальнейший рост.

В отношении Российской Федерации следует отметить, что рынок проектного финансирования развит недостаточно, не смотря на особую актуальность использования данного инструмента в кризисный период.

Наибольший объем денежных средств (29,6%), как и в случае с банковским проектным финансированием, был инвестирован в энергетический сектор.

Итак, в настоящий момент, общий объем мирового рынка проектного финансирования не восстановился до уровня 2014 - 2015 г.г., однако, по итогам 2018 г., прогнозируется его дальнейший рост.

В отношении Российской Федерации следует отметить, что рынок проектного финансирования развит недостаточно, не смотря на особую актуальность использования данного инструмента в кризисный период.

Объем проектного финансирования в России в 2017 г. составил \$969,9 млн. (таблица 5).

Таблица 5. Динамика объема рынка проектного финансирования России

	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
Объем проектного финансирования, \$ млрд.	2,75	1,87	0,96	18,87	0,97
Количество сделок	7	4	2	9	4

Составлено авторами на основе [2-6]

Итак, современное состояние рынка проектного финансирования России, скачок которого в 2016 г. связан с реализацией проекта «Ямал СПГ» и является исключением в представленной динамике, оценивается как негативное. Значительная часть финансирования является банковской (таблица 6).

Таблица 6. Динамика банковского проектного финансирования в России

	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
Объем проектного финансирования, \$ млрд.	2,4	1,87	0,61	18,87	0,97
Количество сделок	6	4	1	9	4
Процент объема рынка ПФ региона ЕМЕА, %	2,7	1,97	0,6	15,3	1,1
Процент объема мирового рынка ПФ, %	1,2	0,72	0,2	7,98	0,4
Место РФ в мире	24	31	45	3	38

Составлено авторами на основе [2-6]

Согласно представленным данным, в России за последние 5 лет были заключены 24 сделки банковского проектного финансирования на общую сумму \$24,73 млрд. (таблица 7).

Проведенный анализ сделок банковского проектного финансирования, заключенных в 2013 – 2017 г.г., позволяет сделать вывод о том, что с 2016 г. на рынке ПФ России стали доминировать отечественные банки - Gazprombank и SberbankCIB. Также стоит отметить, что лишь в двух проектах (строительстве «Белопорожской ГЭС-1», «Белопорожской ГЭС-2» и участка ЦКАД) принимали участие международные банки как институты развития - International Investment Bank (Международный инвестиционный банк) и Yevraziyskiy Bank (Евразийский банк развития).

Таблица 7. Сделки банковского ПФ в России, 2013 – 2017 г.г.

Проект, объем финансирования, \$ млрд., год	Участвующие банки / Организатор кредита
Каспийский трубопроводный консорциум, 0,50 \$ млрд. (2013 г.) Увеличение пропускной способности магистрального нефтепровода	UniCredit, HSBC, RBC, Mitsubishi UFJ, Mizuho Financial, BNP Paribas, Societe Generale
Pokrovsky Financial Co Ltd, 0,17 \$ млрд. (2013 г.) Выполнение целей коттеджного поселка «Покровские холмы»	UniCredit
АО «Томинский ГОК», 0,93 \$ млрд. (2013 г.) Строительство Томинского ГОК Русской медной компанией	HSBC, Sberbank CIB
Усть - Лужский контейнерный терминал, 0,67 \$ млрд. (2013 г.) Развитие терминала морского порта Усть-Луга в Финском заливе	Natixis, Raiffaisen Bank Int., Bank of China, Credit Suisse, Gazprombank
«Новороссийский мазутный терминал», 0,11 \$ млрд. (2013 г.) Развитие мазутного терминала (цель - выход на проектную мощность)	Raiffaisen Bank Int.
«Гранульный завод» (г. Архангельск), 0,01 \$ млрд. (2013 г.) Строительство завода по производству топливных гранул	CentroCredit Bank
Саратовская ГЭС, 0,26 \$ млрд. (2014 г.) Финансирование модернизации гидротурбин	ING
ООО «ЕвроХим-Усольский калийный комбинат», 0,75 \$ млрд. (2014 г.) Разработка калийного проекта на Верхнекамском месторождении	ING, Credit Agricole, HSBC, SG, UniCredit, Sberbank CIB
ПАО «Современный коммерческий флот», 0,32 \$ млрд. (2014 г.) Строительство двух танкеров для перевозки СПГ по контракту с Shell	ING
ООО «Аэроэкспресс», 0,54 \$ млрд. (2014 г.) Расширение железной дороги	Gazprombank
АО «Еврохим Северо-Запад», 0,61 \$ млрд. (2015 г.) Строительство завода по производству аммиака	Credit Agricole, HSBC, Societe Generale, ING, UniCredit
«Ямал СПГ», 16,74 \$ млрд. (2016 г.) Строительство завода по производству СПГ	China Development Bank, Sberbank, Gazprombank, Intesa Sanpaolo
ООО «РусВинил», 0,58 \$ млрд. (2016 г.) Строительство завода по производству ПВХ	BNP Paribas, ING, Sberbank, HSBC
ГРК «Быстринское», 0,8 \$ млрд. (2016 г.) Строительство Быстринского ГОК Норникелем	Sberbank
ПАО «Интер РАО», 0,13 \$ млрд. (2016 г.) Строительство энергоблоков ТЭЦ (г. Уфа)	Gazprombank
ООО «Аэроэкспресс», 0,22 \$ млрд. (2016 г.) Закупка двухэтажных вагонов (обновление подвижного состава)	Gazprombank
СПб ГБУЗ «Городская больница №40», 0,008 \$ млрд. (2016 г.) Строительство лечебно-реабилитационного корпуса	Gazprombank

Продолжение таблицы 7.

Проект, объем финансирования, \$ млрд., год	Участвующие банки / Организатор кредита
Арктический танкер для «Ямал СПГ», 0,26 \$ млрд. (2016 г.) Строительство арктического танкера - газовоза	VTB Capital
«Белопорожская ГЭС-1 и ГЭС-2», 0,13 \$ млрд. (2016 г.) Строительство малых ГЭС	International Investment Bank, Yevraziyskiy Bank
ПАО «Интер РАО», 0,09 \$ млрд. (2017 г.) Строительство энергоблоков ТЭЦ (г. Уфа)	Gazprombank
ПАО «Квадра», 0,13 \$ млрд. (2017 г.) Строительство объектов договора предоставления мощности (ДПМ)	Gazprombank, Sberbank CIB
ЦКАД, 0,66 \$ млрд. (2017 г.) Строительство платного участка ЦКАД	Gazprombank, Sberbank CIB, Yevraziyskiy Bank
Онкологические центры, 0,09 \$ млрд. (2017 г.) Строительство медицинских центров в г.о. Подольск и Балашиха	Gazprombank

В рассматриваемом периоде лидирующим сектором признан нефтегазовый – на его долю приходится 69,74% средств объема банковского проектного финансирования России (рис. 3).

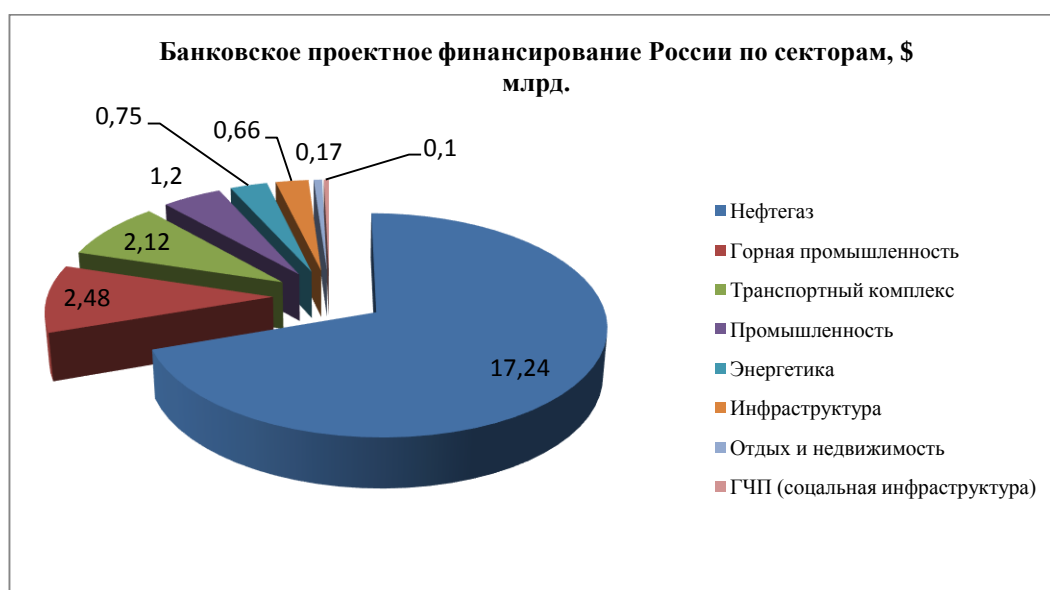


Рисунок 3 – Банковское проектное финансирование России по секторам

Итак, финансирование «Ямал СПГ» в 2016 г. (в сумме с проектом Каспийского трубопроводного консорциума) обеспечило нефтегазовому сектору первое место среди отраслей проектного финансирования. Второе место занимает горная промышленность, третье – транспортный комплекс. Сектор ГЧП - проектов замыкает данный рейтинг: за последние 5 лет было реализовано два проекта в сфере здравоохранения на сумму \$95,4 млн.

В 2017 г. рынок облигационного проектного финансирования России неотметился ни одной осуществленной сделкой (таблица 8).

Таблица 8. Динамика облигационного проектного финансирования в РФ

	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
Объем проектного финансирования, \$ млрд.	0,35	-	0,35	-	-
Количество сделок	1	-	1	-	-
Процент объема рынка ПФ региона ЕМЕА, %	1,77	-	3,28	-	-
Процент объема мирового рынка ПФ, %	0,71	-	0,99	-	-
Место РФ в мире	24	-	15	-	-

Источник: составлено автором по данным: Project Finance International (League tables 2013 – 2017 г.г.).

За 2013 – 2017 г.г. в стране были заключены две сделки по выпуску проектных облигаций общей суммой \$701 млн. (таблица 9).

Таблица 9. Сделки облигационного ПФ в России, 2013 – 2017 г.г.

Проект	Год	Описание	Объем финансирования, \$ млрд.	Участвующие банки / Организатор кредита
Домодедово	2013	Оборудование терминала аэропорта	0,348	ING, UBS, Raiffaisen
Трасса М-11	2015	Строительство участка дороги Москва-Санкт-Петербург	0,353	VTB

Обе сделки проектного финансирования были заключены в секторе инфраструктуры. Выпуск проектных облигаций является непопулярным инструментом финансирования инвестиционных проектов в России вследствие отсутствия до 2014 г. некоторых законодательных норм, обеспечивающих корректность и эффективность применения данного инструмента.

Подводя итог, следует констатировать, что рынок проектного финансирования в России в настоящее время переживает этап становления, и, в соответствии с мировым опытом, являясь действенной мерой стимулирования экономического роста, при реализации соответствующих мероприятий со стороны государства, имеет значительный потенциал развития.

Литература

1. Никонова И.А., Смирнов А.Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития / Никонова И.А., Смирнов А.Л. - М.: Издательство «Консалтбанкир», 2016.- 216 с.
2. PFI Financial League Tables 2013 // International financing review. Thomson Reuters [Электронный ресурс]. – URL:

<http://www.pfie.com/Journals/2014/02/12/o/l/l/PFILeagueTables2013.pdf>
(датаобращения: 10.04.2018)

3.PFI Financial League Tables 2014 // International financing review.
ThomsonReuters [Электронныйресурс]. – URL:
<http://www.pfie.com/Journals/2015/01/13/y/k/v/PFILeagueTables2014.pdf>
(дата обращения: 10.04.2018).

4.PFI Financial League Tables 2015 // International financing review.
ThomsonReuters [Электронныйресурс]. – URL:
<http://www.pfie.com/Journals/2016/01/26/c/b/y/PFI-Financial-League-Tables-2015.pdf> (дата обращения: 10.04.2018).

5.PFI Financial League Tables 2016 // International financing review.
ThomsonReuters [Электронныйресурс]. – URL:
<http://www.pfie.com/Journals/2017/01/24/r/x/q/PFILeagueTables2016.pdf> (дата обращения: 10.04.2018).

6.PFI Financial League Tables 2017 // International financing review.
ThomsonReuters [Электронныйресурс]. – URL:
<http://www.pfie.com/Journals/2018/01/23/m/i/k/PFILeagueTables2017.pdf>
(дата обращения: 10.04.2018).

Еронин В. А.к.э.н.доцент кафедры «Бизнес-информатики и экономики»,
Громзина А. А., студент,
Кокарева Е. В., студент,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные концепции организации управления качеством продукции на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности. Проанализирована система методов управления качеством и ее особенности на ЗАО «Стародворские колбасы».

Ключевые слова: качество, интегрированные системы менеджмента, критические контрольные точки, системный подход.

Одним из основных направлений формирования стратегических конкурентных преимуществ в деятельности предприятий на современном этапе является предоставление услуг более высокого качества по сравнению с конкурирующими аналогами. Ключевым здесь является предоставление таких услуг, которые удовлетворяли бы и даже превосходили ожидания целевых клиентов.

Улучшение качества услуг - важнейшее направление интенсивного развития экономики, источник экономического роста. В этих условиях

возрастает значение комплексного управления качеством услуг и эффективностью производства.

Качество - понятие многоплановое, обеспечение его требует объединения творческого потенциала и практического опыта многих специалистов. Проблема повышения качества может быть решена только при совместных усилиях государства, федеральных органов управления, руководителей и членов трудовых коллективов предприятий. Важную роль в решении этой проблемы играют потребители, диктующие свои требования и запросы производителям товаров и услуг.

Системы управления качеством, действующие на различных предприятиях, индивидуальны. В масштабах всей страны работа каждого предприятия приводит к росту валового внутреннего продукта. Можно сказать, что обеспечение качества ведет страну к экономическому процветанию.

Улучшение качества во многом зависит от системы, используемой на предприятии. Повышение качества услуг расценивается в настоящее время, как решающее условие их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Конкурентоспособность любого продукта труда во многом определяет престиж страны и является решающим фактором увеличения её национального богатства

В последнее время становится все более актуальным для российских компаний вопрос внедрения интегрированных систем менеджмента (ИСМ). Это вызвано тем, что многие из них сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны западных и некоторых отечественных компаний, подтвердивших сертификатами свои достижения в области управления качеством, экологией и профессиональной безопасностью.

Не вызывает сомнений, что внедрение группы стандартов как интегрированной системы более экономично и эффективно по сравнению независимым внедрением нескольких стандартов на системы менеджмента. Однако, несмотря на актуальность проблемы и эффективность внедрения ИСМ, в литературе встречается крайне мало рекомендаций по этому вопросу.

Вместе с тем на российских предприятиях достаточно широко находят применение данные системы. Успешно внедряет процедуру сертификации интегрированной системы менеджмента (ИСМ), например, завод ЗАО «Стародворские колбасы».

Сертификация ИСМ позволяет объединить преимущества, которыми обладает каждая из систем, входящих в интегрированную систему менеджмента.

Внедрение стандартов ГОСТ Р ИСО 22000-2007, ГОСТ Р 54762-2011/ISO/TS 22002-1:2009 гарантирует управление (снижение до приемлемого уровня или полного исключения) биологическими, физическими и химическими рисками на всех этапах производства продукции. Что является подтверждением безопасности готовой продукции.

Стандарт ГОСТ Р ИСО 9001 направлен на внедрение процессного и системного подходов, т.е. деятельность организации рассматривается как единая система взаимосвязанных процессов. Процессный подход обеспечивает непрерывность управления организацией, что способствует достижению запланированных результатов в области качества, а также реализации стратегических целей организации.

Таким образом, внедрение ИСМ обеспечивает оптимальные условия для выполнения требований, обеспечивающих повышение качества и безопасности готового продукта.

Изучение опыта применения ИСМ ЗАО «Стародворские колбасы» показывает, что при производстве изделий и полуфабрикатов из мяса животных и птицы, на данном предприятии, в качестве одного из показателей ИСМ, находят отражение критические контрольные точки (ККТ), которые обусловлены влиянием нескольких опасных факторов.

К этим факторам можно отнести

- 1) биологические - наличие в сырье патогенных бактерий, вирусов и паразитов;
- 2) химические - случайно попавшие в продукт химикаты, наличие в сыром мясе гербицидов, лекарственных препаратов для животных, компонентов удобрений, а также намеренные химические вещества, включая консерванты, усилители вкуса;
- 3) физические - возможное присутствие в продукции сторонних предметов: стекла, металла и древесины.

Все дальнейшие процедуры реализации ИСМ на данном предприятии направлены на выявление таких ККТ и методов устранения потенциальных опасностей.

Для установленных ККТ подготовлены предупреждающие действия, к которым следует отнести:

- 1) контроль всех важных параметров на протяжении всего процесса производства;
- 2) термическая обработка;
- 3) использование металлодетектора;
- 4) систематические замеры концентрации небезопасных веществ;
- 5) соблюдение персоналом санитарно-гигиенических норм и требований.

С целью наиболее полного внедрения ИСМ сотрудниками производства ЗАО «Стародворские колбасы» при проведении работ активно используются следующие подходы, обеспечивающие результативность и эффективность данной деятельности:

- *Непосредственная заинтересованность высшего руководства в осуществлении данной деятельности.*

Роль высшего руководства при разработке и внедрении систем качества очень велика. От непосредственной заинтересованности высшего руководства и понимания важности осуществляемой деятельности зависит

выделение необходимых ресурсов, приоритет в вопросах управления качеством и непосредственное руководство внедрением системы качества.

- Регламентирование, контроль и улучшение процесса.

Современное управление качеством исходит из того, что деятельность по управлению качеством не может быть эффективной после того, как продукция произведена, эта деятельность должна осуществляться в ходе производства или в процессе разработки продукта. Поэтому большое внимание следует уделять процессам предприятия, их регламентированию, наладке, установлении взаимосвязи.

- Сбор данных, анализ и предупреждение несоответствий.

Одним из важных механизмов, позволяющих избежать появления несоответствий, является предупреждение их появления на основании прошлого негативного опыта. Необходимо оценивать и учитывать потенциальную угрозу безопасности и качества пищевых продуктов, как ситуацию, которая возникала в прошлом, и вероятность ее возникновения в будущем в конкретном типе продукции при отсутствии контроля достаточна велика.

Необходимо фиксировать и рассматривать ранжировано по различным производственным участкам все несоответствия, которые имели место. Данная информация, статистически обработанная должна анализироваться в части причин, приведших к появлению несоответствий. При этом, предупреждающие действия должны быть эффективными и осуществляемыми (реальными).

- Статистическая обработка, обобщение и выявление направленности собранных данных для анализа руководством.

Большое значение в осуществлении деятельности по управлению качеством имеет статистическая обработка зафиксированных результатов процесса производства и формирования отчетов для предоставления их в качестве материала для анализа руководством. Чем специфичнее и более ранжировано будет предоставляться информация, тем результативнее будет осуществлена деятельность по анализу, управлению и планированию производственной деятельности.

Таким образом, к управлению качеством необходим системный подход.

Литература

1. ГОСТ 33182-2014 «Промышленность мясная. Порядок разработки системы ХАССП на предприятиях мясной промышленности» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
2. Замятина О.В. Принципы ХАССП. Безопасность продуктов питания и медицинского оборудования: пер. с англ. / О.В. Замятиной. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2006. – 232с.
3. ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>

4. Бессонова Л. П. Принципы и методы управления безопасностью и качеством пищевых продуктов. / Мясная индустрия, 2010, №6, с. 26.
5. Донцова Н. Т. , Сивачева А. М. , Ниценко Т. П. Качественные и безопасные продукты – основа здорового питания. / Мясная индустрия, 2009, №2, с. 20.
6. Серегин Е. Г. , Бутко М. П. Эффективность ветеринарно-санитарного контроля сырья и продукции. / Мясная индустрия, 2009, №4, с. 13.
7. Управление качеством/ Е. И. Семенова, В. Д. Коротнев, А. В. Пошатаев и др. ; Под ред. Е. И. Семеновой. – М. : КолосС, 2005. – 184 с.
8. Фуников Г. А. Наша главная цель – повышение качества колбасной продукции. / Мясная индустрия, 2010, №2, с. 27.

Живайкина К. В., студентка,
Сундикова И. В., студентка
ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Россия

НИЗКИЙ УРОВЕНЬ МОНЕТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАК УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ ДЕНЕЖНОЙ СФЕРЫ РОССИИ

Аннотация: в статье анализируется уровень монетизации российской экономики с точки зрения соответствия индикаторам экономической безопасности, проводится индикативный анализ денежной сферы.

Ключевые слова: уровень монетизации, денежная масса, денежная база, золотовалютные резервы, «зонная» теория

На сегодняшний день эффективное функционирование любого государства во многом зависит от состояния его денежной сферы, основным показателем которой выступает денежная масса, либо уровень монетизации экономики ($M2/BVP$). Уровень монетизации российской экономики остается низким как по сравнению с развитыми странами, так и странами БРИКС, что в свою очередь создаёт искусственный дефицит денег и, соответственно, инвестиций [2]. А это в дальнейшем способствует ограничению экономического роста. В связи с данной проблемой, необходимо провести диагностику и мониторинг безопасности денежной сферы в целом и выявить основные ее угрозы. Для этого обратимся к показателям денежной сферы РФ (таблица 1).

В соответствии с вышеизложенными данными проведем анализ показателей в динамике.

Начнем исследование с денежной базы (рисунок 1), которая представляет собой сумму денег, выпущенных в обращение, дополненных резервами коммерческих банков, которые хранятся на депозитах в Центральном банке.

Таблица 1. Показатели денежной сферы РФ на начало года, млрд. руб.

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Валовой внутренний продукт, в текущих ценах	66190,1	79199,7	80412,5	85880,6	92081,9
Денежная база	9852,8	10503,9	11332,0	11043,8	11882,7
Денежная масса М2	27405,4	31404,7	31615,7	35179,7	38417,8
Наличные деньги в обращении М0	6430,1	6985,6	7171,5	7239,1	7714,7
Безналичные средства	20975,3	24419,1	24444,3	27940,5	30703,1
Золотовалютные резервы:					
млрд. долл. США	537,6	509,6	385,5	368,4	377,7
млрд. руб.	16268,3	17051,04	23782,9	28090,4	22913,8
Суммарный объем наличной иностранной валюты по всем источникам поступления, включая ее остатки в кассах уполномоченных банков на начало периода, млн долл.	23 013	20 558	27 998	н/д	н/д

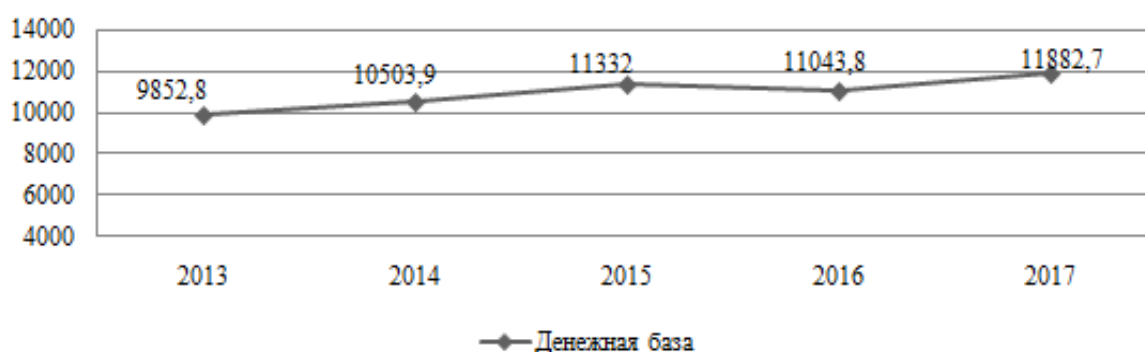


Рисунок 1 - Денежная база на начало 2013-2017 гг., млрд.руб.

Из рисунка 1 видно, что денежная база в широком определении увеличивается на протяжении всего анализируемого периода за исключением данных на начало 2016 г. (сокращение на 288,2 млрд. руб., т.е. в целом за 2015 г. денежная база сократилась на 2,5%). Основным источником увеличения денежной базы в 2016 г. стало сокращение остатков средств на счетах расширенного правительства в ЦБ РФ вследствие расходования Резервного фонда. При этом прирост денежной базы по данному каналу не был в полной мере компенсирован сокращением объемов операций Банка России по предоставлению средств коммерческим банкам.

Далее проанализируем денежную массу М2 (рисунок 2).

Показатель на протяжении всего анализируемого периода возрастает (на начало 2017 г. увеличение составило 11012,4 млрд.руб. по сравнению с началом 2013 г.). Но при этом можно заметить отсутствие стабильности темпов прироста денежной массы. Это явилось следствием проведения Центральным банком мероприятий, направленных на снижение инфляции.

С другой стороны, как отмечает ряд ученых, это может свидетельствовать о нарастании кризисных явлений в экономике.

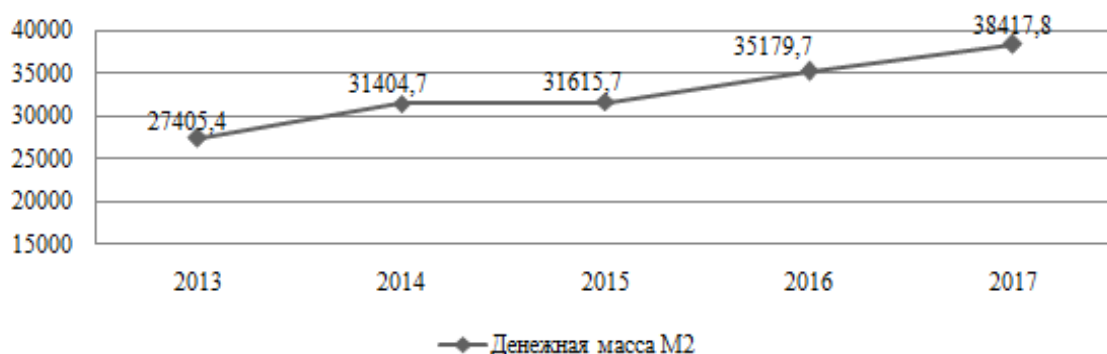


Рисунок 2 - Денежная масса М2 на начало 2013-2017 гг., млрд.руб.

Далее рассмотрим во взаимосвязи наличные деньги в обращении М0 и безналичные средства (рисунок 3).

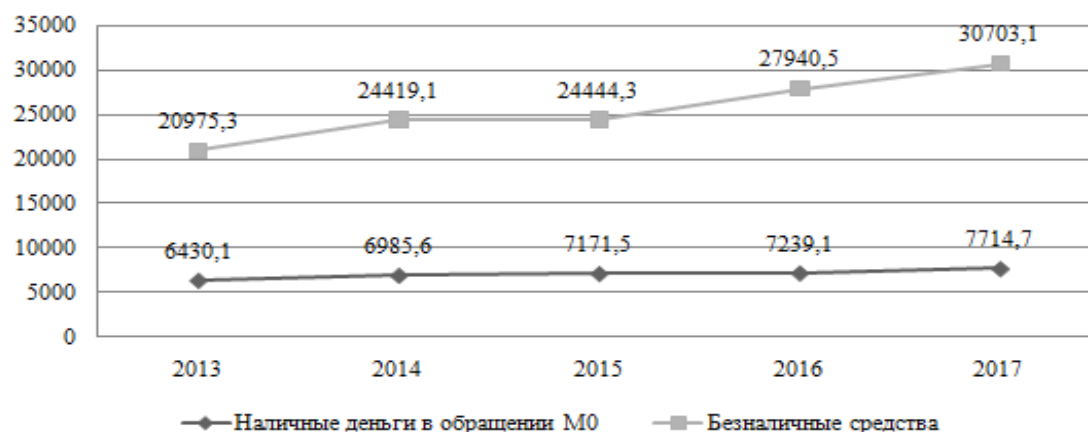


Рисунок 3 - Наличные деньги в обращении М0 и безналичные средства на начало 2013-2017 гг., млрд.руб.

Из данных рисунка 3 видно, что объем безналичных средств в экономике России существенно превышает объем имеющейся наличности (на начало 2017 г. практически в 4 раза). Темпы роста объемов у безналичных денег также намного выше. При этом в повседневных расчетах за товары, услуги, работы граждане в основном используют наличные средства. Это свидетельствует о том, что на сегодняшний день в экономике России безналичные расчёты остаются распространены лишь в определенных сферах экономики, хотя по своему объёму они превышают аналогичную сумму наличных денег.

Следующий показатель - золотовалютные резервы (рис.4).

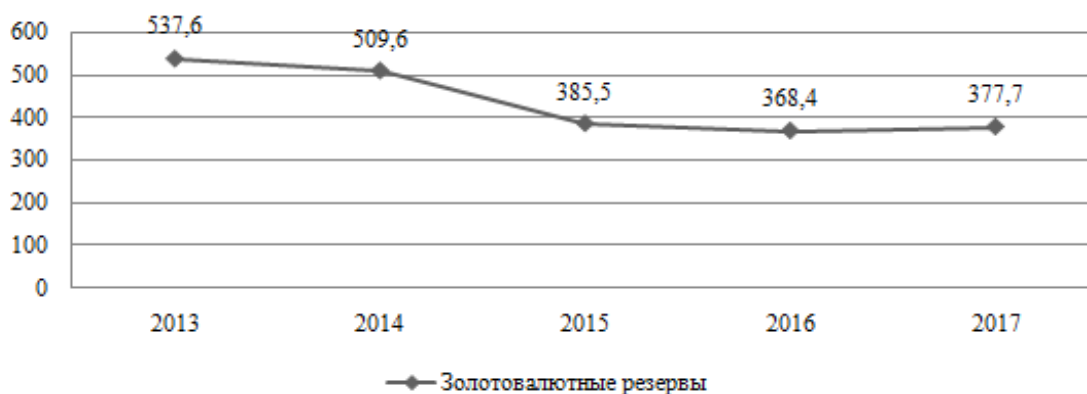


Рисунок 4 - Золотовалютные резервы на начало 2013-2017 гг., млрд. долл. США

Золотовалютные резервы имеют тенденцию к сокращению до 2015 года включительно. В 2016 г. величина международных резервных активов России увеличилась на 9,3 млрд долл. (2,5%) и на начало января 2017 г. составила 377,7 млрд долл. Данная тенденция позволяет обеспечивать макроэкономическую и финансовую стабильность в РФ с учетом экономических проблем, вызванных ухудшением условий торговли и закрытием для российских экономических агентов мировых рынков капитала.



Рисунок 5 - Суммарный объем наличной иностранной валюты по всем источникам поступления, включая ее остатки в кассах уполномоченных банков на начало периода, млн долл.

Как мы видим в 2015 г. произошло значительное увеличение наличной иностранной валюты, что говорит об угрозе «долларизации» экономики и недоверию к отечественной валюте.

Долларизация экономики – «бегство» от национальной валюты к доллару (и другим иностранным валютам); разновидность «бегства» капитала без пересечения границ. Долларизация бывает официальной, или полной, когда вытеснение национальной валюты иностранной носит официальный характер, и неофициальной, или теневой, когда вытеснение национальной валюты иностранной носит неофициальный (теневой) характер.

Однако, рассмотренные показатели мало говорят о состоянии денежной сферы российской экономики, поэтому дальнейшее исследование продолжим на основе индикативного анализа (табл. 2).

Как мы видим на основе данных таблицы 2 уровень монетизации экономики значительно меньше предлагаемого В.К.Сенчаговым порогового значения [6], и показатель снижается на протяжении рассматриваемого периода, можно отметить небольшое повышение в 2016г.

В свою очередь уровень инфляции имел тенденцию к росту в 2013-2015 гг., в 2016 г. замечается его значительное снижение и по состоянию на 1 мая 2017 г. его значение составляет лишь 1,33%, что дает основания полагать, что инфляция в текущем году не выйдет за рамки порогового значения.

Растет и уровень обеспечения денежной массы золотовалютными резервами. Размер ЗВР в настоящее время более чем в 2,5 раза превышает величину всей рублевой эмиссии (денежной базы), (т.е. рубль является одной из самых обеспеченных валют мира).

Таблица 2. Динамика индикаторов денежной сферы РФ, 2013-2016 гг.

№	Показатель	Поро- говое значе- ние	Фактические значения				Нормированные соотношения			
			2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
1	Уровень монетизации, %	50-70%	41,4	39,7	39,3	41,0	89,70	87,56	87,05	89,20
2	Уровень инфляции, %	4%	6,45	11,36	12,91	5,38	75,95	54,83	50,94	84,31
3	Индикатор изменения объема и структуры денежного спроса и предложения в экономике – прирост денежной массы, % к предыдущему году	Не более уровня инфляции +10%	11,9	14,6	0,7	11,3	117,26	119,99	174,74	116,50
4	Уровень обеспечения денежной массы золотовалютными резервами, %	70%	165,1	162,3	209,9	254,4	139,32	138,74	146,77	151,79
5	Объем иностранной валюты по отношению к объему наличных рублей, %	25%	11,71	16,56	28,45	н/д	135,80	121,45	92,83	н/д

Следует отметить и рост так называемой «долларизации» экономики более чем в 2 раза в период 2013-2015 гг., что связано скорее всего с высокой волатильностью рубля в тот период. Данная тенденция негативная, так как страны со значительным уровнем долларизации гораздо острее реагируют на мировые экономические кризисы.

Изобразим данные таблицы 2 в виде лепестковой диаграммы и выявим зоны риска (рис.6).

Таким образом, выявим основные зоны риска в изучаемой сфере.

В зоне «катастрофического риска»- внутри сектора, ограниченного линией $y=25\%$, в зоне **«критического риска»**- внутри сектора, ограниченного линиями $y=25\%$ и $y=50\%$, в зоне **«значительного риска»** не находится ни один индикатор, что говорит о достаточно эффективной денежной политике государства.

Зона «умеренного риска»- внутри сектора, ограниченного линиями $y=75\%$ и $y=100\%$. К данной зоне можно отнести такие индикаторы как уровень монетизации, уровень инфляции, объем иностранной валюты по отношению к объему наличных рублей.

В зону «стабильности» попали индикаторы: уровень обеспечения денежной массы золотовалютными резервами, индикатор изменения объема и структуры денежного спроса и предложения в экономике – прирост денежной массы.



Рисунок 6 – Лепестковая диаграмма по индикаторам денежной сферы 2016 г.

При этом наш анализ мы можем продолжить, рассчитав **«индекс развития»**, который определяет средний уровень достижения пороговых значений индикаторами.

$$\Psi_i = \sum_{j=1}^m S_{ij} Y_{ij}; \sum_{j=1}^m S_{ij} = 1, \quad (1)$$

где Y_{ij} - j -й индикатор i -й сферы экономической безопасности; S_{ij} - его вес, определяемый экспертно; m -число показателей в составе данного блока.[5]

Индекс развития для проекции «денежная сфера» приведен в динамике на рисунке 7.

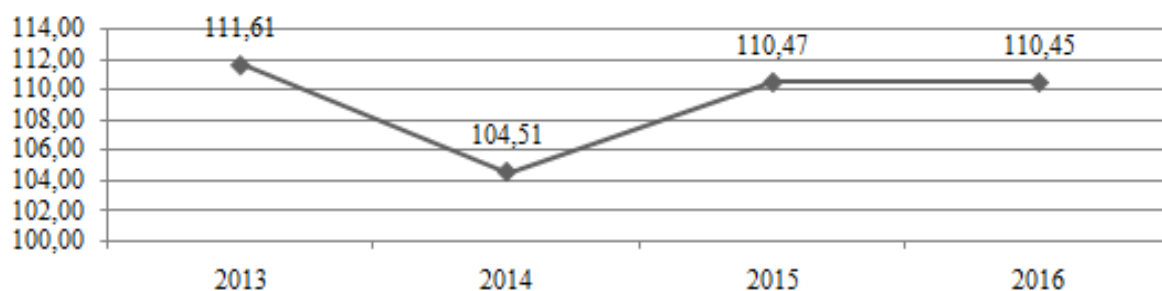


Рисунок 7– Динамика индекса развития для проекции «Денежная сфера», %

Как мы видим, показатель в 2013-2016 гг. находится в зоне «стабильности». Снижение показателя происходит лишь в 2014 г. в связи с нестабильной экономической ситуацией в стране. Данная ситуация говорит не только о необходимости повышения уровня монетизации, но и об имеющихся возможностях и условиях для его увеличения.

Таблица 3. Классификация угрозы
«Низкий уровень монетизации экономики» [3, с. 37]

Критерий	Критериальная характеристика выявленной угрозы
Расположение угрозы относительно объекта	Внутренняя
Момент существования	Актуальная
Длительность действия	Длительная
Сфера возникновения	Денежная
Частота возникновения	Постоянная
Степень очевидности	Явная
Воздействие на объект	Пассивная
Объективность существования	Реальная
Субъектный состав	Субъект угрозы – Исполнительная власть страны, ЦБ

В зависимости от степени опасности данную угрозу можно классифицировать как «+++», так как это достаточно актуальная угроза как на уровне государства, так и в подавляющей части (80-90%) субъектов страны.

Данная угроза негативно влияет на следующий **национальный интерес**: *повышение конкурентоспособности национальной экономики*. [7]

Стратегия предполагает для этого обеспечение устойчивости макроэкономической ситуации, стимулирование темпов роста экономики, превышающих аналогичные показатели развитых государств; укрепление финансовой системы, снижение инфляции, развитие национальной инфраструктуры финансовых рынков, снижение банковских ставок, повышение уровня прямых инвестиций, доступности кредитования за счет «длинных» денег, привлечение внутренних накоплений.

Таким образом, на основе проделанного анализа нами могут быть сделаны следующие **выводы о необходимости наращивания уровня монетизации экономики** [1,5]:

1) в нынешних условиях, при ограничении доступа к внешним финансовым ресурсам, важно использовать механизмы формирования финансовых потоков на основе внутренних источников. Другими словами денежная база должна формироваться за счет внутренних факторов, и не зависеть от динамики цен на энергоносители.

2) для России актуально повышение роста кредитной эмиссии, что приведет к повышению монетизации экономики, и что будет способствовать расширению инвестиционной активности. Однако, существующие высокие процентные ставки сильно занижают спрос на кредиты.

3) дополнительный объем денежной базы должен иметь целевой характер, т.е. должен быть направлен в конкретные отрасли и производства, на реализацию первоочередных бюджетных и иных приоритетных государственных задач, и поэтому не окажет негативного влияния на инфляционные ожидания рынка.

4) требуемый уровень денежного предложения должен определяться спросом на деньги со стороны внутреннего, в первую очередь, реального сектора экономики и государственных институтов развития (с учетом инвестиционных и инновационных задач) при регулирующем значении ключевой ставки.

5) необходимо увеличение роли длинных денег в структуре монетизации. Это потребует использования денежно-кредитных, финансовых (бюджетных) и иных механизмов, которые позволили бы обеспечить формирование необходимого объема длинных денег по цене, доступной для большей части экономических субъектов.

6) одним из важнейших используемых механизмов станет рефинансирование банков под кредитование ими реального сектора экономики и инвестиций в приоритетных сферах. При этом предполагается широкое использование хорошо известных и отработанных в практике развитых стран косвенных (рефинансирование под залог обязательств государства) и прямых (софинансирование государственных программ, кредиты под госгарантии, фондирование институтов развития) каналов денежной эмиссии. Важную роль должно играть также использование целевых государственных бумаг (в том числе связанных с финансированием долгосрочных инвестиционных проектов), которые дополняются инструментами среднесрочного финансирования. Такой подход будет способствовать созданию мощной основы длинных ресурсов в экономике (по опыту наиболее зрелых финансовых систем).

Литература

1. Глазьев С. Исходные положения для разработки проекта основных направлений денежно-кредитной политики исходя из целей роста и модернизации экономики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/497/
2. Даниловских Т.Е. Зудина Л.В. Уровень монетизации экономики как инструмент экономической политики // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. - №38. – С. 164-167.
3. Кормишкина Л. А. Финансовая безопасность : учебник / Л. А. Кормишкина, Л. П. Королева. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2016. – с. 200
4. Митяков Е.С., Митяков С.Н. Адаптивный подход к вычислению обобщенного индекса экономической безопасности // Современные проблемы науки и образования.- 2014.- №2
5. Предложения по альтернативным подходам денежно-кредитной политики // Материалы открытого научного семинара кафедры ТМГМУ МГУ им. М.В. Ломоносова [Электронный ресурс]. – URL : http://www.spa.msu.ru/uploads/files/materiali_otkritogo_nauchnogo_seminara_kafedri_tmgnu/alternative.pdf.
6. Сенчагов В.К., Иванов Е.А. Структура механизма современного мониторинга экономической безопасности России [Электронный ресурс]. – URL : https://inecon.org/docs/Senchagov_Ivanov.pdf.
7. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»

Живайкина К. В., студентка
ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Россия

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПАО «ГАЗПРОМ»

Аннотация: в работе рассмотрены понятие интеллектуального капитала и методы его оценки. В ходе анализа применены такие методы как «соотношение рыночной и балансовой стоимости» и расчет «коэффициента Тобина».

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, интеллектуальный капитал, инновационное развитие.

В настоящее время нет единой трактовки понятия интеллектуального капитала, поэтому воспользуемся следующей: интеллектуальный капитал - это знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, которые производительно используются в целях максимизации прибыли и других результатов. При этом он имеет свою структуру, но каждый автор видит ее по-своему. Самой распространенной

является модель Т.Стюарта, в которой автор выделил три составные части интеллектуального капитала: человеческий, организационный и потребительский капитал [5].

На сегодняшний день существует большое количество методов оценки интеллектуального капитала (основоположник большинства из них- К.Э. Свейби, который выделил 25 методов и сгруппировал их в 4 категории). В нашей работе мы будем использовать группу методов рыночной капитализации, в которую входят методы «соотношения рыночной и балансовой стоимости» и «коэффициент Тобина».

Первоначально воспользуемся методом «соотношения рыночной и балансовой стоимости» [2]. Для этого на основании данных представленных на официальном сайте «Московской межбанковской валютной бирже» рассчитаем рыночную капитализацию ПАО «Газпром»:

$$РК = Ц_a * A_{обр} , \quad (1)$$

где РК рыночная капитализация, C_a – текущая цена акции, $A_{обр}$ – общее число акций находящихся в обращении.

Расчетные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Рыночная капитализация ПАО «Газпром» за 2011-2015 гг

Год	Категория ц.б.	Объем выпуска, штук	Рыночная цена, руб.	Капитализация, тыс.руб.
2015	АО	23673512900	136,25	3225516132,625
2014	АО	23673512900	131,48	3112593476,092
2013	АО	23673512900	138,81	3286120325,649
2012	АО	23673512900	144,32	3416561381,728
2011	АО	23673512900	171,33	4055982965,157

Затем нам необходимо рассчитать балансовую стоимость ПАО «Газпром». Для этого воспользуемся данными бухгалтерской отчетности, так как балансовая стоимость - это суммарные активы за вычетом обязательств и нематериальных активов (разница чистых и нематериальных активов компании). Для расчета чистых активов воспользуемся следующей формулой:

$$ЧА = (ВОА + ОА_{ндс}) - (ДО + КО_d), \quad (2)$$

где ЧА – чистые активы, тыс.руб.; ВОА – внеоборотные активы, тыс.руб.; $ОА_{ндс}$ – оборотные активы за вычетом НДС, тыс.руб.; ДО – долгосрочные обязательства тыс.руб.; $КО_d$ – краткосрочные обязательства за минусом доходов будущих периодов, тыс.руб.

На основе данной формулы и были рассчитаны фактические значения чистых активов за анализируемый период (таблица 2).

Таблица 2. Расчет чистых активов ПАО «Газпром» за 2011-2015 гг

Год	Внеоборотные активы, тыс.руб.	Оборотные активы за вычетом НДС, тыс. руб.	Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	Краткосрочные обязательства за минусом доходов будущих периодов, тыс. руб.	Чистые активы, тыс. руб.
2015	9291306836	3622904488	2087032902	1571876215	9255302207
2014	8931076560	3248725545	1705131817	1455390187	9019280101
2013	7867405248	2931051429	1246573687	1238506296	8313376694
2012	7475342777	2511358609	993166206	1158600689	7834934491
2011	6630443749	2870663262	1044776633	937445627	7518884751

На основе представленных данных в таблице 2 рассчитаем балансовую стоимость ПАО «Газпром» за анализируемый период (таблица 3)

Таблица 3. Балансовая стоимость ПАО «Газпром» за 2011-2015 гг

Год	Чистые активы, тыс. руб.	Нематериальные активы, тыс. руб.	Балансовая стоимость, тыс. руб.
2015	9255302207	11776108	9243526099
2014	9019280101	7659649	9011620452
2013	8313376694	277132	8313099562
2012	7834934491	523393	7834411098
2011	7518884751	371494	7518513257

И последнее - это расчет интеллектуального капитала предприятия (разница между рыночной и балансовой стоимостью[4]). Все необходимые для этого данные представлены в таблице 4.

Таблица 4. Расчет интеллектуального капитала ПАО «Газпром» за 2011-2015 гг

Год	Рыночная стоимость, тыс. руб.	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Интеллектуальный капитал, тыс. руб.
2015	3225516132,625	9243526099	-6018009966
2014	3112593476,092	9011620452	-5899026976
2013	3286120325,649	8313099562	-5026979236
2012	3416561381,728	7834411098	-4417849716
2011	4055982965,157	7518513257	-3462530292

Из данных таблицы 4 видно, что ПАО «Газпром» имеет отрицательный интеллектуальный капитал за весь анализируемый период (при этом ситуация ухудшается с каждым годом), то есть наблюдается превышение балансовой стоимости надрыночной, что в свою очередь говорит о недооценке компании рынком. Наглядно данную ситуацию рассмотрим на рисунке 1.

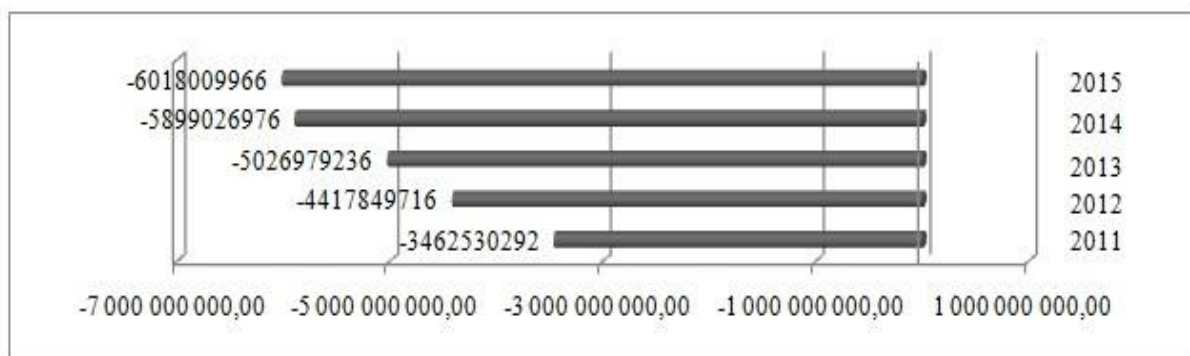


Рисунок 1 - Динамика интеллектуального капитала ПАО «Газпром» за 2011-2015 гг., тыс.руб.

Отрицательные значения интеллектуального капитала являются одним из индикаторов неблагоприятной ситуации в инновационной сфере на предприятии, а именно приводят к снижению темпов инновационного развития, утрате конкурентных преимуществ в технико-технологической сфере, технологической зависимости компании, в том числе от зарубежных предприятий, низкой способности компании к «генерированию» инноваций и т.д [1].

Но мы рассмотрели лишь один метод оценки интеллектуального капитала. Следующее, что нами будет изучено - это коэффициент Тобина (Q). Он определяется как отношение рыночной стоимости фирмы к балансовой стоимости:

$$Q = \frac{P}{B}, \quad (3)$$

где P – рыночная стоимость компании (рыночная капитализация);
B – балансовая стоимость компании.

При этом, если $Q > 1$, то в биржевой оценке отражены незарегистрированные ее активы, это может свидетельствовать о том, что фирма эффективно использует интеллектуальный капитал и получает за счет этого прибыль. Если же $Q < 1$, то биржевая стоимость меньше ее суммарной восстановительной стоимости, возможно, компания недооценивается рынком или же это свидетельствует о проблемах менеджмента и организационной структуры.

Таким образом, рассмотрим расчетные данные (таблица 5).

Как видно из данных таблицы 5, коэффициент Тобина ПАО «Газпром» за весь анализируемый период меньше 1 - это говорит о том, что рыночная стоимость активов компании меньше, чем их балансовая стоимость. Это означает, возможно, что компания недооценивается рынком или же это свидетельствует о проблемах менеджмента и организационной структуры.

Таблица 5. Коэффициент Тобина компании ПАО «Газпром» за 2011-2015гг

Год	Рыночная стоимость, тыс. руб.	Балансовая стоимость, тыс. руб	Коэффициент Тобина
2015	3225516132,625	9243526099	0,349
2014	3112593476,092	9011620452	0,345
2013	3286120325,649	8313099562	0,395
2012	3416561381,728	7834411098	0,436
2011	4055982965,157	7518513257	0,539

Многие авторы так же считают, что низкое значение данного коэффициента связано с отсутствием информационной прозрачности и недостатками отечественного бухгалтерского учета, а также неэффективностью корпоративного управления нефтяными корпорациями [3].

В заключение отметим, что оценка интеллектуального капитала компании показала неутешительные результаты, а ведь он является фактором активизации инновационной деятельности.

Литература

1. Илякова И.Е., Саушева О.С. Диагностика интеллектуальной и кадровой составляющих экономической безопасности корпорации: угрозы и условия нейтрализации // Интернет-журнал науковедение.- 2015.- №5 (30).- С.47
2. Коншина Д.А. Анализ методов оценки интеллектуального капитала компании / Д.А.Коншина, Л.А.Сафонова // Общество, Политика, Финансы; материалы Российской научно-технической конференции.-2016.-С. 182-189
3. Сафронова С.Э. Оценка интеллектуального капитала с использованием коэффициента Тобина // С.Э. Сафронова// Бизнес-образование в экономике знаний.- 2015.- № 1 (1). - С. 115-116
4. Сиденко А.С. Оценка стоимости интеллектуального капитала российских компаний нефтяной отрасли как фактора, влияющего на их рыночную стоимость / А.С. Сиденко // Нефтегазовый комплекс: экономика, политика, экология; сборник статей победителей II конкурса. Санкт-Петербургский гос-ый экономический университет.-2016.-С.236-243
5. Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations. - London, 1997

ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: основной мотив цифровой трансформации определяется стремлением «клиентов нового цифрового поколения» к своевременности, доступности, качеству и персонализации. В таких условиях банковскому сектору финансового рынка необходимы инновационные траектории развития на основе клиентоориентированного подхода.

Ключевые слова: модернизация экономики, цифровизация экономики, финансовый рынок, банковский маркетинг, клиентоориентированный подход.

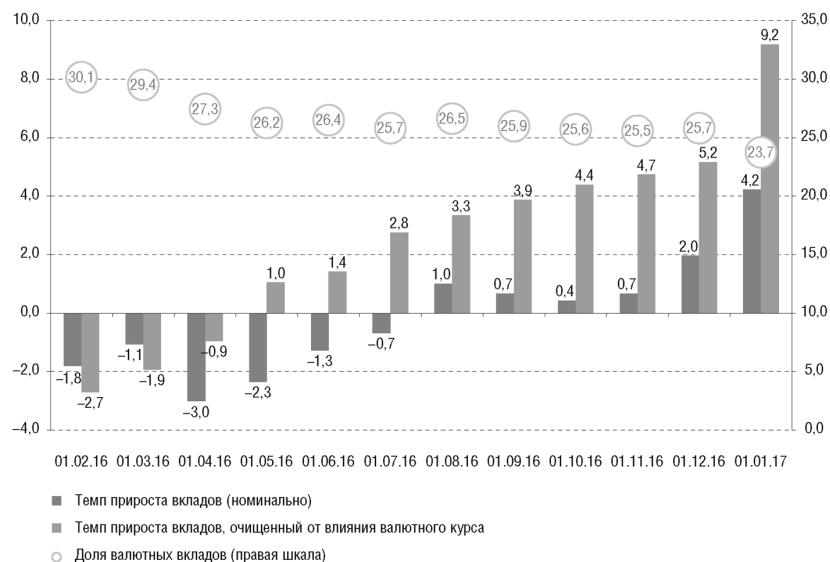
В условиях цифровой трансформации финансового рынка наблюдается развитие банковского маркетинга. Макроэкономическая ситуация в России на начало 2018 года характеризуется как преодоление острой фазы кризиса, предотвращение угрозы для финансовой стабильности, а также создание «условий для более раннего, чем прогнозировалось, возобновления экономического роста и снижения инфляции до целевого уровня 4%» [1-3].

Для дальнейшего роста необходимы структурные изменения в экономике страны: «Активные шаги в направлении диверсификации российской экономики, преодоления ее сырьевой зависимости, повышения эффективности управления на всех уровнях, обновление основных фондов и инфраструктуры, внедрение новых технологий позволят снизить уязвимость России к колебаниям внешнеэкономической конъюнктуры, перейти к модели экономического развития, основанной на внутренних источниках развития». [4-6]

В конце 2017 года российская экономика продемонстрировала первые признаки возвращения к росту и укрепление этого тренда. В некоторых базовых отраслях, добывающей и сельскохозяйственной, производственная активность показала интенсивную динамику, что не замедлило сказаться на росте финансового результата и инвестиционной активности частных компаний.

По данным банковской статистики в 2017 году отмечается положительная направленность прироста активов банков за счет увеличения портфеля розничных кредитов. Драйвером роста стали ипотечные кредиты, в то время как портфели других кредитных розничных продуктов сократились.

Совокупный финансовый результат банковского сектора превысил докризисный уровень благодаря сокращению расходов на резервы и восстановлению процентной маржи. Однако специалистами отмечается медленный темп восстановления потребительской активности (рисунок 1).



Источник: составлено автором по данным СМИ

Рисунок 1 - Прирост с начала 2016 года вкладов физических лиц, %

Замедление падения реальных располагаемых доходов и поступательный рост реальных заработных плат во многом опирается на интенсивное замедление инфляции (2,5% по итогам 2017 года). Однако этого по-прежнему недостаточно для полноценного перехода населения от сберегательной к потребительской модели поведения, к тому же высокие депозитные и кредитные ставки продолжают сдерживать кредитную активность розничного сегмента.

В условиях цифровой экономики, связанных с появлением новых профессиональных компетенций у работников финансовой сферы, применением таких платформенных технологий и инструментов, как блокчейн, криптовалюта и др., а также разработкой эффективных методов управления финансами с использованием современных финансовых технологий возрастает банковского маркетинга как важнейшего фактора устойчивого экономического роста отечественной экономики.

Есть основание полагать, что с учетом быстрого привыкания клиентов уровню цифрового обслуживания перспективными траекториями развития банковского маркетинга будут решения, которые лучше удовлетворяют их потребности, повышают доступность, обеспечивают удобство использования и персонализируют услуги, учитывая индивидуальные характеристики потребителя и его интересы. К инновационным направлениям развития банковского сектора следует

отнести вопросы безопасности («умная» идентификация), бизнес-аналитику (облачные технологии в банковской сфере, обработка больших данных (BigData), личные финансовые помощники), цифровых технологий (онлайн-кошелек, бесконтактная оплата и т.д.), автоматизации (роботы в отделениях), геймификации (игры и квесты для клиентов) и P2P-кредитования.

Литература

1. Основы финансового контроля и государственного регулирования: отраслевой и региональный аспект. Коллективная монография. - М.: Издательство «Научный консультант», 2017 – 330 с.
2. Приоритетные направления развития регионов: инновации и предпринимательство/под ред. Мироновой Н.Н. Москва, Издательство «научный консультант», 2017 – 252с.
3. Науменков А.В. Российское предпринимательство и региональное управление // Экономика. Бизнес. Банки. 2017. Т. 1. С. 45-59
4. Лапшова О.А. Взаимодействие региональной власти с общественными некоммерческими организациями // Экономика. Налоги. Право. 2016. Т. 9. № 5. С. 105-112.
5. Киященко Л.Т. Инвестиционная составляющая диверсификации экономики регионов российско-белорусского приграничья // Экономика и предпринимательство, 2015. № 9-2. С. 284-287.
6. Земляк С.В. Инвестиционные показатели оценки развития регионов в финансовом маркетинге // Научные труды Вольного экономического общества России. 2016. Т. 198. С. 364-367.

Илюхина С. В. к.э.н., доцент кафедры «Статистики, информатики и эконометрики»,
Фучкин К. С. бакалавр кафедры «Менеджмента»,
Плюснин В. А. бакалавр кафедры «Менеджмента»,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Россия

ИНВЕСТИЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: приведены основные результаты эмпирического исследования и сравнительного анализа различных способы инвестирования с использованием глобальной сети - интернет. Рассмотрены инвестирование через интернет-проекты, индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) и новое направление - криптовалюты.

Ключевые слова: инвестиции, риск, интернет-проекты, майнинг, криптовалюта.

Цифровизация экономических отношений, революционно меняет все хозяйственные процессы в обществе. Один из главных факторов развития цифровой экономики – глобальные коммуникации, в основе которых

всемирная система компьютерных сетей для хранения, передачи, обработки и генерирования информации или интернет. Благодаря интернету, человек может делать абсолютно все, не прикладывая больших усилий. Можно дистанционно заказывать различные товары и услуги, участвовать в их разработке и совершенствовании. Можно строить хозяйственные связи без посредников, обучаться и само развиваться, без необходимости идти в библиотеку или на лекцию. Цифровизация коснулось и такого направления хозяйственной деятельности, как инвестирование. Инвесторам не нужно идти в банк или к брокеру, в новых условиях инвестирование возможно удалённо и без посредников. В статье рассматриваются основные способы инвестирования через интернет.

Инвестиционные интернет-проекты развиваются по разным направлениям. Проекты «однодневки» нацелены, в большинстве случаев, на отбирание денег у своих же инвесторов. Как это происходит? Создаётся красивый, зазывающий сайт, где предлагается внести определённую сумму и, к примеру, через день выплачивается депозит + 50% от него на личный счет. Очень привлекательно, правда? Многие сначала вкладывают маленькие суммы, от 100 до 500 рублей, проверяют проект. Действительно, первая выплата приходит уже через день, и ровно обещанные 50%. После этого человек вносит уже более крупную сумму, рассчитывая на получение дальнейшей прибыли, но проект закрывается, и инвестор теряет все. В среднем, если человек вошел в этот проект, в первые дни его работы, то можно получать такую прибыль в течение 2-4 дней, так как у его основателей есть депозит, рассчитанный на некое количество участников и вкладов. Таким образом, зная механизм работы данной схемы, можно получить прибыль, пусть и не привлекательным способом.

Вместе с тем, в Интернете есть аналогичные проекты, некоторые из которых называются «касса взаимопомощи», и которые не пытаются обмануть своих инвесторов, так как это им не выгодно. Они работают годами и основа таких проектов - математика, статистика и аналитика[5]. Невозможно описать все процессы в данной статье, так как это выходит за рамки обозначенной темы, но кратко можно обозначить следующим образом: люди, вкладывающие средства в такие проекты, выбирают определенные программы выплат (составленные данным проектом), и система рассчитывает сколько средств поступает, может поступить или уже поступило, сколько она сможет выплатить в тот или иной момент времени, и составляет программы, упомянутые выше; в итоге получается такой круговорот средств, из которого можно получать прибыль. Такие проекты дают примерно от 200% в год, все зависит от выбранных условий программы. Большой процент заработка в таких проектах дает партнерская программа. Партнерская программа у всех проектов разная. Например, инвестор, который пригласил в проект других инвесторов, а те в свою

очередь внесли новые деньги в проект, получает определенный процент от этой суммы.

Инвестиционный рынок в интернете в последние годы активно развивается, за счёт нового направления, активно набирают популярность криптовалюты. Для изучения ситуации на этом рынке нами было проведено социально-экономическое исследование [2]. Исследование проводилось методом интернет-опроса и очного анкетирования. Было опрошено более 200 респондентов (государственные служащие, учащиеся/студенты, безработные, занятые домашним хозяйством, работники бюджетной и не бюджетной сферы), среди них 15,8% знают и пользуются, 47,4% знают и не пользуются, а 36,8% не знают о криптовалюте. Самыми популярными используемыми криптовалютами оказались Bitcoin (73,3%) и Ethereum (20%). Те люди (большая часть), которые решили инвестировать свои средства, довольны своим решением на 4 и 5 по 5 - бальной шкале. Мотивацией послужили: интерес, стремление разбогатеть, большие проценты.

В таблице 1 показана статистика поисковых запросов по запросу «Биткоин» в сервисе wordstat.yandex.ru за два года, которая отображает активный рост заинтересованности населения [2].

За последние 9 лет биткоин стал самым лучшим инструментом инвестирования. Сравним Биткоин (BTC) с золотом. BTC появился в 2009 году, тогда 1 BTC стоил около 0, 0007639\$ [2], в этот же момент времени (5 октября 2009 года) 1 тройская унция золота стоила 1005, 50\$ [3]. На конец 2017 года BTC стоил 19850\$ а тройская унция золота 1300\$. BTC увеличился в 25 985 076, 58, а золота всего в 1, 29 раза.

Таблица 1. Статистика поисковых запросов по запросу «Биткоин» за 2016 -2017гг.

Период	Абсолютное отклонение	Период	Абсолютное отклонение
01.02.2016 - 29.02.2016	206981	01.02.2017 - 28.02.2017	403171
01.03.2016 - 31.03.2016	192923	01.03.2017 - 31.03.2017	478058
01.04.2016 - 30.04.2016	165280	01.04.2017 - 30.04.2017	447042
01.05.2016 - 31.05.2016	184479	01.05.2017 - 31.05.2017	891907
01.06.2016 - 30.06.2016	281603	01.06.2017 - 30.06.2017	1477110
01.07.2016 - 31.07.2016	254661	01.07.2017 - 31.07.2017	1440848
01.08.2016 - 31.08.2016	282455	01.08.2017 - 31.08.2017	1936821
01.09.2016 - 30.09.2016	239879	01.09.2017 - 30.09.2017	1880241
01.10.2016 - 31.10.2016	273869	01.10.2017 - 31.10.2017	2047066
01.11.2016 - 30.11.2016	315333	01.11.2017 - 30.11.2017	3533687
01.12.2016 - 31.12.2016	337026	01.12.2017 - 31.12.2017	8486072
01.01.2017 - 31.01.2017	467570	01.01.2018 - 31.01.2018	5273230

Математические и экономические методы подтвердили, что основные факторы динамики цен биткойна по-прежнему носят в основном спекулятивный характер, далее следуют традиционные переменные,

связанные со спросом и предложением, а глобальные макрофинансовые переменные не играют никакой роли [5, с. 23].

Компании, которые начали использовать блокчейн технологии, заметили, как их акции выросли в цене [4]. Сейчас можно получать криптовалюту несколькими способами: купить, использовать собственное оборудование для майнинга (компьютер, ноутбук, телефон, планшет, собственная ферма для майнинга), либо использовать оборудование компаний предоставляющие услуги профессионального майнинга (облачный майнинг). Для первого способа мы используем разные биржи для реализации различных операций по разным валютам, т.е. получаем прибыль на разнице валюты. Для этого нам изначально нужны инвестиции больших размеров. Майнинг на собственном оборудовании, один из самых простых способов, доступный всем, ведь всего лишь нужно скачать программу, и теперь наше оборудование будет добывать нам криптовалюту, которую в дальнейшем мы сможем продавать. Облачный майнинг отличается лишь тем, что нужно арендовать специальное оборудование для майнинга у поставщиков. И те, в свою очередь, будут ответственны как за добычу криптовалюты, так и за работу оборудования в целом. Конечно, часть дохода за эту услугу должна быть возвращена владельцу сервиса.

Так же можно отдельно выделить ICO или Initial Coin Offering (первичное размещение токенов). Это то, как разные проекты привлекают финансы для реализации своих задумок. И в последствии возможно продать эти токены в несколько раз дороже.

Рассмотрим еще один тип инвестирования. С 2015 года мы можем использовать ИИС (индивидуальный инвестиционный счет). Его можно расценивать как способ сбережения собственных средств. Сейчас банки предлагают создавать вклады под 5-7% годовых. С помощью ИИС можно добиться результатов от 12% в год. С помощью такого счета возможно покупать облигации и акции различных компаний. Затем получаем от них дивиденды по акциям и выплаты по облигациям. Так же можно просто продавать наши ценные бумаги и получать прибыль на разнице цены. Но все это реально сделать и на обычной бирже. Большим плюсом ИИС является то, что есть возможность получить налоговый вычет со своих инвестиции до 52 000 рублей в год, либо полностью избавиться от налогов на прибыль приобретенных ценных бумаг.

Обобщая, можно выделить 3 способа инвестиций в интернете. Первое, это ИИС, для сбережения собственных средств, с небольшим процентом заработка и минимальными рисками (процент дохода уже выше чем в банках). Второе, это использование долгосрочных проектов с постоянным, рассчитываемым доходом. И последний способ, это инвестиции в криптовалюты. Если использовать только криптовалюту, которую сам и добываешь, то риски минимальны, ведь ничего не вкладываешь, а также можно получить высокий доход, через некоторое

время при его росте и, соответственно, тоже доход, но меньше возможного при падении цены. Для получения прибыли при осуществлении операций с купленной криптовалютой нужно учитывать много факторов: комиссию на ввод средств на биржу, комиссия самой биржи за совершение сделок, ну а также текущий и возможный уровень цен. Этим занимаются трейдеры, это целая профессия и без определенных знаний в этот мир не стоит и залезать. Поэтому спекулятивными биржевыми сделками я занимаюсь только в долгосрочной перспективе.

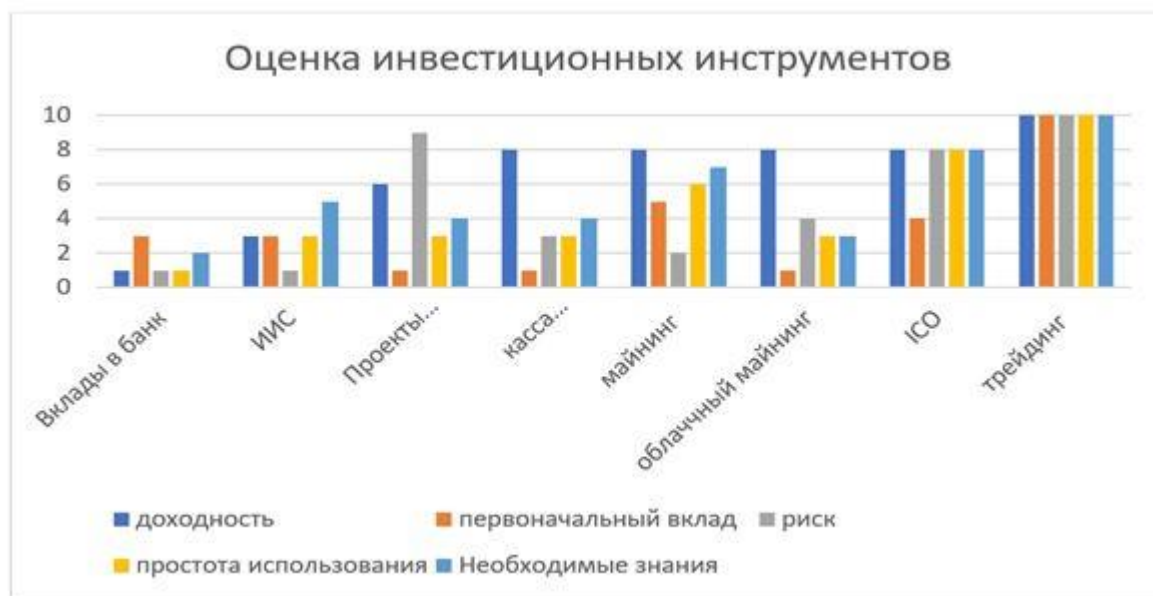


Рисунок 1 - Оценка инвестиционных инструментов

Стоит отметить две вещи которые помогают как психологически, так и финансово. Первое, любые инвестиции нужно создавать из свободных средств, это те деньги, с которыми можно распрощаться, без которых можно жить без последствий. И второе, это диверсификация (разделение/распределение) своих средств по разным инвестиционным площадкам, чтобы при просадке одного проекта, другие проекты полностью восстановили общий показатель финансового положения в целом.

Литература

1. Илюхина С.В., Сурнина Н. М. Практикум по курсу «Статистика» для бакалавров-менеджеров, магистрантов и аспирантов всех направлений подготовки М-во образования и науки РФ, Урал.гос.экон. ун-т. – Екатеринбург: [Изд-во Урал.гос. экон. ун-та], 2015. -49с.
2. История Bitcoin/BitcoinWiki. 2018. [Электронный ресурс]. - URL: https://ru.m.bitcoinwiki.org/wiki/История_Bitcoin (дата обращения: 12.02.2018).
3. Как изменялась цена золота за последние 20 лет/GoldoMania. 2010-2018. [Электронный ресурс]. - URL:

http://goldomania.ru/articles2/price_gold_20_year.html (дата обращения: 12.02.2018).

4. Петухова Л. Инвестициям ставят блокчейн//ГАЗЕТА РБК. 2017. № 205 (2702) (2811). [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2017/11/28/5a1bdaae9a79473b616b529e> (дата обращения: 13.02.2018).

5. Фантацини Д., Нигматуллин Э.М., Сухановская В.Н., Ивлиев С.В. Все, что вы хотели знать о моделировании биткойна, но боялись спросить. Часть I // Прикладная эконометрика. 2016. №4 (44). [Электронный ресурс]. - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vse-chto-vy-hoteli-znat-o-modelirovanii-bitkoyna-po-boyalis-sprosit-chast-i> (дата обращения: 13.02.2018).

Илюхин А. А., к.э.н., доцент, профессор кафедры «Политической экономики»,
Илюхина С. В. к.э.н., доцент, доцент кафедры «Статистики, информатики и эконометрики»,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Россия

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация: приведены основные результаты оценки и анализа финансовой устойчивости предприятия тяжелого транспортного машиностроения.

Ключевые слова: транспортное машиностроение, финансовая устойчивость, финансовые показатели.

В состав хозяйства крупного промышленного региона непременно должны входить хозяйствующие субъекты, обеспечивающие социальную и инженерную инфраструктуры [2]. В Свердловской области таких предприятий несколько, транспортную инфраструктуру обеспечивает ООО «Уральские локомотивы», предприятие обеспечивает подвижным составом грузовой и пассажирский рельсовый транспорт.

Для АО «Российские железные дороги» - ООО «Уральские локомотивы» являются поставщиком железнодорожных локомотивов, соответственно возникают некоторые трудности своевременного получения денежных средств за выпущенную и реализованную продукцию, а это оказывает влияние на дальнейшее развитие предприятия. На «ЭКСПО 1520», была представлена «Ласточка-премиум», были подписаны основные соглашения между заводом «Уральские локомотивы» и компанией BODE на поставку прислойно-сдвижных дверей вагонов для электропоезда «Ласточка» ЭС2Г комплектации «Стандарт». Кроме этого предприятие предоставляет услуги по восстановлению и оснащению (завершению) железнодорожных локомотивов, трамвайных моторных вагонов и прочего подвижного состава.

В связи с предстоящим Чемпионатом мира по футболу 2018г., который будет проходить, в том числе и на территории Свердловской области, существует необходимость привести все элементы сферы услуг под международные требования. В числе прочих находятся железнодорожная сеть, на которую приходится значительная часть нагрузки по доставке гостей к столице Урала – г. Екатеринбургу.

Финансовая устойчивость предприятия обеспечивает равновесие предприятия на рынке, стабильную прибыль и положительную динамику развития. Оценка и анализ финансового состояния предприятия позволяют реализовать все преимущества равновесного состояния на рынке и выбрать наиболее эффективные варианты развития [3].

Для оценки устойчивости финансового состояния ООО «Уральские локомотивы» была использована система показателей, характеризующих изменения структуры капитала предприятия, платежеспособности и кредитоспособности, запаса финансовой устойчивости предприятия [1].

Выручка от продаж продукции ООО «Уральские локомотивы» за 2014- 2016 гг. в среднем составила 23 441 040 тыс. руб. и выросла на 22,3% по сравнению с 2014 г. Однако и средняя себестоимость продукции, работ, услуг возросла на 22,7% по сравнению с первоначальным периодом. Увеличение прибыли от продаж обусловлено ростом объемов товарной продукции в натуральном выражении на 30,5%. Также в 2016 году произошло увеличение ЕВІТ, который, в свою очередь, является промежуточным показателем прибыли до уплаты процентов и налогов. Можно сделать вывод, что рассматриваемый показатель позволяет увидеть прибыль до влияния на неё таких факторов, как налоговый режим и процентные ставки по кредитам и займам.

Анализ финансового состояния предприятия основывается на основных показателях деятельности, представленных в таблице 1.

Оценка платежеспособности с помощью показателей: коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента текущей/ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности понизился в 2016 году по сравнению с предыдущим годом. Это значит то, что на рынке активов слишком много, может произойти продажа ценных бумаг, и абсолютная ликвидность «Уральских локомотивов» находится уже за чертой нормы. Текущая ликвидность предприятия почти «добирает» до нормы. Ситуация с обеспеченностью средств предприятия самого себя стала немного проще (примерно на 0,1717). В 2016 году произошло увеличение общего показателя платежеспособности «Уральских локомотивов», т.е. предприятие (если находится в долгах) может их оплатить.

Анализ доходности капитала предприятия представлен на рисунке 1.

Чистая прибыль предприятия за 2016 год составила 378 339 тыс. руб. или 172 %, которая остается у предприятия после уплаты налогов и иных платежей в бюджет, поступает в полное его распоряжение и используется ООО «Уральские локомотивы» самостоятельно.

Таблица 1. Анализ показателей и ликвидности
ООО «Уральские локомотивы» за 2015-2016гг.

Показатели	Норма	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2015 г., (+/-)
Общий показатель платежеспособности, L1	$L1 > 1$	0,58	0,49	-0,09
Коэффициент абсолютной ликвидности, L2	$L2 > 0,25$	0,0584	0,0169	-0,0415
Коэффициент срочной ликвидности, L3	$L3 > 0,8$	0,3615	0,5917	+0,2302
Коэффициент текущей ликвидности, L4	$L4 = 2$	1,0323	1,1714	+0,1391
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	-	-1,2121	-1,0816	0,1305
Коэффициент обеспеченности собственными средствами, L6	$L6 > 0,1$	-0,6803	-0,5086	0,1717
Общий показатель платежеспособности (финансовый рычаг)	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклон. (+,-)
	4,1818	3,9939	4,2082	+0,2143
Оборачиваемость оборотных средств в активах (в раз)	2014 год	2015 г.	2016 г.	Отклон. (+,-)
	1,7697	2,079	4,4453	+2,3663

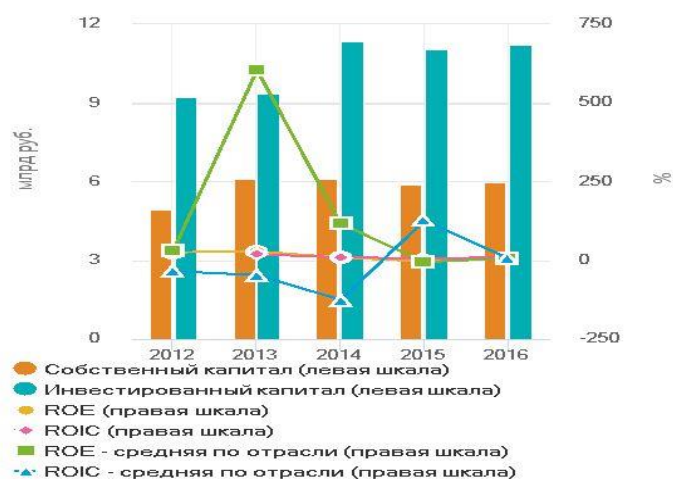


Рисунок 1 - Доходность капитала

У данного предприятия низкая вероятность стать банкротом, в пределах нормы платежеспособность, увеличенный ЕВІТ, следовательно, снижается цена оборотных активов, увеличивается выручка от продаж с каждым годом, значит, предприятие пользуется спросом на рынке. Также нельзя не отметить то, что у предприятия достаточно контрагентов, но поставки продукции собственного производства происходит только на «Российские железные дороги», всегда есть заказы, само предприятие не стоит на месте: совершенствуется и работает стабильно. Исходя из проведенного анализа деятельности ООО «Уральские локомотивы» можно

сделать вывод, что данное предприятие является стабильно работающим благодаря прибыльности продукции машиностроения.

В рамках договора с сентября 2017 года до 2019 года будут поставлены комплекты дверей для 52 поездов. Все прошедшие мероприятия повысят прибыльность ООО «Уральские локомотивы» и продвинет продукцию предприятия на новый уровень. Следовательно, предприятие и в будущем будет обеспечивать рельсовый транспорт инновационными разработками.

Литература

1. Бухгалтерская отчётность по компании ООО "Уральские локомотивы" [Электронный ресурс]. - URL: https://огрн.онлайн/компании/63040-ooo_уральские_локомотивы/финансы/
2. Илюхин А. А., Илюхина С. В. Социальная инфраструктура и внутренняя трудовая миграция // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3(93). С. 20-24.
3. Илюхин А.А., Пономарева С.И. Бюджетная политика региона: в поисках макроэкономической устойчивости // в сборнике: Материалы IV всероссийского симпозиума по региональной экономике / Ответственный редактор Ю.Г. Лаврикова. 2017. С. 47-50.

Кепина Е. И., студент
Титова Т. Н., студент,
Научный руководитель: Марченко Е.М., к.э.н.,
доцент кафедры «Экономики и управления инвестициями и инновациями»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА СТЕКЛОТАРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье рассматривается развитие производства в Российской Федерации и во Владимирской области.

Ключевые слова: стеклотара, стекольная промышленности, банки, пищевая тара.

Стекольная промышленность является одной из ведущих отраслей народного хозяйства. Значительную часть объема производства на стекольном рынке обеспечивает сегмент производства стеклобутылки, доля которого в общем объеме производства в 2017 г. составила более 37%.

Важным аспектом стеклопроизводства является производство стеклотары, а именно производство пищевой тары, такой как бутылки и банки - 91%. Остальной объем приходится на производство медицинского, химического стекла и тара для парфюмерии.

Стеклянная тара

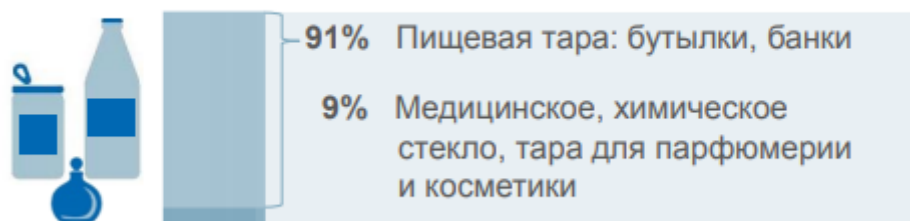


Рисунок 1 - Производство стеклотары

Основной причиной сохранения преимущества стеклотары является относительная дешевизна бутылок из стекла и банок. Пивная тара из алюминия стоит в полтора-два раза дороже бутылки из стекла. Так же важным аспектом является экологичность и герметичность. Немаловажным фактором является консерватизм некоторых покупателей, предпочитающих напитки, упакованные в стеклянную тару.

Максимальное количество стеклобутылок на душу населения по Российской Федерации наблюдается в период с 2011 по 2013 год. В период с 2013 года наблюдался спад производства стеклотары в РФ, но с период с 2015 года можно заметить тенденцию увеличения производства [1].

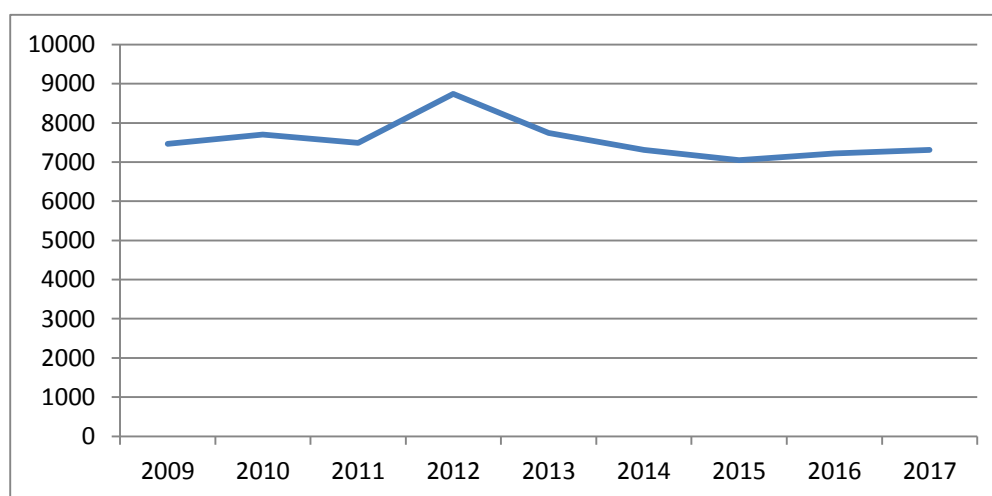


Рисунок 2 - Количество стеклобутылок на душу населения по Российской Федерации

Запрет на продажу алкоголя в ночное время, повышение акцизов и, в конце концов, кризис 2014 года привели к ряду негативных последствий и рынок стеклотары начал уменьшаться. Рассмотрим статистику производства пива, так как именно этот продукт является самыми востребованным. Так, если в 2005-2012 годах потребление пенного напитка держалось на уровне 10-12 млрд л в год, то уже в 2014 году отметка снизилась до 8 млрд л.

Сегодня основным конкурентом РФ по производству стеклотары является Китай, на долю которого приходится более 40%. Ведущий поставщик стеклянных бутылок является компания PIRAMAL GLASS LTD (9%).

Основные поставки бутылок из стекла осуществляются в Украину (84 млн. штук), а так же в Азербайджан и Норвегию (более 80,4 млн. штук).



Рисунок 3 – Экспорт стеклянных бутылок по странам назначения

Наиболее популярными видами экспортируемых бутылок из стекла:

- бесцветные бутылки (160 млн. штук)
- стеклотара из цветного стекла объёмом 0.15л-0.33л. (131 млн. штук), а также бутылки из цветного стекла объёмом 0.33л.-1л. (126 млн. штук.).

Основными покупателями бутылок из стекла являются производители алкогольной продукции, слабоалкогольных, а также безалкогольных напитков. Повышение спроса на пищевую стеклотару стимулируется ростом производства пива, вина и прочих напитков.

Перспективным направлением производства стеклотары является производство эксклюзивной стеклянной бутылки. В последнее время кроме эксклюзивной и яркой этикетки на рынке стала использоваться и индивидуальная тара, выполненная в фирменном стиле и дополнительно сигнализирующая покупателю о высоком качестве продукции.

Фирмы, которые предпочитают для своих напитков оригинальную тару, выигрывает как в имидже, так и в защищенности продукта от подделки. Производство оригинальной стеклотары позволяет стекольному производителю увеличить свой доход за счет надбавки к цене нестандартную продукцию.



Рисунок 4 – Экспорт стеклянных бутылок

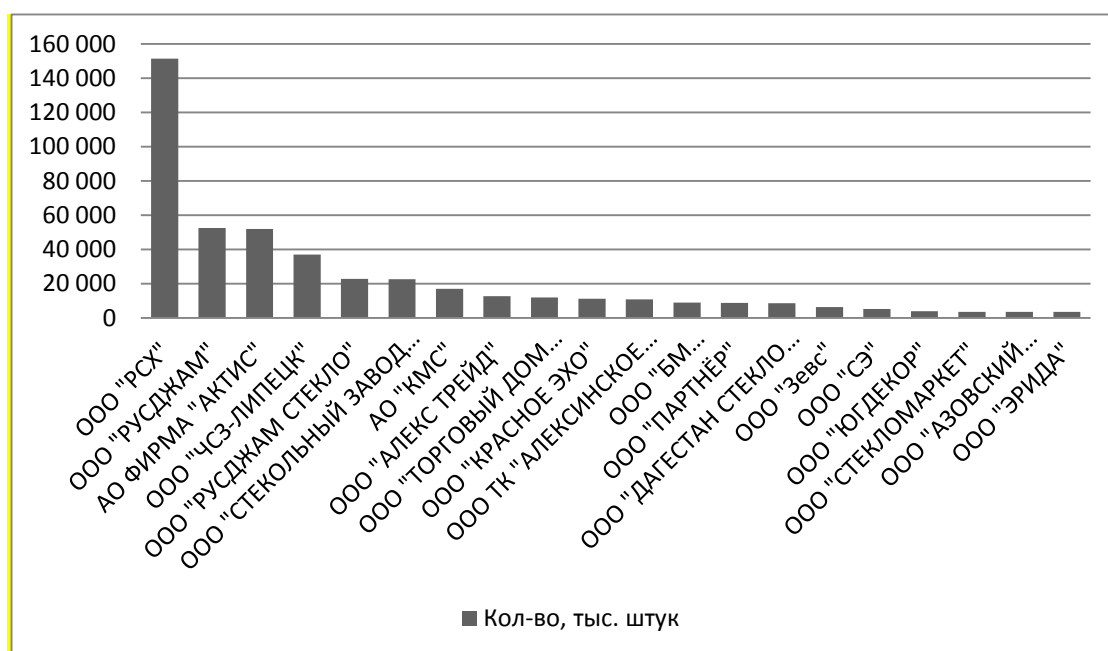


Рисунок 5 - Основные экспортёры бутылок из стекла

Среди основных экспортёров можно отметить компанию ООО "РСХ", которая по показателям сильно опережает других экспортёров. Данная компания в 2017 году поставила 151,5 млн. штук стеклянных бутылок в другие страны. Стоимость же экспорта составила 655 млн. руб. Можно сделать вывод, что благодаря низкой стоимости стеклотар, данная компания занимает лидирующую позицию.

Наибольший объем производства стеклотары среди всех федеральных округов - 43 % приходится на Центральный федеральный округ

Производство по федеральным округам России, %:

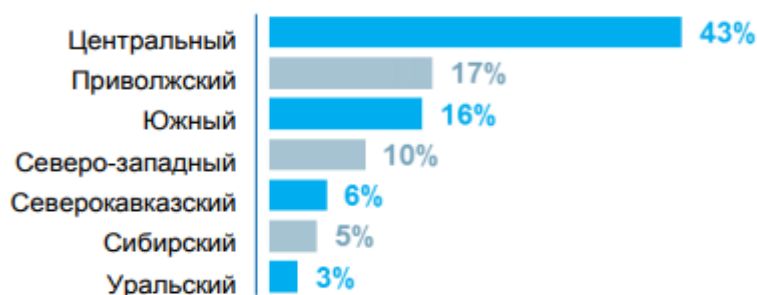


Рисунок 6 – Производство стеклотары в РФ

В ЦФО находится более 27 крупнейших предприятий производящих стеклотару в РФ. Основными из которых является Московская область – 5 предприятий, Белгородская область – 2 предприятия, Брянская область - 2 предприятия, Курская область-3 предприятия, Владимирская область- 5 предприятий.

Лучшие производственные показатели в РФ показывает Владимирская область с объемом выпуска продукции бутылок из стекла для напитков и пищевых продуктов, составляющим более 1 миллиона штук продукции в год.

На долю области приходится свыше 46% российского выпуска сортовой посуды, 25% оконного стекла, 21% стеклотары (бутылок из стекла).

Стекольная промышленность области дает в местные бюджеты до 18% финансовых ресурсов.

Всего на территории Владимирской области, работает больше 25 предприятий, производящих стеклотару. Ведущие предприятия по данному виду деятельности - ООО «Русджам» (производство пивных бутылок), ООО «Красное Эхо» (бутылки емкостью 0,3-1,75 л, банки), ООО «РАСКО» (производство бутылок емкостью 0,3-1 л, банок), ООО «Опытный стекольный завод» (производство сосудов для питья и столовой посуды из стекла).

Среди лидирующих компаний по экспорту бутылок из стекла можно отметить такие Владимирские предприятия как ООО "РУСДЖАМ", ООО "РУСДЖАМ СТЕКЛО", ООО "КРАСНОЕ ЭХО", ООО "ПАРТНЁР", ООО "Зевс", ООО "ЭРИДА [3].

Динамика объемов производства стеклотары во Владимирской области схожа с тенденцией развития и производства стеклотары в РФ. Минимальный показатель производства бутылок из стекла на душу населения Владимирской области наблюдается в период 2014 года (1108,02 млн.шт) ,в дальнейшем можно отметить резкий подъем производства товаров из стекла. Если в 2014 году было выпущено менее 1110 млн штук на душу населения Владимирской области, то в 2017

году данный показатель увеличился на 27,8% ,что составляет прирост на 426,23 млн штук.[2]

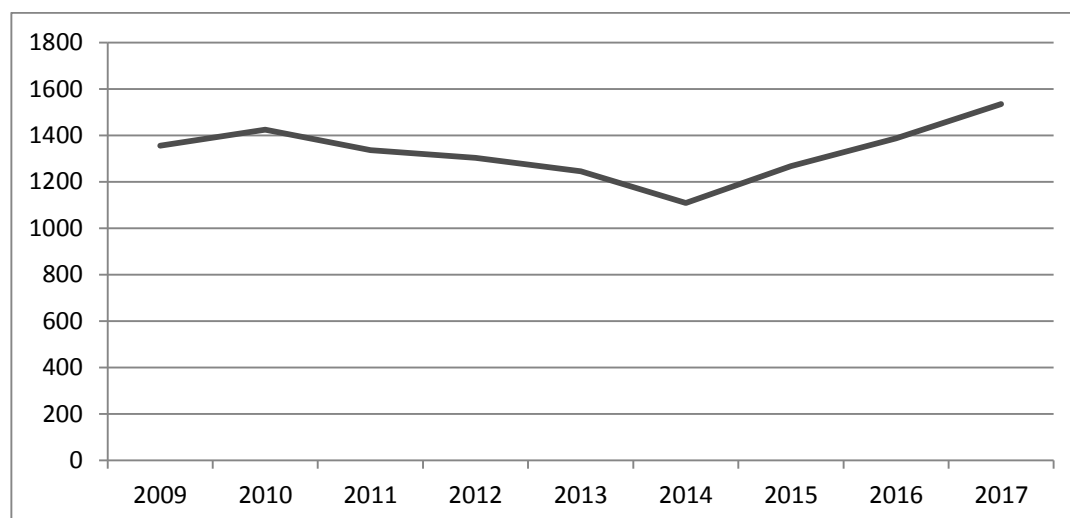


Рисунок 7 - Динамика объемов производства стеклотары во Владимирской области

Из основных положительных сторон можно выделить то, что рубль имеет тенденцию укрепления, экономика постепенно адаптируется к новым экономическим факторам. Так же позади остался потребительский шок, вызванный обвалом валюты России. Потребитель постепенно начинает привыкать к новым ценовым реалиям. Предприятия постепенно начинают переходить из алкогольного сегмента на иные. Исходя из прогнозов экспертов, 2018 год станет для рынка стеклянной тары продуктивным и прибыльным.

Литература

1. Ежегодные статистические сборники Росстата "Промышленность России"
2. Ежегодные статистические сборники Владимирстат "Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности"
3. Статистика ВЭД [Электронный ресурс]. - URL : <http://www.ved-stat.ru>

Ким Е. П. студентка 4 курса
ФГБОУ ВО «РЭУ им Г.В. Плеханова»,
г. Москва, Россия

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в статье изучена динамика числа страховщиков в России и заключенных ими договоров; рассмотрена структура страховых

премий, происходящие структурные сдвиги, а также степень концентрации на страховом рынке; рассчитан коэффициент выплат.

Ключевые слова: страхование, страховое дело, страховая премия, страховой взнос, страховщик.

Глобализация превратила нашу планету в единую экономическую площадку с торгами, рисками, приобретениями и потерями. Ведь там где открывается возможность, там таится и риск. Поэтому сейчас страхование, как один из самых эффективных методов по избеганию риска, становится все более мощным инструментом защиты имеющихся ресурсов – как у предпринимателей, так и у обычного населения.

В 2016 году Федеральной службой государственной статистики были собраны данные о 297 страховщиках, имеющих лицензию и осуществлявших в страховые операции, из них страховых организаций – 285, обществ взаимного страхования – 12.[4, стр. 5]

Проанализируем динамику числа страховщиков в России, а также заключенных ими договоров страхования.

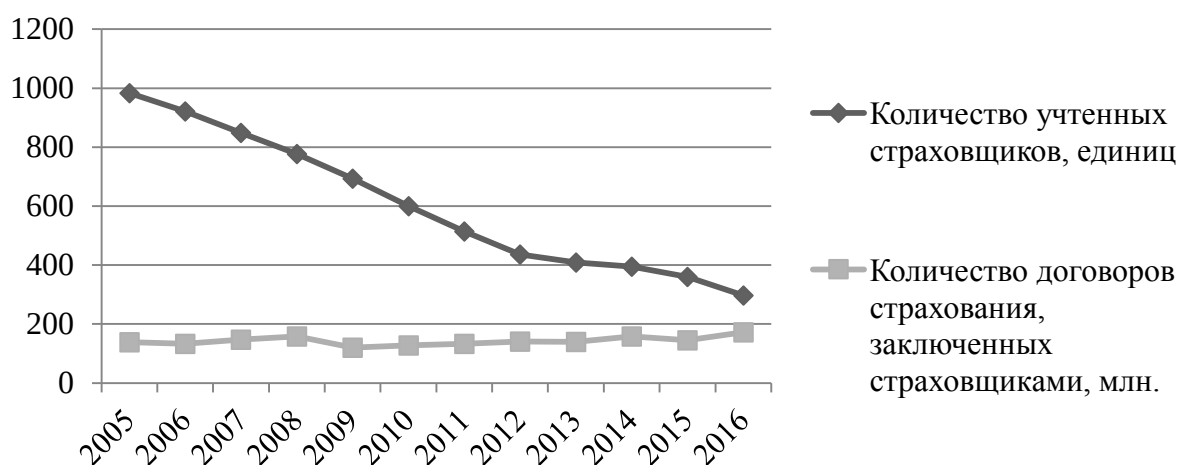


Рисунок 1 - Динамика страховщиков и заключенных ими договоров за 2005 – 2016 гг. в России

Опираясь на данные рисунка 1, можно сделать вывод, что, начиная с 2005 г., несмотря на перманентное снижение числа страховщиков, количество заключенных страховых договоров увеличивается. Это является следствием высокой конкуренции на страховом рынке, когда у средних предприятий просто недостаточно ресурсов для продолжения страховой деятельности, а также результатом слияний и поглощений страховых организаций. Например, в конце 2016 г. было объявлено о покупке ПАО «Росгосстрах» Финансовой корпорацией «Открытие».

За представленный период число страховщиков в среднем каждый год сокращается на 10,3%, и в 2016 г. продолжают свою страховую деятельность на 63 компании меньше, чем в 2015 г.

Интересно, что рекордное количество страховых договоров было заключено в 2016 г. – почти 172 млн. договоров.

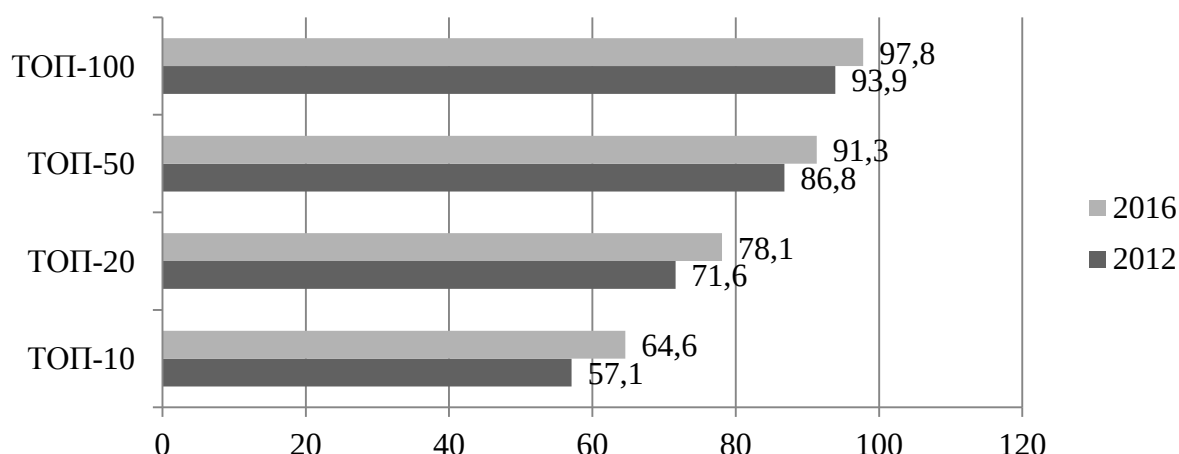


Рисунок 2 - Степень концентрации страхового рынка в 2012 и 2016 гг.

В 2016 г. 98% общей суммы страховых взносов обеспечивают всего лишь 37% страховщиков – это первые 100 самых крупных компаний из 297. Причем около 65% рынка приходится на первые топ-10 организаций. Для сравнения, в 2012 г. крупнейшим 10 страховым организациям принадлежало 57% объема взносов, что выше аналогичного значения за 2016 г. на 8%.

Кроме того, в январе 2012 г. вступили в силу новые требования к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний, в результате чего множество компаний были вынуждены уйти с рынка или присоединиться к более крупным организациям [2, стр. 4].

Страховой рынок обладает высокой степенью концентрации, которая продолжает усиливаться.

Опираясь на данные рис. 3, можно уверенно сказать, что размер страховых премий (взносов) превышает размер страховых выплат на протяжении всего изучаемого периода.

В среднем премии превышают выплаты в 1,46 раз (на 46%). Наибольшая сумма как премий, так и выплат пришлась на 2016 г.: 2685,7 и 1862,6 млрд. руб. соответственно.

За указанный период с каждым годом премии возрастали в среднем на 16%. Наибольший прирост зафиксирован в 2013 г. – страховых премий поступило на 33% больше, чем в 2012 г. Это связано с принятием в середине 2012 г. Федерального закона об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика [1, стр. 4].

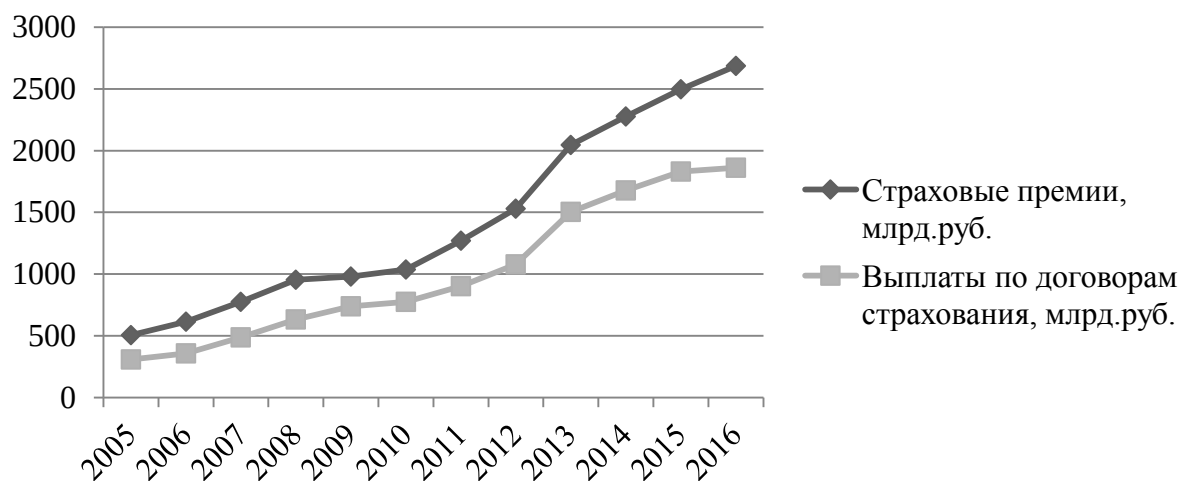


Рисунок 3 - Динамика страховых выплат и премий за 2005 – 2016 гг. в России

В таблице 1 представлены рассчитанные коэффициенты выплат с 2005 по 2016 гг., которые представляют собой отношение произведенных выплат по договорам страхования к страховым взносам.

Визуальный период коэффициент выплат не превышал значения 0,76, которое было зафиксировано в 2009 г. Среднее значение за период составило 0,69. То есть за все это время еще ни разу не было случая, когда пострадали все застрахованные объекты. Страховые взносы всегда превышали выплаты, страховое дело остается неубыточным для организаций.

Таблица 1. Динамика коэффициентов выплат за 2005 – 2016 гг. в России

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0,61	0,58	0,63	0,66	0,76	0,75	0,71	0,70	0,74	0,74	0,73	0,69

Выясним, какой вид страхования был самым популярным в России в 2016 г.

Диаграмма на рис. 4 показывает, что чаще всего в страховые компании обращаются для имущественного страхования, как обязательного (20%), так и добровольного (32%).

Также популярным видом страхования является добровольное страхование жизни (18%) и медицинское страхование (12%).

Меньше всего страховых премий выплачено за сельскохозяйственное страхование (1%).

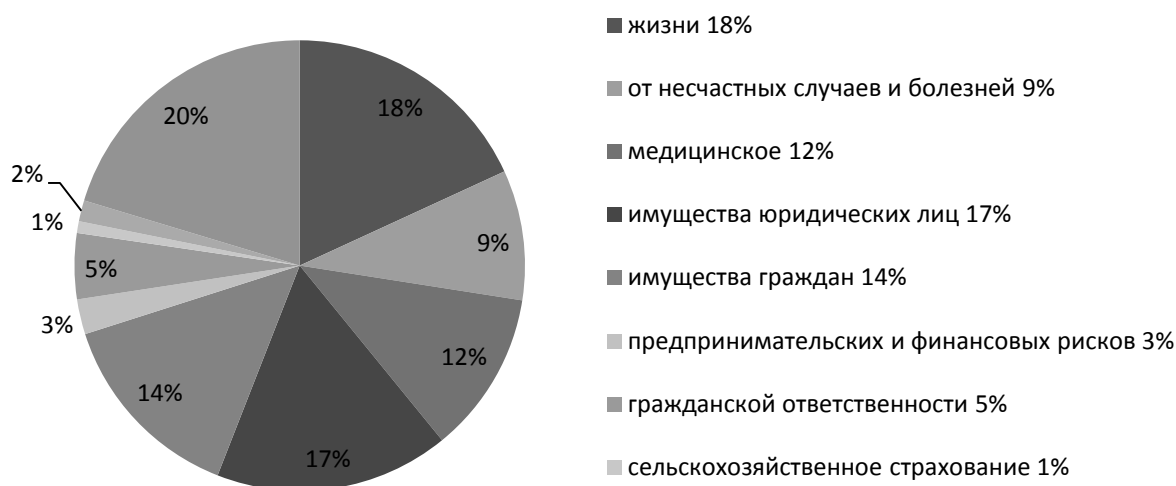


Рисунок 4 - Структура страховых премий в 2016 г.

Для изучения структуры страховых премий по видам страхования в 2016 г. по сравнению с 2012 г. по формуле:

$$\sqrt{\sum_{i=1}^n (d_{2016,i} - d_{2012,i})^2 / \sum_{i=1}^n (d_{2016,i} + d_{2012,i})^2} \quad \text{был рассчитан}$$

Интегральный коэффициент структурных различий (индекс) Рябцева, величина которого составляет 0,21, что свидетельствует о существенном уровне различия сравниваемых структур [3, стр.4].

Наибольшие изменения коснулись добровольного страхования жизни. Удельный вес данного вида страхования в 2012 г. 7%, а в 2016 г. – уже 18%.

В Российской Федерации страховое дело продолжает активно развиваться, число заключенных договоров с каждым годом растет. В 2016 г. страховщики заключили договоров на 22% больше, чем в 2012 г.

Страховой рынок отличается высокой концентрированностью, мелким страховщикам все сложнее удерживать позиции на рынке. Число страховых компаний заметно снижается из года в год.

В 2016 г. число компаний, осуществлявших страховую деятельность, уменьшилось на 136 (45,8%) по сравнению с 2012 г.

На протяжении изучаемого периода страховые взносы превышают страховые выплаты примерно в 1,46 раза, следовательно, страховая деятельность остается достаточно прибыльной.

В 2016 г. по размеру страховых премий самыми востребованными видами страхования оказались страхование имущества и медицинское страхование.

В условиях экономической, политической нестабильности крупные страховщики остаются в выигрышном положении, приумножая активы и разрабатывая все новые виды страхования.

Литература

1. Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном: Федеральный закон от 14.06.2012 N 67-ФЗ (ред. от 14.06.2012) [Электронный ресурс]. - URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131156/
2. Быкова Н. Н. «Сущность страхования и механизм реализации имущественного страхования на современном этапе» // Вестник НГИЭИ. - 2016. - №12. – с.139.
3. MikheikinaL.A., SibirskayaE.V., OveshnikovaL.V., LyapinaI.R., LebedinskayaO.G. Social-economicstatistics// ООО "Издательство "Юнити-Дана" (Москва). – 2018. – с.35
4. Федеральная служба государственной статистики // Официальный сайт [Электронный ресурс]. - URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/# (дата обращения: 06.03.2018).

Кирдяшкина С. С., студентка 3 курса
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Россия

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Аннотация: в статье проведена диагностика состояния реального сектора экономики Республики Мордовия, выявлены рискообразующих факторы, деструктивно влияющие на уровень его экономической безопасности. На этой основе выявлены угрозы безопасности и проведена оценка остроты кризисной ситуации в сфере реального производства. Определены рискообразующие факторы и угрозы финансовой безопасности региона по проведенному анализу.

Ключевые слова: экономическая безопасность, реальный сектор экономики, регион, рискообразующие факторы, угрозы экономической безопасности, финансовая безопасность.

Экономическая безопасность региона, аналогично национальному уровню, имеет свою собственную декомпозицию. Ее особой детерминантой является безопасность реального сектора экономики, в рамках которого создается ВВП и значительная часть добавленной стоимости. Именно эта составляющая во многом определяет не только

производственную устойчивость и независимость региона, но и отчасти финансовую, так как реальный сектор является наиболее крупным налогоплательщиком. Переход ведущих стран мира к экономике «знаний», исчерпавшая себя экспортно – ориентированная модель национальной экономики, неравномерность социально- экономического регионального развития выступают вызовом для обеспечения безопасности сферы реального производства на уровне отдельных регионов. На макроуровне это предопределяет экономический суверенитет и эффективность национальной экономики.

Это обуславливает необходимость создания эффективной системы экономической безопасности реального сектора экономик региона в аспекте обеспечения региональной и национальной экономической безопасности, что подтверждает актуальность и значимость данного исследования. Кроме того реальный сектор выступает «полигоном» возникновения и распространения деструктивного влияния не только в рамках производства, но и за его пределы. Так, в первую очередь, это отражается на состоянии финансовой системы региона, его самообеспеченности.

В данной статье ставится задача на основе диагностики состояния реального сектора экономики Республики Мордовия выявить рискообразующие факторы и угрозы его финансовой безопасности.

Для выявления рискообразующих факторов в рамках реального сектора экономики следует рассмотреть динамику основных макроэкономических показателей, по которым возможно определить тенденцию развития экономики. Базовым индикатором для этого служит объем ВРП. Чтобы проанализировать динамику, мы привели значения ВРП к сопоставимому виду при помощи индекса- дефлятора. В таблице 1 представлены значения ВРП в ценах 2011 года.

Таблица 1. Динамика макроэкономических показателей Республики Мордовия⁸

Индикатор	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВРП,млн. р.	119955,2	1267278,9	131974	138270	139652,7	144666,4
Темп прироста ВРП, %	9,4	2,1	2,5	8,1	1,1	3,6
Отношение инвестиций в основной капитал к ВВП, %	40,6	37,1	36,1	27,8	27,9	25,2

Как следует из данных таблицы 1, динамика ВРП положительная, на протяжении 6 лет наблюдается рост, в совокупности равный 20,6%. Но пока значение остается ниже порогового, представленного среднероссийским в 783,1 млрд. руб. (в текущих ценах, ВРП Республики Мордовия - 209,6 млрд. руб.) Это обуславливает достаточно удаленные

⁸Федеральная служба государственной статистики

позиции в рейтинге регионов -62 место (ПФО- 14). Экономический рост был значительно замедлен в 2015 году, что связано с вхождением российской экономики в кризис, незамедлительно отразившемся на регионах. [6, с. 58-60; 70] В 2016 году наблюдался рост в 3,6%, что не совпадает с объявленными главой республики 5,2%. По сравнению с другими регионами по величине экономического роста ситуация благоприятная (5 место среди всех регионов), но по его структуре не все так однозначно положительно [3, с. 22].

Рассмотрение индексов производства, позволило сделать следующую интерпретацию. Самые высокие значения имеют добыча полезных ископаемых- строительных материалов, относящихся по качеству к среднему классу (129,9), производство пищевых продуктов (113,1), обработка древесины (113,5), целлюлозно- бумажное производство (112). Машиностроение в разрезе производства машин и оборудования, транспортных средств имеет значительный спад производства по сравнению с 2012 годом- 44,02 и 37,85% соответственно. Это свидетельствует о наличии высоких темпов в отраслях, производящих продукцию с низкой добавленной стоимостью. И хоть обрабатывающая промышленность в целом имеет положительный индекс промышленного производства и в промышленности занимает долю в 91,78% (при пороговом значении 70%), в ней наблюдаются кризисные явления. С чем это связано?

Структура ВРП дает основания определять характер тенденции как превращение республики из индустриально- аграрной в аграрно-индустриальную, то есть с преобладанием сельского хозяйства. Если в 2010-ых гг. наблюдалось сокращение доли сельского хозяйства в ВРП, то теперь в условиях импортозамещения и программы развития отечественного производства продовольствия его доля увеличивается (в 2016 году индекс производства 107,1) подменяя собой развитие обрабатывающей промышленности [1, с. 16]. Это в совокупности с недифференцированным производством не отвечает требованиям «экономики знаний». Такая структура ВРП и производства хоть и приносит республике экономический рост, но не обеспечивает развитие, которое имеет больший приоритет, так как в интеграции с безопасным состоянием экономики оно позволяет достичь необходимого уровня конкурентоспособности региона. Таким образом, можно определить первую угрозу в виде деформации структуры производства, где большая доля приходится на отрасли потребительского комплекса.

Данная деформация отмечается и по объему инвестиций в основной капитал. За последние 6 лет доля инвестиций в основной капитал в ВРП хоть и превышала пороговое значение, но наблюдается тенденция к их сокращению при постоянном значении в сопоставимых ценах за 2014-2016 гг. (таблица 1).

Этим обусловлено понижение региона за 2016 г. в рейтинге инвестиционной привлекательности - умеренная 2 уровня (IC8) [11]. Данный уровень привлекательности, скорее связан с внешним обликом региона, то есть сложной ситуацией, как в производственной, так и в финансовой сфере. Из общего объема инвестиций всего 22% приходится на промышленность, 9,6 % в сельское хозяйство, остальной объем – в непроизводственную сферу. Причем на основной объект безопасности реального сектора- основные фонды (машины и оборудование) приходится из них 27,4% [13]. Кроме 22 действующих инвестиционных проектов, в республике действует ограниченное число программ, способствующих повышению доступности финансовых ресурсов предприятиям реального сектора. Если рассматривать структуру инвестиций по источникам финансирования можно сделать следующие выводы. Во-первых, в источниках инвестиций преобладают привлеченные средства -64% (2016 г.), что свидетельствует о недостаточной финансовой обеспеченности предприятий, что также подтверждается превышающим уровнем их кредиторской задолженности (41% к ВРП при пороговом в 40%). Во-вторых, их большую часть занимают бюджетные средства (54%) при незначительном объеме банковских кредитов (17%). (рисунок 1) Можно предположить, что в основном предприятия получают бюджетную поддержку, не имея достаточного доступа к кредитным ресурсам. Отчасти ограниченной доступностью кредитных ресурсов объясняется и достаточно неустойчивое их финансовое положение (в случае нехватки оборотных средств).

Таким образом, даже при превышающем пороговое значение объеме инвестиций мы можем говорить об их недостаточности для обновления основного капитала.



Рисунок 1 - Структура инвестиций по источникам финансирования, 2016 г.

Подтверждением этого служит 65 место среди регионов по объему ввода новых основных средств и 78 место по износу основных фондов. Исходя из этого, мы считаем целесообразным выделить в качестве угрозы увеличение технологической отсталости производства.

При рассмотрении инновационной безопасности следует отметить, что в рейтинге инновационного развития за 2016 год, представленном ВШЭ Мордовия занимает 8 место с индексом в 0,4757. Это высокий показатель, но по сравнению с 2014 годом регион утратил 4 позиции. По нашему мнению, это связано с неблагоприятными социально-экономическими условиями в регионе, что подтверждается 58 местом в соответствующем рейтинге. Республика превысила среднероссийские значения по уровню образования взрослонаселения и доступности высшего образования, уровнюзанятости в высокотехнологичных и среднетехнологичных высокого уровня отраслях производства, но эти достижения нивелируются большинством низких значений других показателей. Объем внутренних затрат на исследования и разработки в ВРП составил 0,4% в 2016 г, что ниже чем в 2014 (0,5%). Данное значение достаточно далеко от порогового в 2% и обуславливает в данном рейтинге 58 место. Но стоит отметить, что с такими значениями и низким числом занятых в научной сфере (927 человек в 2016 г.), регион занимает 1 место в рейтинге по инновационной активности [4]. Исходя из этого, нельзя сделать однозначный вывод о наличии угроз в данной сфере, так как имеется значительный разброс между отдельными показателями.

Таким образом, мы можем сделать вывод о наличии в республике следующих угроз безопасности реального сектора: деформация структуры производства, его технологическая отсталость и неоднозначная ситуация в сфере инновационного развития. Для определения степени воздействия деструктивных факторов проведем анализ остроты кризисной ситуации.

При оценке остроты кризисной ситуации для визуализации результатов рекомендуется использовать лепестковую диаграмму, составленную на основе зонной теории [7, с. 116-119]. Для ее построения мы использовали индикаторы, представленные в таблице 3.

Таблица 3. Система индикаторов для оценки остроты кризисной ситуации в состоянии реального сектора экономики РМ

Индикатор	ПЗ	ФЗ, 2016 г.
ВРП на душу населения от среднего по России, %	70	52,23
Доля машиностроения в промышленности, %	20	24,3
Объем промышленного производства от среднего по России, %	75	26,86
Степень износа основных фондов, %	35	59,8
Доля инновационной продукции в общем объеме, %	25	27

Полученные результаты мы представили на диаграмме (рисунок 2).

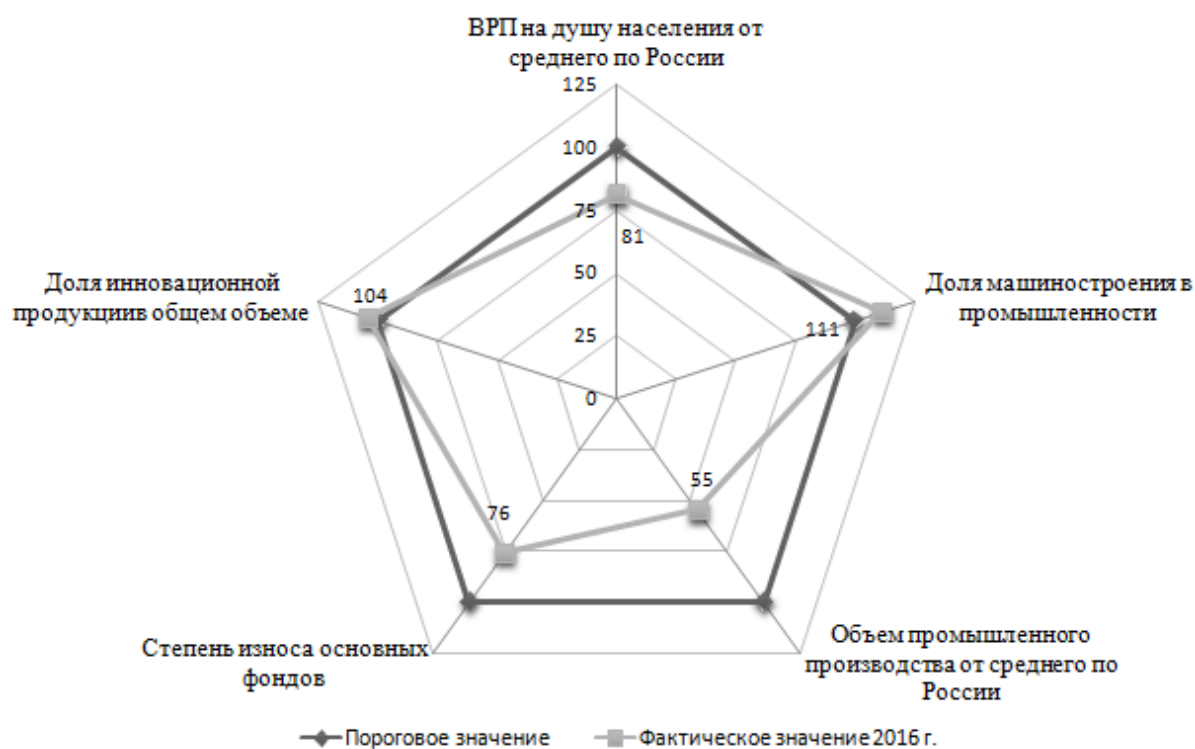


Рисунок 2 - Острота кризисной ситуации в реальном секторе экономики Республики Мордовия, 2016 г.

Интерпретируем поочередно полученные результаты. Индикатор ВРП на душу населения находится в зоне умеренного риска. По нашему мнению, такая локализация индикатора на диаграмме напрямую связано с невысоким значением ВРП Мордовии, которое составляет 30% от среднероссийского.

Ежегодный прирост ВРП не приводит к значительному изменению ВРП на душу населения. И хоть на уровне управления республикой, экономический рост считается достижением, пока он не приводит к повышению благосостояния населения, о чем свидетельствует значение данного индикатора.

Это говорит о неспособности данной модели экономики (аграрно-индустриальной) обеспечить развитие экономики региона. Более благоприятная ситуация по душевому показателю возможно обеспечена невысокой численностью населения по сравнению с другими регионами (62 место). В то же время, выступая индикатором уровня жизни, ВРП на душу населения отражает негативные последствия в социальной сфере от реализации угрозы деформации экономики региона (низкий уровень жизни).

Индикатор доля машиностроения в промышленности находится в зоне стабильности, в 1,2 раза превышает пороговое значение. Наибольшую долю в машиностроении занимает производство электронного и оптического оборудования (70%). Это определяет превышение порогового значения. Но производство машин и оборудования, транспортных средств

в регионе не развито, на 1.01.2016 год насчитывалось 85 и 18 предприятий соответственно (для сравнения на сельское хозяйство приходится- 584, производство пищевых продуктов-171, целлюлозно- бумажное- 144). Графики на рисунке 3 подтверждают данную ситуацию. Их доля во всей промышленности составляет всего 7,25%, что негативно сказывается на производственной безопасности.



Рисунок 3 - Индексы производства по видам экономической деятельности в сфере машиностроения

Во-первых, это определяет высокую зависимость от импорта необходимого оборудования, причем практическое отсутствие собственного их производства не позволяет увеличить выпуск инновационной продукции (данная отрасль по Шумпетеру является генератором инноваций), а, следовательно, и прибыльность от выпуска продукции. Во-вторых, недостаточность машин и оборудования приводит к их высокому моральному и физическому износу на предприятиях. [14, с. 133]

Мы связываем вышеперечисленное с неравномерным распределением инвестиций, обусловленным деформированностью экономики, в частности, в самом машиностроении, где их большая часть приходится на производство электрооборудования. То есть даже с превышающим пороговое значением, по данному индикатору выявляются проблемы, которые негативным образом, в первую очередь, отражаются на производственной сфере.

Индикатор объем промышленного производства от среднего по России имеет наихудшее положение, находится в зоне значительного риска. То есть в региональных сравнениях регион выглядит как промышленно стагнирующий (26,86% от среднероссийского) и занимает 56 место. Ежегодный значительный прирост индекса производства (112 в 2016 г.) не улучшает ситуацию. На значение удельного веса в среднем по России оказывает также тот факт, что сырьевая модель экономики

отражается на многих регионах, где значительный объем промышленного производства обусловлен развитой добывающей отраслью.

Географическое положение Мордовии обуславливает незначительный объем имеющихся полезных ископаемых и предопределяет место среди регионов - 76 (2015 г.). Аналогично причиной этого является преобладание отраслей с низкой добавленной стоимостью, недиверсифицированность продукции, но и кроме этого, низкая производительность труда с недозагрузкой производственных мощностей. Это приводит к экспортной зависимости от других регионов в различных товарах, что снижает, прежде всего, уровень внешнеэкономической безопасности региона.

Индикатор степень износа основных фондов находится на нижней границе зоны умеренного риска. Степень износа значительный, в 1,6 раз превышает значение по России. Хотя динамика и имеет положительную направленность (1% от 2010 г.), пока это в целом не улучшает ситуацию. Имеющегося объема инвестиций недостаточно для снижения степени износа. Но, в то же время, высокий износ не является положительным аспектом для привлечения инвестиций. Высокий износ основных фондов снижает производительность, увеличивает себестоимость продукции (издержки на ремонт), сдерживает процесс внедрения инноваций в производство и сам выпуск инновационной продукции. В конечном счете, это отражается на объемах промышленного производства, качестве продукции и ее конкурентоспособности.

Индикатор доля инновационной продукции находится в зоне стабильности, причем наблюдается положительная динамика, выраженная в его ежегодном росте. Относительно данного индикатора, не наблюдается подводных камней, и превышение порогового значения на самом деле означает безопасное состояние инновационной сферы. такое положение индикатора не требует проведения дополнительного анализа [15, с. 16].

Исходя из проведенного анализа, следует отметить, что из всех анализируемых индикаторов только 2 находятся в зоне стабильности, причем по доле машиностроения не все так однозначно положительно. Используя формулу [7, с. 120]. Мы рассчитали индекс развития реального сектора экономики, придав всем индикаторам удельный вес в 0,2, так как, по нашему мнению, все они в равной степени важны и отражают определенный аспект внутри реального сектора.

В итоге значение индекса равно 0,8 за 2016 г., что соответствует зоне умеренного риска. По нашему мнению, данный уровень экономической безопасности реального сектора региона требует проведение мер по нейтрализации действующих угроз, так и превентивных мероприятий, направленных на предотвращение возникновения новых дестабилизирующих факторов.

Относительно деструктивного воздействия в сфере реального производства на основе проведенного анализа следует выделить следующие рискообразующие факторы финансовой безопасности региона:

1. Низкий уровень финансовой самообеспеченности предприятий региона;
2. Рост внешнего корпоративного долга;
3. Снижение объемов налоговых поступлений в консолидированный бюджет республики.

Одной из самых поражающих угроз в финансовой сфере, область возникновения которой находится в реальном секторе экономики, является рост государственного долга Мордовии, который вызван недостаточностью доходной части бюджета из-за низкого объема налоговых поступлений. Так как основным плательщиком налогов является реальный сектор, его финансовая устойчивость предопределяет состояние бюджетной системы.

В качестве вывода отметим, что обеспечение безопасности реального сектора и финансовой системы невозможно без их тесного взаимодействия.

Так, с одной стороны, состояние финансовой системы определяет доступность финансовых ресурсов предприятия, в частности для инвестирования, а направления по налоговому стимулированию повышают их финансовую устойчивость при осуществлении мероприятий по модернизации производства.

С другой стороны, состояние реального сектора предопределяет уровень безопасности финансовой системы. Таким образом, для обеспечения безопасности обеих сфер следует осуществлять меры по нейтрализации действующих угроз в сфере производства и разработать план превентивных мероприятий по защите финансового сектора от воздействия деструктивных факторов.

Литература

1. Борисова И. С. К вопросу о выявлении преобладающего вида хозяйственной деятельности в экономике региона [Текст] / И. С. Борисова / Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2016.- № 2. – С. 15-21.
2. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность [Учебник для вузов] / Вечканов Г. С. // СПб.: Питер.– 2007.– С. 375.
3. Глустенков И. В. Формирование эффективной системы экономической безопасности регионов России [Диссертация] / Глустенко И. В. // ФГБУ науки Институт проблем рынка РАН. – 2016.– С. 158.
4. Гохберг Л. М. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации [Электронное издание] / Л. М. Гохберг, Г. И. Абдрахманова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др. // ВШЭ НИУ– 2016-Вып. 4.–С. 248.

5. ИЭ Ур. отд. РАН Центр экономической безопасности [Электронный ресурс]. - URL:http://www.uralces.ru/ru-ru/erjournal/archive?journal_year=2017&journal_issue=3
6. Казанцев С. В. Оценка влияния экономического спада и антироссийских санкций на регионы РФ. [Текст] / С.В.Казанцев // ЭКО. -2016. - №5. - С. 55-70.
7. Кормишкина Л. А. Общая экономическая безопасность: учебное пособие. Изд. 2-е, перераб. и доп. / Л. А. Кормишкина, О. С. Саушева. – Саранск, 2016. – 240 с.
8. Кормишкина Л. А. Финансовая безопасность: учебник /Л.А. Кормишкина, Л.П. Королева. -Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2016. -200 с.
9. Королева Л.П. Антикризисное налоговое регулирование реального сектора экономики в контексте парадигмы неоиндустриального развития / в сборнике: Новая индустриализация и умная экономика: вызовы и возможности: матер. Пермского конгресса ученых-экономистов. ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет». 2015. С. 123-131.
10. Королева Л.П., Родина Н.А. Методы налогового стимулирования инновационной активности субъектов хозяйствования // Контентус. 2013. № 4 (9). С. 9-18
11. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России НРА: тенденции по итогам 2016 года [Электронное издание] // Национальное рейтинговое агентство– 2017.–С.13.
12. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России. Общий курс: учебник / Сенчагов В. К. // РАН 3-е изд., доп. и перераб. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. – 816 с.
13. Толстолесова Л. А. Реальный сектор экономики: проблемы финансирования, инвестирования и управления [Монография] / Л. А. Толстолесова, Д. А. Шевченко, И. А. Болдырева, В. А. Кудрина, С. А. Жильцов, А. С. Дегтярь, С. В. Семенченко, В. Н. Нефедова и др. // Новосибирск: Изд. АНС «СибАК» – 2016. –С. 230.
14. Федоськина Л. А. Оценка потенциала импортозамещения региона: теория и практика на примере Республики Мордовии [Текст] / Л.А. Федоськина // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. - №3(426). – С. 130-144.
15. Хандажарова Л. М. Проблемы обеспечения инновационной безопасности региона [Текст] / Хандажарова Л. М., Лубсанова Н. Б. // Региональная экономика: теория и практика – 2015.- №17 – С. 13-21.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА: ФОРМИРОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ, ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ

Аннотация: в статье рассматривается процедура организации Правления банка, разработана принципиальная схема формирования Правления банка и стратегическая схема взаимодействия при его формировании, рассматривается процедура и необходимость заседания Правления банка.

Ключевые слова: банк, правление, председатель, организация, руководство текущей деятельностью.

Организация деятельности банка требует разработки эффективной системы управления, регулирующей действия учредителей банка, его руководящих органов и специалистов.

Главная задача органов управления банка, прежде всего высшего эшелона, – создание и постоянное совершенствование самой системы управления, т.е. хорошо продуманных, внутренне непротиворечивых, с точки зрения стоящих перед ними задач и используемых технологий работы, организационных структур (подразделений и структур управления) с четко сформулированными задачами для каждого подразделения, органа и сотрудника.

Основные направления работы правления банка определяются высшими органами управления.

Стратегические направления ее работы устанавливаются собранием акционеров.

Цели работы правления могут определяются советом директоров (наблюдательным советом).

Правление банка – коллегиальный исполнительный орган банка, который управляет работой кредитной организации в оперативном режиме, выполняя решения общего собрания акционеров и совета директоров (наблюдательного совета) [1].

Правление коммерческого банка является органом, отвечающим за текущую работу организации. Возглавляет правление коммерческого банка (КБ) председатель. Назначение председателя и членов правления коммерческого банка осуществляется на собрании собственников банка (акционеров). Совет директоров (наблюдательный совет) кредитной организации, если это предусмотрено уставом, также может назначать председателя банка [2].

На рисунке 1 представлена принципиальная схема формирования Правления банка.



Рисунок 1 – Принципиальная схема формирования Правления банка

В целях совершенствования и повышения эффективности работы правления банка в его структуре могут быть созданы специализированные комитеты, отвечающие за те или иные направления деятельности кредитной организации.

На рисунке 2 представлена принципиальная схема стратегического взаимодействия при формировании Правления банка.

Определение количественного и персонального состава Правления и избрание членов Правления осуществляется по решению совета директоров (наблюдательного совета). Назначение членов Правления осуществляется советом директоров (наблюдательным советом) по представлению Председателя Правления банка.



Рисунок 2 – Стратегическое взаимодействие при формировании Правления банка

Председатель Правления должен соответствовать требованиям, установленным федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними нормативными актами Банка России, а также, подлежит обязательному согласованию с Банком России в установленном им порядке.

Совет директоров (наблюдательный совет) вправе в любое время принять решение о досрочном прекращении полномочий членов Правления. Полномочия члена Правления считаются прекращенными с даты, определенной в решении совета директоров (наблюдательного совета), а если она не определена, – с даты принятия решения Наблюдательного совета.

Права и обязанности Председателя Правления и членов Правления по осуществлению руководства текущей деятельностью КБ определяются законодательством Российской Федерации, Уставом КБ и договором, заключаемым с банком каждым из них в соответствии с условиями, утвержденными советом директоров (наблюдательным советом).

Председатель Правления Банка, члены Правления не вправе занимать должности в других организациях, являющихся кредитными или страховыми организациями, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, а также в организациях, занимающихся лизинговой деятельностью или являющихся аффилированными лицами по отношению к банку.

На рисунке 3 изображена принципиальная организационная структура Правления банка.



Рисунок 3 – Принципиальная организационная структура Правления банка

Крупные банковские организации и объединения могут иметь значительно больше подразделений, что продиктовано существенным разнообразием их интересов и операций [3].

Высшие органы управления банка принимают решения как по стратегическим, перспективным вопросам, так и по наиболее важным текущим вопросам. Принятые на этом уровне решения обязательны для всех уровней управления и исполнителей.

Основными задачами Правления являются:

- 1) обеспечение выполнения решений общего собрания акционеров и совета директоров (наблюдательного совета);
- 2) реализация положений стратегии развития КБ;
- 3) проведение политики, ориентированной на увеличение конкурентоспособности и прибыльности КБ;
- 4) обеспечение устойчивого финансово-экономического состояния КБ;
- 5) защита прав акционеров;
- 6) обеспечение эффективности инвестиций акционеров;
- 7) выполнение обязательств перед клиентами, повышение качества их обслуживания.

К компетенции Правления банка относятся вопросы руководства текущей деятельностью КБ, за исключением вопросов, отнесенных Уставом банка к исключительной компетенции общего собрания акционеров КБ, компетенции совета директоров (наблюдательного совета) КБ и вопросов, относящихся к компетенции Председателя Правления КБ в том числе:

- вопросы оперативного руководства и управления текущей деятельностью банка;
- обеспечение выполнения решений общего собрания акционеров КБ и совета директоров (наблюдательного совета) банка;
- реализация на практике комплекса мер по проведению инвестиционной, финансовой, кадровой и социальной политик банка;
- обеспечение контроля за проводимыми банковскими операциями, а также сохранностью и состоянием имущества КБ;
- осуществление управления активами и пассивами Банка;
- утверждение документов, регламентирующих управление банковскими рисками, создание резервов, утверждение тарифов по операциям и услугам КБ, ставок по вкладам;
- предварительное рассмотрение всех вопросов, которые в соответствии с Уставом банка подлежат рассмотрению общим собранием акционеров КБ или советом директоров (наблюдательным советом) банка;
- делегирование полномочий на разработку правил и процедур в сфере внутреннего контроля руководителям соответствующих структурных подразделений и контроль за их исполнением [4].

Правления банка осуществляет ряд важных функций, которые можно отнести к:

1. Функциональным службам банка: 1) экономическое управление; 2) управление депозитов; 3) управление расчетов; 4) управление кредитов; 5) управление ценных бумаг; 6) управление валютных операций; 7)

операционное управление; 8) управление кассовых операций; 9) управление по развитию международных связей и т. д.

2. Внутренним службам банка:

- 1) организационно-административное управление;
- 2) управление по работе с персоналом;
- 3) управление бухучета и отчетности;
- 4) контрольно-ревизионное управление и т. д. [5].

Председатель Правления банка:

- организует выполнение решений общего собрания акционеров и совета директоров (наблюдательного совета) банка;
- руководит работой правления и подразделений банка, без доверенности действует от имени банка, в том числе представляет его интересы, совершает сделки, утверждает штаты;
- на основании самостоятельно принятых решений или решений правления подписывает договоры и другие документы, касающиеся деятельности банка, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками банка.

Задачи, которые выполняет Председатель Правления банка:

- осуществляет оперативное руководство деятельностью КБ;
- без доверенности действует от имени КБ во всех учреждениях, предприятиях, организациях, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;
- совершает сделки от имени КБ самостоятельно в пределах своей компетенции;
- выдаёт доверенности на право представительства от имени КБ, в том числе доверенности с правом передоверия;
- обеспечивает выполнение планов деятельности КБ, а также решений общего собрания акционеров, совета директоров (наблюдательного совета) банка;
- утверждает внутренние документы КБ, регламентирующие текущую деятельность банка, за исключением документов, утверждение которых отнесено в соответствии с Уставом банка к компетенции общего собрания акционеров, совета директоров (наблюдательного совета) КБ и Правления банка;
- распоряжается имуществом КБ в порядке и пределах, установленных общим собранием акционеров банка, Уставом банка и законодательством Российской Федерации;
- решает вопросы подбора, расстановки и подготовки кадров, издает приказы о назначении на должность работников КБ, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;

- организует разработку и принимает решения о предоставлении КБ новых видов услуг в пределах Устава банка и законодательства Российской Федерации;
- решает вопросы организации учета, отчетности в КБ;
- представляет на утверждение общего собрания акционеров годовой отчет и баланс КБ;
- распределяет обязанности подразделений и служащих, отвечающих за конкретные направления (формы, способы осуществления) внутреннего контроля;
- издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками КБ и др. [4].

По решению Правления в банке из числа членов Правления и/или руководителей подразделений КБ образуются коллегиальные рабочие органы банка (комитеты, коллегии, комиссии и другие), не являющиеся исполнительными органами Банка, для принятия решений по вопросам деятельности Банка, в том числе для осуществления подготовки и предварительного рассмотрения вопросов, отнесенных к компетенции Правления, для утверждения внутренних нормативных документов КБ, определяющих правила, процедуры, порядок проведения банковских операций и сделок, порядок взаимодействия структурных подразделений центрального аппарата КБ, его филиалов.

По решению Правления на рассмотрение коллегиальных рабочих органов могут быть переданы вопросы, относящиеся к компетенции Правления, за исключением тех вопросов, рассмотрение которых в соответствии с требованиями законодательства или Устава отнесено к исключительной компетенции Правления.

Для организационно-технического обеспечения своей деятельности Правление банка назначает секретаря Правления банка [6].

Секретарь Правления банка ведет, составляет и хранит протоколы заседаний Правления банка, ведет учет и хранит входящую документацию и копии исходящей документации Правления банка. Перед заседанием заблаговременно сообщает членам Правления банка о их проведении, выполняет другие обязанности, необходимые для надлежащего обеспечения работы Правления банка.

Заседание Правления банка созывается Председателем Правления банка по его собственной инициативе, а также по предложению членов Правления банка. Заседание Правления банка может быть созвано по требованию совета директоров (наблюдательного совета) КБ и ревизионной комиссии банка.

При принятии решения о созыве заседания Правления банка Председатель Правления банка должен определить:

- 1) дату, место и время проведения заседания;
- 2) повестку дня заседания, которая формируется секретарем Правления по согласованию с Председателем Правления.

Повестка дня направляется, как правило, не менее чем за три дня до даты очередного заседания всем членам Правления, руководителям структурных подразделений, ответственным за подготовку материалов по вопросам, указанным в повестке дня заседания, а также, по указанию Председателя Правления, иным должностным лицам и работникам банка, приглашаемым на заседание Правления.

В повестку дня очередного заседания Правления включаются:

- вопросы, поднимаемые по инициативе совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии;
- вопросы, указанные в плане работы;
- вопросы, решение о рассмотрении которых было принято на одном из предыдущих заседаний Правления;
- вопросы, предложенные Председателем Правления или, по согласованию с ним, членами Правления и руководителями структурных подразделений.

3) докладчиков по вопросам повестки дня заседания.

В случае созыва заседания Правления банка по требованию совета директоров (наблюдательного совета) банка или ревизионной комиссии банка, в уведомлении должно быть также указано наименование инициатора, предъявившего требование о созыве заседания.

На заседании Правления банка повестка дня может быть дополнена другими вопросами только с согласия Председателя Правления банка.

О созыве заседания Правления банка все члены Правления банка должны быть уведомлены не менее чем за два дня до проведения заседания.

Сообщение о проведении заседания направляется членам Правления банка в письменной форме и должно содержать следующие сведения:

- наименование инициатора созыва заседания, предъявившего требование;
- вопросы повестки дня заседания;
- мотивы включения в повестку дня указанных вопросов;
- адрес, по которому следует направить ответ на предъявленное требование.

Заседания Правления КБ проводятся по мере необходимости, но не реже двух раз в месяц, в форме совместного присутствия членов Правления банка для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на заседание.

При принятии решений Правлением КБ члены Правления банка, присутствующие на заседании, обязаны выразить свое мнение по вопросам повестки дня путем голосования.

При решении вопросов на заседании каждый член Правления банка обладает одним голосом. Передача голоса членом Правления банка иному лицу, в том числе другому члену Правления банка, не допускается.

Заседание Правления Банка открывает и ведет Председатель Правления банка. Председатель Правления КБ определяет время для доклада по каждому вопросу повестки заседания, порядок их обсуждения, предоставляет слово докладчику и содокладчикам, членам Правления банка и другим лицам, присутствующим на заседании.

По окончании доклада и обсуждения каждого вопроса повестки заседания Председатель Правления банка ставит предложенные решения на голосование. Голосование проводится по каждому предложенному в ходе обсуждения вопросу варианту решения путем поднятия руки.

Решения на заседании Правления КБ принимаются большинством голосов членов Правления Банка, присутствующих на заседании. При равенстве голосов членов Правления КБ голос Председателя Правления банка является решающим.

Решение Правления КБ, принимаемое на его заседании, вступает в силу с момента оглашения итогов голосования по данному вопросу.

На заседании Правления банка ведется протокол секретарем Правления банка.

Протокол заседания Правления КБ составляется не позднее трех дней после его проведения.

В протоколе заседания указывается:

- место и время его проведения;
- лица, присутствующие на заседании;
- повестка дня заседания;
- вопросы, поставленные на голосование, и итоги голосования по ним;
- принятые решения.

Протокол заседания Правления КБ подписывается Председателем Правления банка и секретарем Правления банка, которые несут ответственность за правильность составления протокола.

Хранение оригиналов протоколов заседаний Правления обеспечивает секретарь Правления. Протоколы нумеруются непрерывной сквозной нумерацией в хронологическом порядке, формируются в отдельное досье и хранятся в порядке, установленном для документов, содержащих сведения ограниченного распространения.

Протоколы заседаний Правления КБ предоставляются членам совета директоров (наблюдательного совета) КБ, ревизионной комиссии банка, аудиту банка по их требованию в установленном порядке.

Литература

1. Правление банка. Официальный сайт Словарей и энциклопедий на Академике [Электронный ресурс]. - URL: <https://banks.academic.ru>. (дата обращения: 25. 02. 2018 г.)
2. Колесников В.И., Кроливецкая Л.П., Александрова Н.Г.. Банковское дело; Под ред. Колесникова В.И. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 842 с.

3. Организационная структура Правления коммерческого банка. Официальный сайт Студенческой библиотеки онлайн [Электронный ресурс]. - URL: <http://studbooks.net>. (дата обращения: 19. 04. 2018 г.)
4. Правление и Председатель Правления. Официальный сайт Автоторгбанка [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.avtotorgbank.ru>. (дата обращения: 25. 02. 2018 г.)
5. Функции Правления коммерческого банка. Официальный сайт Энциклопедии экономиста [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.grandars.ru>. (дата обращения: 25. 02. 2018 г.)
6. Положение о порядке созыва и проведения заседания Правления. Официальный сайт СКБ-Банка [Электронный ресурс]. - URL: <http://skbbank.ru>. (дата обращения: 12. 03. 2018 г.)

Климова С. В. студентка специальности «Экономическая безопасность»
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»
г. Саранск, Россия

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА»

Аннотация: в статье рассматриваются подходы к содержанию понятия «финансовая безопасность государства». Также в работе представлена классификация определений данной категории по различным признакам.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства.

В настоящее время в связи с финансовой нестабильностью в мировой экономике решение вопросов обеспечения финансовой безопасности и финансовой устойчивости становится актуальным для всех уровней хозяйствования и управления.

На сегодня отсутствует единственное устоявшееся определение понятия «финансовая безопасность» [12]. Имеющиеся формулировки отображают только отдельные аспекты финансовой безопасности и не могут претендовать на ее однозначную и исключительную трактовку. Финансовая безопасность как дефиниция рассматривается под разными углами, в частности.

Несмотря на многообразие авторских трактовок категории «финансовая безопасность государства», практически во всех указывается, что оно охватывает существующие звенья финансовой системы страны, а само состояние защищенности финансовой сферы обеспечивается с помощью использования финансово-экономического и административного инструментария.

Таблица 1. Различные подходы к определению категории
«финансовая безопасность государства»

Автор, источник	Определение
Е.А.Олейников [18]	Финансовая безопасность государства - это состояние финансов и финансовых институтов, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных экономических интересов, гармоничное и социально направленное развитие национальной экономики, финансовой системы и всей совокупности финансовых отношений и процессов в государстве, готовность и способность финансовых институтов создавать механизмы реализации и защиты интересов развития национальных финансов, поддержка социально-политической стабильности общества, а так же формируются необходимые и достаточные экономический потенциал и финансовые условия для сохранения целостности и единства финансовой системы даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов и успешного противостояния внутренним и внешним угрозам финансовой безопасности.
В.К. Сенчагов[13]	Финансовая безопасность государства – это обеспечение такого уровня развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при которых создаются необходимые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютную системы), успешного преодоления внутренних и внешних угроз страны (России) в финансовой сфере.
В.В. Бурцев [3]	Финансовая безопасность государства - состояние его экономики, при котором обеспечивается формирование положительных государственных финансовых потоков в объёмах, необходимых для выполнения государственных задач и функций.
А.В.Вахрамеев [4]	Финансовая безопасность государства - это ликвидация возможности для незаконного оттока капитала за границу не только административными, но и экономическими методами, чтобы владельцам капитала было выгодно его вкладывать в отечественную экономику, а не вывозить его из страны.
М. Арсентьев [1]	Финансовая безопасность государства – это составляющая часть экономической безопасности страны основана на независимости, эффективности и конкурентоспособности финансово-кредитной сферы России, выражена через систему критериев и показателей ее состояния, характеризующих сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличие необходимых денежных, валютных, золотых и других резервов.
М.Ю.Дмитриева [7]	Финансовая безопасность государства - это некое состояние финансовой системы государства, при котором характеризующие его показатели не превышают предельно допустимых значений, обеспечивая таким образом нормальное функционирование всей экономики страны в соответствии с целями проводимой экономической политики.

Продолжение таблицы 1.

Автор, источник	Определение
Б.В. Губин [17]	Финансовая безопасность государства – наличие достаточных финансовых ресурсов для создания необходимых финансовых условий по решению всего спектра задач в рамках обеспечения финансовой безопасности.
Е.В. Каранина, О.И. Бледных [9]	Финансовая безопасность государства - такое состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, бюджетной, налоговой, инвестиционной, таможенной и фондовой систем, которые характеризуются пропорциональной сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним неблагоприятным факторам, способностью противостоять внешней финансовой экспансии и экономическим санкциям, для эффективного функционирования национальной экономической системы и обеспечения экономического роста.
В.Ф. Гапоненко [6]	Финансовая безопасность государства - такое состояние финансово-кредитной сферы, которое характеризуется сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным воздействиям, способностью этой сферы обеспечивать эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост.
Е.В. Черникова, О.С. Высоцкая [15]	Финансовая безопасность государства определяется как механизм правового регулирования финансовых отношений, направленного на согласование интересов экономических субъектов хозяйствования, координацию проводимой финансовой политики, осуществление нормативного контроля за движением финансовых потоков, предотвращение преступлений в финансовой сфере и т.д.
М.М. Ермошенко [8]	Финансовая безопасность государства - такое состояние финансово-кредитной сферы, которое характеризуется сбалансированностью и качеством системной совокупности финансовых инструментов, технологий и услуг; стойкостью к внутренним и внешним угрозам; способностью этой сферы обеспечивать защиту национальных финансовых интересов, достаточные объемы финансовых ресурсов для всех субъектов ведения хозяйства, населения и в целом – эффективное функционирование национальной экономической системы и социальное развитие.
О.И. Барановский [2]	Финансовая безопасность государства – это составная часть экономической безопасности государства, которое базируется на независимости, эффективности и конкурентоспособности финансово-кредитной сферы, которая отображается через систему критериев и показателей ее состояния, что характеризуют сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличие необходимых денежных и золотовалютных резервов; степень защищенности финансовых интересов на всех уровнях финансовых отношений; уровень обеспеченности гражданина, домашнего хозяйства, слоев населения, предприятия, организации, учреждения, региона, отрасли, сектора экономики, рынка, государства, общества, межгосударственных образований финансовыми ресурсами, достаточными для удовлетворения их

Продолжение таблицы 1.

Автор, источник	Определение
	потребностей и выполнения существующих обязательств; состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, бюджетной, налоговой, расчетной, инвестиционной, таможенно-тарифной и фондовой систем, а также системы ценообразования, который характеризуется сбалансированностью, стойкостью к внутренним и внешним негативным влияниям, способностью обеспечить финансовую стойкость (стабильность), эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост; состояние финансовых потоков в экономике, которая характеризуется сбалансированностью и наличием апробированных механизмов регуляции и саморегулирования; качество финансовых инструментов и услуг, что предотвращает негативное влияние возможных просчетов и прямых злоупотреблений на финансовое состояние имеющих и потенциальных клиентов, а также гарантирует (в случае необходимости) возвращение вложенных средств.
В.М. Гейц [11]	Финансовая безопасность государства - стабильное развитие финансовой системы страны и ее стойкость к потенциально негативному влиянию внешних и внутренних шоков.
А.Сухоруков [14]	Финансовая безопасность – это защищенность государства в финансовой сфере или такое состояние бюджетной, налоговой и денежно-кредитной систем, которое гарантирует возможность государства эффективно формировать, хранить от избыточного обесценения и рационально использовать финансовые ресурсы страны для обеспечения ее социально-экономического развития и обслуживания финансовых обязательств
Е.Н.Кондрат [10]	Финансовая безопасность заключается в способности органов государственной власти обеспечить политическими, правовыми, экономическими и организационными методами и средствами безопасное функционирование всех сфер общественной и экономической деятельности, где обращаются финансы.
Г. Вечканов [16]	Финансовая безопасность - такое состояние бюджетной, денежно-кредитной, банковской, валютной систем страны, страхового и фондового рынков, которое устойчиво ко внешним и внутренним угрозам.
О.А. Галочкина [5]	Финансовая безопасность – это обеспечение такого развития финансовой системы, финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются финансовые условия, необходимые для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы, успешного преодоления внутренних и внешних угроз России в финансовой сфере.

Обобщая приведенные в таблице данные, можно определить, что финансовая безопасность как дефиниция рассматривается под разными углами, в частности:

1) с позиций ресурсно-функционального подхода финансовая безопасность - это защищенность финансовых интересов субъектов

хозяйствования на всех уровнях финансовых отношений; обеспеченность домашних хозяйств, предприятий, организаций и учреждений, регионов, отраслей, секторов экономики государства финансовыми ресурсами, достаточными для удовлетворения их потребностей и выполнения соответствующих обязательств;

2) с точки зрения статики финансовая безопасность - такое состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, бюджетной, страховой и фондовой систем, характеризующийся сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным воздействиям, способностью предупредить внешнюю финансовую экспансию, обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост;

3) в контексте нормативно-правовой регламентации финансовая безопасность предусматривает создание таких условий функционирования финансовой системы, при которых, во-первых, фактически отсутствует возможность направлять финансовые потоки в не закреплённые законодательными нормативными актами сферы их использования и, во-вторых, к минимуму снижена возможность злоупотребления финансовыми ресурсами.

Проведём классификацию представленных выше определений по различным признакам:

1) по субъектам обеспечения безопасности:

- указание на то, что субъектом обеспечения финансовой безопасности государства является только финансовая система отмечено в определениях: Е.А.Олейникова, В.К. Сенчагова, М.Ю. Дмитриевой, В.Ф. Гапоненко, М.М. Ермошенко, В.М. Гейц, О.А. Галочкина, М. Арсентьева;

- указание на то, что субъектом обеспечения финансовой безопасности государства является бюджетная, денежно-кредитная, банковская, валютная система отмечено в определениях: Е.В. Караниной, О.И. Бледных, О.И. Барановского, А. Сухорукова, Г. Вечканова;

- отсутствие указания на субъект обеспечения финансовой безопасности государства в определениях: Б.В. Губина, Е.В. Черниковой, О.С. Высоцкой, А.В.Вахрамеева.

2) по методам обеспечения:

- указание на экономические методы в определениях: Е.А.Олейникова, В.К. Сенчагова, В.В. Бурцева, Е.В. Караниной, О.И. Бледных, А.Сухорукова, О.А. Галочкина, М.М. Ермошенко;

- указание на экономико – правовые методы в определениях: А.В.Вахрамеева, Е.В. Черниковой, О.С. Высоцкой, Е.Н.Кондрат;

- отсутствуют указания на методы в определениях: В.М. Гейц.

3) по целевой направленности обеспечения финансовой безопасности государства:

- защита от внешних и внутренних угроз указывается в определениях: Е.А.Олейникова, В.К. Сенчагова, Е.В. Караниной, О.И. Бледных, В.Ф. Гапоненко, М.М. Ермошенко, В.М. Гейц, Г. Вечканов;

- обеспечение финансовой стабильности и независимости указывается в определениях: Е.А.Олейникова, В.К. Сенчагова, М. Арсентьева, Е.В. Караниной, О.И. Бледных, В.Ф. Гапоненко, О.И. Барановского, О.А. Галочкиной;

- защита интересов указана в определениях: Е.А.Олейникова, Е.В. Черниковой, О.С. Высоцкой, М.М. Ермошенко, О.И. Барановского.

4) по источникам возникновения риска:

- указание на внутренний риск в определениях: В.В. Бурцева, М. Арсентьева, М.Ю. Дмитриевой, Е.В. Черниковой, О.С. Высоцкой, А.Сухорукова, Е.Н.Кондрата;

- указание на внешний и внутренний риск указано в определениях: Е.А.Олейникова, В.К. Сенчагова, Е.В. Караниной, О.И. Бледных, В.Ф. Гапоненко, М.М. Ермошенко, В.М. Гейц,

На наш взгляд, наиболее полным определением категории «финансовая безопасность государства» является такое, которое включает в себя следующие основные элементы:

- 1) субъект обеспечения безопасности,
- 2) объект безопасности,
- 3) источники возникновения рисков и угроз,
- 4) механизм обеспечения безопасности,
- 5) целевая направленность обеспечения безопасности.

Е.А.Олейников рассматривает финансовую безопасность государства как способность страны «обеспечивать гарантированную защиту национальных экономических интересов», интересов развития государственных финансов, создание условий для сохранения целостности финансовой системы и противостояние внешним и внутренним угрозам финансовой безопасности. На наш взгляд, данное определение является достаточно полным, так как указаны угрозы, необходимость защиты финансовых интересов. Однако автор рассматривает не все субъекты обеспечения финансовой безопасности государства.

В.К. Сенчагов связывает финансовую безопасность государства со способностью финансовой системы «создать необходимые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны». Аналогично с Е.А. Олейниковым, В.К. Сенчагов связывают данную категорию с преодолением внешних и внутренних угроз страны.

В.В. Бурцев совершенно по иному рассматривает данную категорию и связывает её с «формированием положительных финансовых потоков», способных решить государственные задачи в финансовой сфере. На наш взгляд, остаётся не совсем ясным то, какой смысл авторы вкладывают в понятие "положительные финансовые потоки".

А.В. Вахрамеева представляет узкий подход к определению. Автор не связывает финансовую безопасность государства с наличием в ней субъекта, угроз. Так же автором не указана целевая направленность обеспечения финансовой безопасности государства. Определение рассмотрено с позиции одной из задач рассматриваемой категории: предотвращать крупномасштабную утечку капиталов за границу, «бегство капитала» из реального сектора экономики.

М. Арсентьев и М.Ю. Дмитриева рассматривают финансовую безопасность государства через систему показателей и пороговых значений, «характеризующих сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличие необходимых денежных, валютных, золотых и других резервов». Различием в этих практически идентичных определениях является то, что М.Ю. Дмитриева не рассматривает целевую направленность финансовой безопасности государства.

Е.В. Каранина и О.И. Бледных рассматривают финансовую безопасность государства с позиции стабильного состояния её функциональных составляющих (денежно-кредитной, валютной, банковской, бюджетной, налоговой, инвестиционной, таможенной и фондовой) и связывает её функционирование не только с внутренними, но и внешними факторами (экономическими санкциями), способными неблагоприятно влиять на развитие государства. Однако авторы не связывают финансовую безопасность государства с наличием интересов.

С позиции нормативно – правового подхода рассматривают финансовую безопасность государства **Е.В. Черникова и О.С. Высоцкая**, которые связывают эту категорию с осуществлением нормативного контроля за движением финансовых потоков, предотвращение преступлений в финансовой сфере.

В.Ф. Гапоненко и М.М. Ермошенко определяют финансовую безопасность государства как сбалансированное состояние денежно – кредитной сферы, «качество системной совокупности финансовых инструментов, технологий и услуг; стойкость к внутренним и внешним угрозам», то есть рассматривают данную категорию с позиции функционального подхода.

О.И. Барановский дает достаточно широкое толкование финансовой безопасности государства, объединяя при этом функциональный («качество финансовых инструментов и услуг»), системный («степень защищенности финансовых интересов на всех уровнях финансовых отношений»), нормативный («система критериев и показателей ее состояния») подходы. Автор делает упор на то, что финансовая безопасность является частью экономической безопасности, однако это определение можно применить также к понятию экономической безопасности государства.

С позиции институционального подхода определяет финансовую безопасность государства **Е.Н. Кондрат**, который отдаёт предпочтение в

решении задач финансовой безопасности органам государственной власти. Отметим, что автор не указал источники возникновения рисков и угроз, объект безопасности, целевую направленность обеспечения безопасности.

В.М. Гейц связывает финансовую безопасность государства со стабильностью финансовой системы и способностью противостоянием угроз. На наш взгляд, в данной связи следует упомянуть объекты и субъекты безопасности, а также методы обеспечения безопасности.

Особенностью определения **Г. Вечканова** является отсутствие упоминания внутренних и внешних рисков, интересов финансовой безопасности государства. Автор связывает финансовую безопасность государства лишь с устойчивостью к внешним и внутренним угрозам.

О.А. Галочкина рассматривает финансовую безопасность с позиции лишь финансовой системы, при этом не затрагивая остальные составляющие финансовой безопасности государства.

Исследуя определения различных авторов, синтезируя полученные знания, мы пришли к выводу, что **финансовая безопасность государства** - это такое состояние национальной финансовой системы, характеризующееся высоким уровнем развития, устойчивостью и конкурентоспособностью, стойкостью к внутренним и внешним угрозам, способностью финансовых институтов на основе экономических и правовых методов создавать механизмы защиты интересов государства.

Новизна этого определения заключается в следующем: во-первых, рассматривая финансово-экономическую безопасность в динамике, необходимо обратить внимание на то, что в практическом смысле под безопасностью следует понимать такое состояние экономики, при котором амплитуда нежелательных изменений определённых её качеств не выше и не ниже определенных пороговых значений, т.е. находится в их пределах.

Во-вторых, финансовая безопасность поддерживается не ради безопасности как таковой, а направлена в основном на поддержку расширенного воспроизводства, достижение интенсивного экономического роста и защиту важнейших интересов личности, общества и государства в финансовой сфере.

Таким образом, в ходе анализа подходов различных учёных к категории «финансовая безопасность» мы пришли к следующим выводам:

1) Имеющиеся трактовки категории «финансовая безопасность государства» отражают лишь отдельные аспекты финансовой безопасности и ни одно из них нельзя считать однозначным и исчерпывающим. Данная дефиниция рассматривается под разными углами, каждый автор имеет собственное видение понятия «финансовая безопасность государства»;

2) Несмотря на то, что каждое определение имеет некоторые «упущения», изучив представленные выше определения «финансовой безопасности государства», мы имеем целостное представление об этой категории;

3) Проанализировав взгляды различных авторов на категорию «финансовая безопасность», мы смогли представить своё видение этого понятия;

4) Финансовая безопасность - важнейшая составляющая экономической безопасности в условиях рыночной экономики. Мощь и национальная безопасность государства, как гарантии независимости страны, условия стабильности и эффективности жизнедеятельности общества, характеризуются, прежде всего, состоянием его экономики и защищенностью от угроз финансовой безопасности.

Исходя из этого, можно утверждать, что изучение сущности финансовой безопасности государства никогда не потеряет свою актуальность.

Литература

1. Арсентьев М. Финансовая безопасность России // Обозреватель. – 2006. – № 8.
2. Барановский О.И. Финансовая безопасность в Украине (методология оценки и механизмы обеспечения): монография / О.И. Барановский. К.: КНТЕУ, 2004. 759 с. - Библиогр.: с. 712-733.
3. Бурцев В.В. Основные условия государственной финансовой безопасности // Экономист.2001.№ 9
4. А.В. Национальная безопасность Российской Федерации // Социально - гуманитарные знания. 2001 № 3
5. Галочкина О.А. Проблемы обеспечения финансовой безопасности // Сборник научных трудов «Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного. – СПб.: Институт бизнеса и права. – 2007.
6. Гапоненко В.Ф. Экономическая и финансовая безопасность как важнейшая функция государства в современных условиях/ В.Ф. Гапоненко // Вестник Московского университета МВД России. 2013. №12.
7. Дмитриева М.Ю. Безопасность финансового рынка России. – URL: [http:// liber. Rsuh. Ru](http://liber.Rsuh.Ru).
8. Ермошенко М.М. Стратегическая информация в обеспечении финансовой безопасности государства / М.М. Ермошенко // Актуальные проблемы экономики. 2005. № 10. С. 76-82.
9. Каранина Е.В., Бледных О.И. Финансовая безопасность как составляющая концепции экономической безопасности государства // TheGenesisofGenius. 2016. № 1. С. 94-99.
10. Кондрат Е.Н. Значение финансового контроля и финансовой безопасности в системе национальной безопасности государства // Право и управление. XXI век. 2012. № 1. С. 32-36.
11. Концепция экономической безопасности Украины // Ин-т экон. прогнозирования; руковод. проекта В.М. Геец. К.: Логос, 1999. 56 с.

12. Кормишкина Л. А. Финансовая безопасность : учебник / Л. А. Кормишкина, Л. П. Королева. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2016. – с. 200.
13. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: общий курс. – М.: Дело, 2005. – 896 с
14. Сухоруков А. Современные проблемы финансовой безопасности Украины. К.: НИПМБ, 2004. 117 с.
15. Черникова, Е.В., Высоцкая, О.С. Финансовая безопасность как элемент системы национальной безопасности государства/ Е.В. Черникова, О.С. Высоцкая//Закон.-2010.-№7.- 37-43.
16. Экономическая безопасность / под ред. Г. Вечканова. – СПб.: Питер, 2013 – 376 с
17. Экономическая безопасность России (2005; 2-е изд.; С. 312). М.: Дело.
18. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под. ред. Е.А. Олейникова. - М.: Издательство «Экзамен», 2005. - с.171.

Климова Л. А., старший преподаватель;
Вырвич А. Н., студент
ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»,
г. Могилев, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация: рассмотрены как организационные, так и аналитические аспекты, систематизированы источники, составляющие информационную базу экспортной деятельности.

Ключевые слова: экспортные операции, предпринимательство, производство.

В условиях активно развивающихся рыночных отношений освоение предприятием внешних рынков становится одним из приоритетных направлений. На сегодняшний день выделяются три стратегии выхода на иностранный рынок: экспорт, совместная предпринимательская деятельность и прямое инвестирование.

Каждая из них обладает своими особенностями осуществления. Экспорт выступает одним из простейших методов завоевания зарубежного рынка. Главное достоинство экспорта перед другими стратегиями выхода на внешние рынки заключается в необходимости проведения незначительных преобразований в структуре товарного ассортимента, минимальных инвестиционных затрат и текущих денежных обязательств. Одновременно с этим экспорт обладает наименьшим риском при входе на рынок и выходе из него.

На уровне предприятия экспорт выступает как единичная составляющая всей сбытовой деятельности субъекта хозяйствования,

которая характеризуется наличием определенных качеств, отличающих его от сбыта продукции внутри страны:

- юридические аспекты экспорта затрагивают нормативно-правовую базу как страны-экспортера так и страны-импортера;
- реализация экспортной продукции зачастую сталкивается с преодолением различных тарифных и нетарифных препятствий, которые присущи зарубежному рынку;
- страна-импортер обладает рядом отличий от внутреннего рынка (особенности условий отпуска продукции, торговые обычаи, язык, культура и др.), что определяет наличие определенных трудностей при осуществлении экспорта [1, с. 76].

Разворачивая активную экспортную деятельность, предприятию следует определить четкие цели, задачи, сориентироваться на конкретную стратегию, которая будет соответствовать требованиям иностранного рынка, оценить собственный потенциал на кратко и долгосрочный периоды, спрогнозировать действия конкурентов и др. В общем предприятие-экспортер должно сформулировать основные положения экспортной политики.

Основные элементы экспортной политики включают в себя выбор стратегии и определение основных принципов работы предприятия на иностранном рынке, разработку экспортного ассортимента продукции, планирование темпов его обновления, установку уровня цен, качества, сервисного обслуживания и др.

Одним из базовых элементов формирования экспортной политики выступает управление ассортиментом экспортной продукции, который должен соответствовать существующему производственному профилю предприятия, и призван своевременно и наиболее полно удовлетворять все потребности иностранных потребителей.

Процесс осуществления экспортных операций можно разбить на шесть основных этапов.

Первый этап связан с проведением экспортной диагностики. Она дает возможность провести тестирование способности предприятия осуществлять экспорт на разных рынках и при наличии сложных условий. В качестве объекта диагностики могут выступать: предприятие, продукция, целиэкспорта, стратегии выхода на внешний рынок, экспортная мотивация, ценовая стратегия, способы продвижения и наличие необходимого опыта.

Второй этап характеризуется консультированием и актуализацией знаний. В большинстве случаев процесс осуществления экспорта представляется трудоемким ввиду нехватки опыта и исходных данных. Это обуславливает необходимость проведения разведки и мониторинга на внешнем рынке, владения иностранными языками, наличия знаний по анализу иностранного рынка, обеспечения безопасности экспортной деятельности на любом этапе ее развития.

Следующий этап заключается в оформлении экспортного бизнес-плана. Его разработка необходима для определения положения предприятия среди конкурентов на рынке, а также анализа базовых целей и методов достижения желаемой позиции. Экспортный бизнес-план есть не что иное как комплексная процедура воссоединения основных фактов, установления обязательств и определения стратегических целей и задач.

Четвертый этап связан с проведением маркетингового исследования внешнего рынка. Оно осуществляется для определения потенциала производимой продукции на иностранном рынке и поиска целевых потребителей. Оформление международного маркетингового анализа включает в себя процесс планирования, а также непосредственно сбора и анализа информации, основным источником получения которой служит Интернет.

Пятый этап характеризуется вовлечением предприятия в международные производственные цепочки и поиском потребителей своей продукции. В условиях всемирной глобализации осуществление международной торговли базируется на вовлечении малых и средних предприятий в сети транснациональных корпораций. Такое включение проводится на основе анализа развития промышленности, расклада стадий производства в международном масштабе и бизнес-моделирования.

Заключительный этап включает в себя финансирование экспортных операций. Процесс осуществления экспортной деятельности представляется весьма затратным и наличие достаточных источников её финансирования играет определяющую роль. В качестве источников финансирования экспорта могут выступать не только собственные средства предприятия, но и денежные ресурсы государственных программ, направленных на содействие развитию экспорта, а также гранты, иностранное инвестирование, методы страхования неплатежей [2, с. 247-248].

Таким образом, можно утверждать, что предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, обладают определенным превосходством. Это позволяет им наращивать объемы реализуемой продукции, что приведет к росту показателя прибыли, также завоевывать дополнительные рынки сбыта и овладеть новыми знаниями. Наращивание экспортной реализации поможет не только улучшить финансовый климат отдельного предприятия, но и станет заделом для развития экономики целого государства, что несомненно приведет к росту благосостояния населения.

Литература

1. Стасюкевич С. О. Подходы к проблеме развития экспортной деятельности предприятия // Современный менеджмент: проблемы, исследования, перспективы: сборник научных статей молодых ученых VI

заочной сателлитной конференции. Выпуск шестой (№6). Минск, 2016. С.76-78.

2. Вандич Д. Я. Организация экспорта продукции предприятия // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы VII Международной молодежной научно-практической конференции, УО “Полесский государственный университет”. Пинск, 2013. С.247-249.

Климова Л. А., старший преподаватель;
Вырвич А. Н., студент
ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»,
г. Могилев, Республика Беларусь

МИРОВАЯ ПРАКТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье проведён общий анализ мирового опыта применения инструментов стимулирования экспортной деятельности на государственном уровне.

Ключевые слова: экспортная деятельность, стимулирование, экономический опыт.

В современных условиях в качестве одного из основных способов поддержки производителей отечественной продукции на государственном уровне является разработка мероприятий по стимулированию экспортной деятельности. Создание благоприятного климата для увеличения объема экспорта товаров и услуг в Республике Беларусь выступает приоритетным направлением для развития экономики государства.

В структуре белорусского валового внутреннего продукта экспорт заминает больше половины. Это дает основание утверждать, что экспортная деятельность является базисом для установления стабильного экономического роста государства. В настоящее время особая роль в экономике Республики Беларусь отводится наращиванию экспортного потенциала и гарантии установления баланса внешней торговли. Это обусловлено тем, что наличие спроса на производимую продукцию на иностранном рынке выступает залогом эффективной загрузки производственных мощностей, установления высокого уровня занятости и обеспечения динамичного роста экономики.

В изучении вопроса стимулирования экспортной деятельности интересный опыт наблюдается в развитии государств, чье развитие характеризуют как «экономическое чудо». К числу таких стран относится Китайская Народная Республика. Важным инструментом стимулирования национального экспорта изделий с высокой долей добавленной стоимости является Китайская корпорация страхования экспортных кредитов (Sinosure). Это государственное экспортное кредитное агентство, которое

поддерживает, прежде всего, экспорт машинотехнической и высокотехнологичной продукции китайского производства способом страхования экспортных кредитов. Источником ее капитала является Фонд страхования экспортных кредитов, который формируется за счет государственного бюджета. Основными функциями Корпорации являются страхование краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных экспортных кредитов, страхование китайских инвестиций за границей, предоставление гарантий, взыскание коммерческой задолженности, оценка кредитоспособности торговых партнеров и так далее. В ходе подготовки и после вступления Китайской Народной Республики во Всемирную торговую организацию государство активизировало ориентацию китайских транснациональных корпораций на сертификацию их систем контроля качества, управление и организацию производства на соответствие международным стандартам DIN, ISO, CE, пропагандируя при этом опыт передовых отечественных компаний и предоставляя им кредитную, налоговую, маркетинговую и другую поддержку [1].

Как показывает практика международного экономического развития, существующие современные методы стимулирования экспорта направлены на выдачу субсидий, оказание финансовой помощи и проведение прямых выплат. Все это ориентировано на предоставление финансовой поддержки экспортным товаропроизводителям через системы предоставления гарантий, страхования рисков и выдачи кредитов. Для успешного освоения зарубежного рынка с высокой конкуренцией предприятиям-экспортерам недостаточно изготавливать конкурентоспособную продукцию. Совершенствование их экономического развития будет невозможным без поддержки государства через покрытие рисков и различных схем финансирования. К сожалению, страхование экспортных кредитов частным сектором и тот финансовый инструментарий (гарантии и кредиты), который он применяет, не всегда в полной мере оправдывает ожидания экспортно-ориентированных товаропроизводителей. В связи с этим развитые, развивающиеся страны, переходные экономики и возникающие рынки (например, Индия, Бразилия), широко используют всевозможные системы государственного кредитования и страхования экспортной деятельности, организовывая для этого работу экспортных кредитных агентств, которые выступают не только способом стимулирования производителей-экспортеров, но и методом осуществления торговой, финансовой и промышленной политики на государственном уровне [2].

Литература

1. Об использовании векселей. Утвержден Указом Президента Республики Беларусь от 17 февраля 2015 г. № 69 [Электронный ресурс]. - URL: https://www.nbrb.by/Legislation/documents/E_69.pdf.

2. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций. Утвержден Указом Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30800178>

Климова Л. А., ст. преподаватель;
Вырвич А. Н., студент
ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»,
г. Могилев, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в статье проведён анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность малых экспортно-ориентированных предприятий, а также представлены предложения по повышению их конкурентоспособности.

Ключевые слов.: экспорт, предпринимательство, экономика.

В условиях стремительно развивающихся рыночных отношений мировой спад основных финансово-экономических показателей, обусловленный кризисом, стал отправным пунктом активации развития малого предпринимательства во внешнеэкономической среде. «Малый бизнес» представляет собой деятельность, которая базируется на предпринимательских составляющих работы небольших предприятий и фирм [7].

Для вовлечения экономики государства в международную финансовую среду необходимо наличие благоприятных факторов и рычагов активации деятельности малых предприятий в этой сфере. На пути таких фирм, основная деятельность которых направлена на развитие экспортной составляющей, встречается довольно много преград, требующих скорейшего преодоления.

Укрепление малыми экспортно-ориентированными предприятиями конкурентных позиций на рынке, охрана их интересов, рост реализации экспортной продукции не представляется возможным без системной совокупной поддержки на государственном уровне [2, с. 31-33].

В современных рыночных условиях для предприятий малого и среднего бизнеса созданы благоприятные условия для освоения зарубежных рынков. Многим представителям экспортного предпринимательства удаётся стать частью транснациональной структуры [1, с. 260-264].

Занимает свою нишу малый бизнес и в международной торговле. Зачастую деятельность экспортно-ориентированных предприятий направлена на долгосрочный период. Предполагается, что именно этот

вектор развития позволит фирме нарастить собственный конкурентоспособный потенциал и занять устойчивую позицию на рынках зарубежных стран. Это позволяет выделить определенные преимущества для конкурентоспособных фирм, ориентированных на экспортную деятельность:

- рост экспортируемой продукции;
- увеличение фонда оплаты труда;
- эффективное вовлечение дополнительных финансовых потоков;
- повышение инновационной активности предприятия.

Одновременно работа малых экспортно-ориентированных предприятий и фирм связана с наличием негативных тенденций, которые тормозят наращивание их экспортного потенциала:

- невысокий уровень конкурентоспособности на внешнем рынке;
- отсутствие опыта организации системы международного маркетинга;
- слабая государственная поддержка, направленная на повышение конкурентоспособности;
- различие программ, реализуемых на внутреннем и внешнем уровнях.

На сегодняшний день экспортная деятельность представителей малого бизнеса большинства стран на постсоветском пространстве ориентирована на сырьевую продукцию [4, с. 8].

У предпринимателей отмечается наличие развитого экспортного потенциала, но в силу сильной конкуренции его обладатели не могут развивать свою деятельность в других отраслях.

Многие характеристики реализации экспортного вектора развития малых предприятий и фирм в постсоветских странах связаны с особенностями его развития. К основным проблемам можно отнести следующие [6]:

- 1) Неудовлетворительное состояние ресурсно-сырьевой базы:
 - трудоемкость добычи ресурсов;
 - несоблюдение правил открытости при предоставлении ресурсов на конкурсной основе;
 - затруднительный процесс добычи ресурсов.
- 2) Преграды управленческого характера:
 - наличие коррупционных мотивов в работе государственных органов;
 - намеренное увеличение стоимости и затруднение процесса регистрации малых предприятий.
- 3) Недостаточно развитая нормативно-правовая база:
 - неустойчивость отдельных юридических норм;
 - несовершенство налогового законодательства.
- 4) Упрощенная реформистская политика государства:

- присутствие в экономике ярких монополистов факторов производства и сетей реализации продукции;
- несовершенство фискальной, кредитно-денежной политики страны, что тормозит развитие благоприятной среды для работы малых экспортно-ориентированных предприятий.

5) Слабая проработка государственных программ:

- разрозненность программных компонентов, в частности аналитических аспектов и практики применения;
- слабая аргументация ожиданий и конечных результатов.

Базовым положением для осуществления эффективной экспортной деятельности выступает уровень производительности, а к отрицательным тенденциям можно отнести слабую конкурентоспособность и низкую инновационную активность малого бизнеса.

Негативно влияют на становление экспортно-ориентированных производств:

- слабое техническое развитие;
- низкий уровень профессионализма работников;
- недостаточная поддержка со стороны государства.

Для поддержки малых экспортно-ориентированных предприятий государственным органам стоит провести оценку их экспортного потенциала и повысить эффективность мероприятий по созданию благоприятных условий для развития этого направления бизнеса. Это можно осуществить с помощью [5, с. 11]:

- комплексной проработки программ и методик, направленных на поддержку предпринимателей;
- минимизации внешних угроз;
- предоставления государственной гарантии и поддержки экспортного кредитования.

Также рекомендуется таможенным службам организовать оптимальную среду для стимулирования развития экспортной ориентации предприятий. На уровне самих малых предприятий и фирм стоит отдельное внимание уделить повышению квалификации рабочего персонала [3, с. 75].

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что рост объёмов внешнеэкономической деятельности малых предпринимателей даст возможность повысить уровень занятости в этой сфере. Стоит укреплять свою конкурентоспособность за счет внедрения инновационно-производственных структур, что позволит решить ряд проблем, связанных с диверсификацией экспорта.

Литература

1. Глушак Н.В., Глушак О.В. Место и роль сырьевого комплекса в формировании экспортного потенциала России // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 260-264.

2. Глушак Н.В., Грищенко А.И. Легченко М.А., Репешко Н.А. Глобальные тренды и факторы инновационного развития. // Экономические науки. 2012. № 6. С. 31-33.
3. Инновационные методы управления предприятием на принципах контроллинга: Монография / под общей редакцией Н.В. Глушак, О.В. Глушак. Брянск: Изд-во ООО «Ладомир», 2009. 186 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятий малого бизнеса в условиях глобализации мировой экономики: инновационный аспект: автореф. Диссертация к. э. н. / С.С. Кравцов. Ростов-на-Дону. 2015. 28 с.
5. Лапуста М.Г. Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: учеб. Пособие/ М.Г. Лапуста. - М.: ИНФРА-М, 2002. 272 с.
6. Управление экономическими системами. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.uecs.ru/logistika/item/2337-2013-09-09-08-54-21>
7. Финансовый словарь. [Электронный ресурс]. - URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/24839

Коваленко А. Д., студентка 4 курса,
Рассадин Б. И., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУВО «Владимирский государственный университет им .А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНКА ВКЛАДОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Аннотация: в статье рассматриваются пассивные операции коммерческого банка, разработана схема организации обслуживания вкладов, проводится анализ состояния рынка банковских вкладов физических и юридических лиц в Российской Федерации.

Ключевые слова: банк, вклад, пассивные операции, депозитные операции, схема организации обслуживания вкладов.

Вклады физических и юридических лиц в коммерческих банках - это экономическая основа их деятельности, за счет которой они развиваются и преуспевают, а сбережения населения являются устойчивым источником роста кредитных ресурсов банка. Привлечение вкладов - важнейшее направление деятельности банков с момента их появления на финансовом рынке в качестве профессиональных финансовых посредников. В банке денежные ресурсы накапливаются в виде пассивных операций.

Денежные средства, полученные в результате пассивных операций, используются для проведения активных операций (кредитов), что в свою очередь является одним из главных источников доходов банка, а в дальнейшем и его прибыли.

Пассивные операции — это деятельность банка по аккумулярованию собственных и привлеченных средств в целях их дальнейшего размещения.

Пассивные операции банка делятся на две группы:

Первая группа - собственные средства банка (уставный и добавочный капитал, фонды и страховые обязательные резервы, а также нераспределенная прибыль);

Вторая группа - привлеченные средства, которые составляют основную часть пассивных операций. Банк выступает в роли заемщика, а его клиенты из числа юридических и физических лиц – в роли кредиторов.

Все пассивные операции банка, связанные с привлечением средств, в зависимости от их экономического содержания подразделяются следующим образом:

- депозитные т.е. получение ресурсов от клиентов банка в виде различных вкладов, включая получение межбанковских кредитов;
- эмиссионные (размещение паев или ценных бумаг банка).

Средства, получаемые в результате пассивных операций, являются основой непосредственной банковской деятельности.

Основные пассивные операции коммерческого банка — депозитные.

Депозитными операциями называются операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенные сроки, либо до востребования.

Субъектами (участниками) депозитной политики являются сами коммерческие банки как разработчики данной политики, их клиенты как целевые ориентиры разработки депозитной политики и надзорные органы в лице Банка России и Федеральной налоговой службы, требования которых учитываются банками при разработке основных положений депозитной политики и ее реализации.

Объектами депозитной политики являются депозитные продукты в виде депозитов, межбанковских кредитов (МБК), векселей, сертификатов, а также дополнительные услуги банка для повышения привлекательности депозитных продуктов для клиента и комплексности обслуживания [3].

Для более глубокого представления организации процесса оборота денежных средств в операциях банка, на рисунке 1 представлена схема организации обслуживания вкладов.

Процесс организации обслуживания вкладов в коммерческом банке проходит несколько стадий:

1. Оформление договора на открытие вклада и приходного кассового ордера, передача их ответственному исполнителю. Для этого клиент, как юридическое, так и физическое лицо, готовит необходимые документы, указанные в инструкции Банка России от 30.05.2014 N 153-И (ред. от 14.11.2016) "Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов" (Зарегистрировано в Минюсте России 19.06.2014 N 32813) [2].

2. Далее ответственный исполнитель производит следующие операции:

- Оформление лицевого счета и вкладной книжки вкладчика.

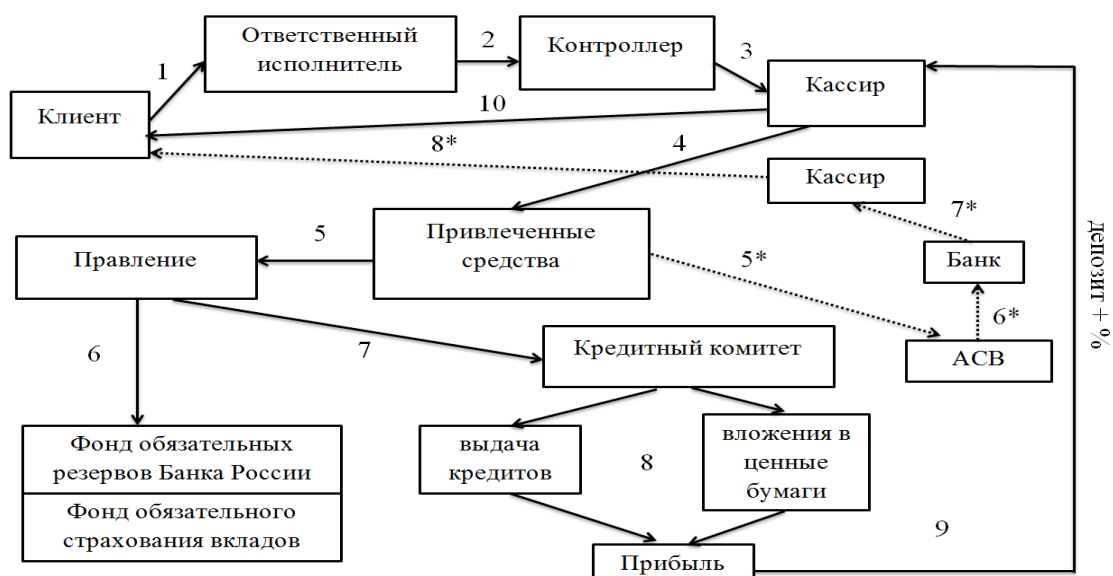


Рисунок 1 - Схема организации обслуживания вкладов

- Отбор образцов подписей вкладчика на лицевой счет.
- Проверка представленных документов. При правильном оформлении ответственный исполнитель ставит свою подпись на документах.
- Лицевой счет, приходный кассовый ордер, вкладная книжка и договор передаются контролеру.

3. Контроллер выполняет следующую работу:

- Проверка документов. В случае правильного оформления закрепляет своей подписью. Лицевой счет и один экземпляр договора возвращаются ответственному исполнителю.
- Подписывает вкладную книжку.
- Приходный кассовый ордер регистрируется в кассовом журнале по приходу.
- Приходный кассовый ордер и вкладная книжка передаются кассиру.

4. После контроллера кассир:

- Проверяет приходный кассовый ордер, ставит свою подпись, принимает сумму денег от клиента и сверяет ее с суммой в приходном кассовом ордере
- Подписывает вкладную книжку и отдает ее вкладчику. Один экземпляр договора так же возвращается клиенту.
- Приходный кассовый ордер подшивается в документы дня.

5. Средства клиента сформировали привлеченные (пассивные) средства банка, для последующего использования в качестве активных операций коммерческого банка.

6. Привлеченными средствами распоряжается Правление Банка. Определенная часть из привлеченных средств расходуется на отчисления в Фонд обязательных резервов Банка России и в Фонд обязательного страхования вкладов. Каждый коммерческий банк должен производить отчисления в указанные фонды в соответствии с Федеральным законом от

23.12.2003 N 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», Указанием Банка России от 13 ноября 2017 г. № 4605-У «О внесении изменений в Положение Банка России» от 1 декабря 2015 года № 507-П «Об обязательных резервах кредитных организаций» [1].

7. Кредитный комитет разрабатывает кредитную политику банка, которая определяет структуру и направление привлекаемых средств для их наиболее выгодного размещения.

8. Привлеченные средства из депозитов банк размещает на выдачу кредитов, производит вложения в ценные бумаги и валюту.

9. Из полученной прибыли банк предоставляет денежные средства кассиру на выплату депозита с процентами.

10. Кассир выдает денежные средства на выплату клиенту процентов по депозиту, а при закрытии вклада - выплачивает депозит с процентами.

5*. Если банк оказался банкротом, то возмещение средств вкладчикам в короткие сроки возьмёт на себя Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

6*. В течение первых 14 дней АСВ определяет уполномоченный банк, который будет производить прием от вкладчиков заявлений о выплате возмещения по вкладам и иных необходимых документов.

7*. Уполномоченный банк предоставляет денежные средства кассиру.

8*. Кассир уполномоченного банка производит выплату возмещения по вкладам.

Текущее состояние рынка банковских вкладов в современной России в разрезе федеральных округов на 01.01.2018 г. в млн. руб. характеризуется данными, представленными в таблице 1.

Таблица 1. Состояние банковских вкладов в России в разрезе федеральных округов по состоянию на 01.01.2018 г. в млн. руб.

Федеральный Округ	в рублях	%	в ин. валюте	%
Центральный Федеральный Округ	22064145	56,69%	11335376	79,85%
Приволжский Федеральный Округ	4365593	11,22%	659459	4,65%
Северо-Западный Федеральный Округ	3889474	9,99%	1064129	7,50%
Сибирский Федеральный Округ	2450231	6,30%	308338	2,17%
Уральский Федеральный Округ	2410678	6,19%	397212	2,80%
Южный Федеральный Округ	1969827	5,06%	238039	1,68%
Дальневосточный Федеральный Округ	1271214	3,27%	153211	1,08%
Северо-Кавказский Федеральный Округ	500796	1,29%	39550	0,28%
Всего по РФ	38921959	100,00%	14195315	100,00%

Общий объем банковских вкладов в России на 1.01.2018 года составляет 38,9 трлн. руб.

Наибольшая доля средств приходится на ЦФО- 56,69%, далее на Приволжский ФО-11,22%. Меньше всего - в Северо-Кавказском ФО- 1,29%.

Если рассматривать средства клиентов в иностранной валюте, то больше половины средств приходится на Центральный ФО-79,85%.

На рисунке 2 представлена структурограмма вкладов физических и юридических лиц России в рублях и иностранной валюте в разрезе федеральных округов.

Наибольшая часть средств в рублях и иностранной валюте сконцентрирована на счетах клиентов ЦФО, Приволжского ФО, Северо-западного ФО [4].

На ЦФО приходится больше всего вкладов за счет г. Москвы, т.к. именно в ней сконцентрирован преобладающий объем средств клиентов по всей РФ - 17,7 трлн. руб., что составляет 95% от объема вкладов ЦФО. Примечательно то, что в отличие от всей России в г. Москва преобладают депозиты юридических лиц 6,2 трлн. руб. над вкладами физических лиц - 5,9 трлн. руб.

Динамика объема вкладов физических и юридических лиц с 01.01.2014 г. по 01.01.2018 г. в рублях и иностранной валюте представлена в виде рисунка 3.

По состоянию на 01.01.2018 г. денежные средства физических лиц превышают депозиты юридических лиц в целом по РФ в рублях на 11 704 659 млн. руб.

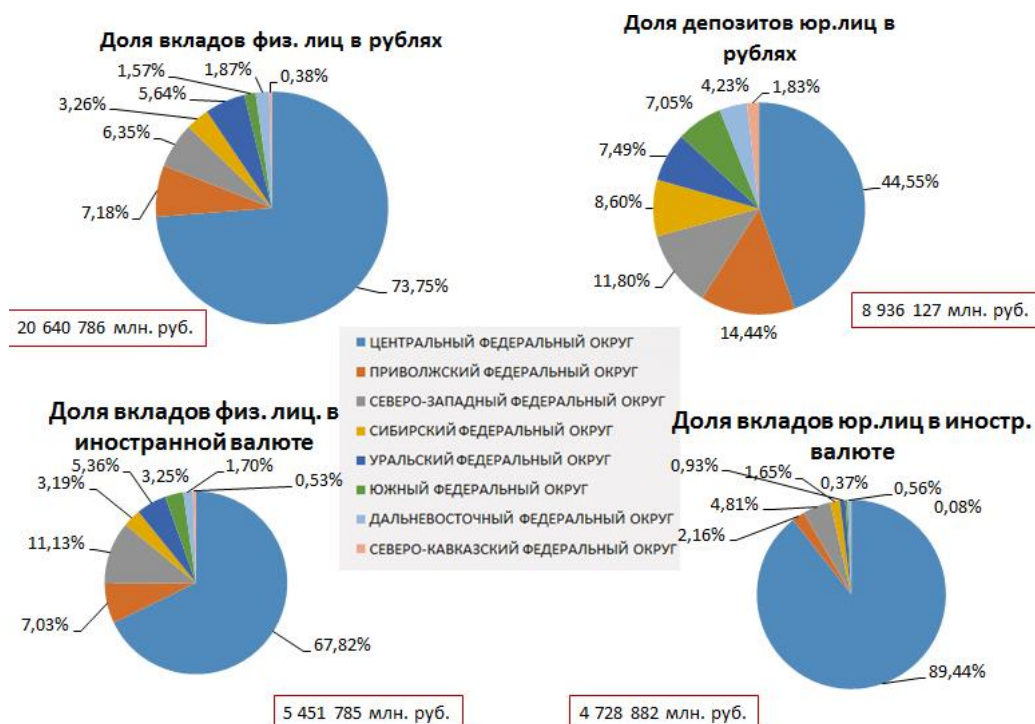


Рисунок 2 - Структурограмма вкладов физических и юридических лиц России в рублях и иностранной валюте в разрезе федеральных округов

Объем средств физических лиц в рублях на 01.01.2018 по сравнению с 01.01. 2017 г. увеличился на 2 168 793 млн. руб. В январе 2018 г. вклады физических лиц выросли на максимальные за рассматриваемый период 5,21% по сравнению с декабрем 2017 г.

Депозиты юридических лиц в рублях выросли в январе 2018 года на 1 969 403 млн. руб. по сравнению с январем 2017 г., и на 3,68% по отношению с декабрем 2017 г. (317 205 млн. руб.).

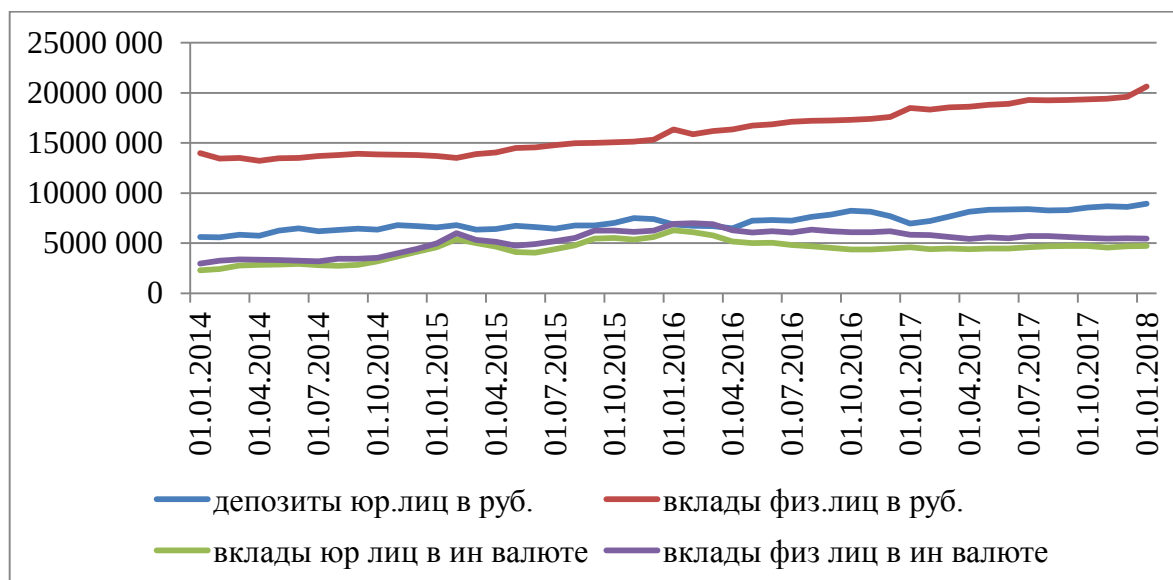


Рисунок 3 - Динамика объема вкладов физических и юридических лиц с 01.01.2014 г. по 01.01.2018 г. в рублях и иностранной валюте

Таким образом, рублевые депозиты пользуются большей популярностью — их объем вырос за последние 4 года с 13,9 до 20,6 трлн. руб. у физических лиц и с 5,6 до 8,9 трлн. руб. - у юридических лиц.

В таблице 2 представлена структура вкладов по размеру и количеству за 2017 г.

Таблице 2. Структура вкладов по размеру и количеству за 2017 г.

Сегмент	Объем сегмента	
	По сумме	По количеству
менее 100 тыс. руб.	- 8,9%	1,8%
от 100 тыс. до 700 тыс. руб.	6,5%	6,6%
от 700 тыс. до 1 млн. руб.	7,3%	7,2%
от 1 млн. до 1,4 млн. руб.	21,1%	20,9%
от 1,4 млн. руб. до 3 млн. руб.	23,2%	22,9%
от 3 млн. руб. до 5 млн. руб.	9,9%	9,1%
свыше 5 млн. руб.	2,2%	8,0%

В отчётном году наиболее активно росли вклады вблизи максимального размера страхового возмещения. Так, вклады от 1 млн. до 1,4 млн. руб. увеличились на 21,1% по сумме и на 20,9% по количеству счетов. Вклады до 100 тыс. руб. уменьшились на 8,9% по объёму и увеличились на 1,8% по количеству счетов.

На рисунке 4 представлена структурограмма, отображающая доли вкладов в 2017 г.

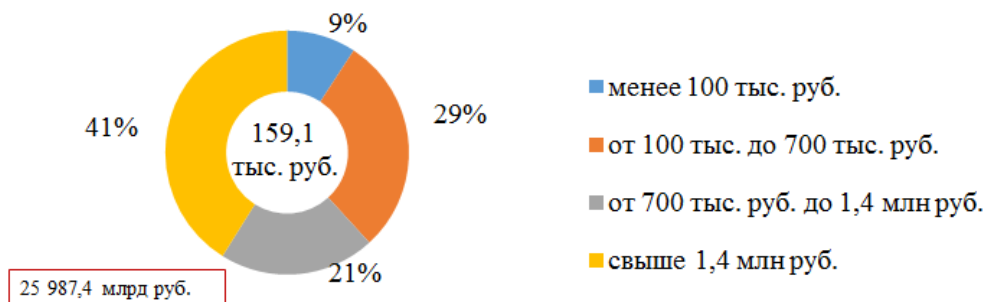


Рисунок 4 – Структура вкладов в 2017 г.

По итогам года наибольшую долю вкладов приходится на вклады свыше 1,4 млн. руб. – 41%. Как правило, эти вклады являются излишками потребительских расходов высокооплачиваемых работников и чиновников ЦФО в первую очередь г. Москвы и Московской области, которые предназначены для использования на потребительские товары и отдых за пределами России.

Меньшая доля принадлежит вкладам менее 100 тыс. руб. – 9%.

Средний размер вклада по банковской системе составил 159,1 тыс. руб.[5].

В 2018 г. население стало больше вкладывать свободные денежные средства в инструменты, предоставляющие быстрый доступ к деньгам, например в депозиты до востребования. Но также сохраняется предпочтение большинства людей вкладывать на срок от года до 3-х лет.

При анализе объема вкладов физических и юридических лиц в рублях за период 01.01.2014 – 01.01.2018 г. прослеживается картина, где юридических лица предпочитают вкладывать денежные средства на срок до 30 дней. Данная тенденция сохраняется 5 лет. Заметен спад интересов юридических лиц вкладывать на длительные сроки, при этом растет интерес с каждым годом к вкладам от 31 до 90 дней.

Население предпочитает размещать денежные средства в иностранной валюте на срок от 1 года до 3 лет. При этом растет популярность размещения вкладов до востребования. Однако у юридических лиц по сравнению с вкладами в рублях прослеживается обратная картина. Юридические лица предпочитают размещать денежные средства в иностранной валюте на самый долгий срок – свыше 3 лет.

В таблице 3 представлены данные средневзвешенных процентных ставок во вклады в рублях, долларах и евро.

Таблица 3. Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц (по 30 крупнейшим банкам) с 01.12.2014-01.12.2017 гг.

Срок депозита	01.12.2014	01.12.2015	01.12.2016	01.12.2017
в рублях				
до востребования	4,65	3,59	3,43	2,46
на срок до 30 дней	11,14	7,18	6,66	5,06
на срок от 31 до 90 дней	10,54	7,15	6,37	4,93
на срок от 91 до 180 дней	12,11	8,33	6,78	5,23
на срок от 181 дня до 1 года	12,43	8,9	6,89	5,65
на срок от 1 года до 3 лет	10,25	8,73	7,16	6,26
на срок свыше 3 лет	6,64	8,45	8,5	5,88
в долларах				
до востребования	0,63	0,29	0,21	0,17
на срок до 30 дней	2,48	0,75	0,59	0,63
на срок от 31 до 90 дней	3,31	0,43	0,21	0,23
на срок от 91 до 180 дней	4,75	1,02	0,38	0,51
на срок от 181 дня до 1 года	5,97	1,85	1,09	1,05
на срок от 1 года до 3 лет	5,32	2,84	1,54	1,81
на срок свыше 3 лет	4,18	2,1	1,92	1,78
в евро				
до востребования	0,59	0,3	0,02	0,06
на срок до 30 дней	2	0,56	0,54	0,12
на срок от 31 до 90 дней	2,7	0,19	0,26	0,23
на срок от 91 до 180 дней	3,72	0,6	0,3	0,27
на срок от 181 дня до 1 года	5,56	1,1	0,64	0,44
на срок от 1 года до 3 лет	4,77	1,56	0,58	0,99
на срок свыше 3 лет	3,06	1,11	0,74	0,52

Самая высокая ставка на 01.12.2017 в рублях 6,26% на срок от 1 года до 3 лет [6].

Ставки валютных вкладов изменились не так существенно. Лучшие предложения для валютных вкладчиков находятся на уровне 1,81% в долларах в 2017 г. сроком от 1 года до 3-х лет и 0,99% для евро с аналогичным сроком.

Вклады сейчас – это скорее средство сбережения, а не инвестиция. С учетом ставок по ним это заначка, которая хранится не под подушкой, а хоть с какой-то доходностью.

В таблице 4 представлен рейтинг банков по объему депозитов на 01.01.2018 [7].

Таблица 4. Рейтинг банков по объему депозитов на 1 января 2018 года

Место на 1 января 2018 года	Место на 1 января 2017 года	Название банка	Объем вкладов на 1.1.18 г., млрд руб.
1	1	ПАО Сбербанк (лиц. 1481)	11976.6
2	2	ВТБ 24 (ПАО) (лиц. 1623)	2508.0
3	5	АО "Россельхозбанк" (лиц. 3349)	843.7
4	3	АО "АЛЬФА-БАНК" (лиц. 1326)	807.8
5	4	Банк ГПБ (АО) (лиц. 354)	804.8
6	7	Банк ВТБ (ПАО) (лиц. 1000)	609.0
7	6	ПАО "БИНБАНК" (лиц. 323)	495.8
8	8	ПАО Банк "ФК Открытие" (лиц. 2209)	413.5
9	10	АО "Райффайзенбанк" (лиц. 3292)	382.9
10	9	ПАО "Промсвязьбанк" (лиц. 3251)	348.5
Доля валютных депозитов на 1.1.18 года		Доля средств на карточных и прочих счетах на 1.1.18 года	Доля средств населения в пассивах на 1.1.18 года
17.8%		20.4%	48.6%
33.4%		23.7%	65.9%
9.0%		7.8%	25.7%
43.2%		57.6%	29.8%
38.2%		13.5%	14.0%
33.9%		11.8%	6.1%
11.8%		5.6%	40.1%
17.0%		16.1%	17.5%
48.6%		69.8%	42.3%
15.1%		8.7%	24.4%

Лидерами в объеме вкладов являются банки - Сбербанк и Банк ВТБ24, При этом Россельхозбанк буквально ворвался в ТОП-3 лидеров по объему средств населения на счетах. Депозиты у него выросли на 40,4% за год, что является лучшим результатом среди крупнейших 18 банков. Наихудшая динамика депозитов в ТОП-10 была у Банка «ФК Открытие» (-19% или -99 миллиардов рублей), что, однако не привело к потере мест.

Несмотря на то, что ПАО «БИНБАНК» по объему депозитов занимает 7 место, среди топ-10 банков данный банк предлагает по вкладам самую большую процентную ставку по вкладам - 9%. БАНК ГПБ предлагает 8,8%, а АО «Россельхозбанк»-7,6%.

Банки-лидеры по объему депозитов предлагают не очень высокие проценты по вкладам: ПАО Сбербанк – 5,5%, 2. ВТБ 24– 7%, но население предпочитает вкладывать свои деньги именно из-за надежности данных банков.

В результате анализа текущего состояния на рынке вкладов в РФ можно сделать вывод, что причиной снижения ставок по вкладам является постепенное уменьшение ключевой ставки регулятором – Центральным Банком РФ; снижение инфляции; перераспределение вкладов в пользу крупнейших российских банков. Которые, в свою очередь, вынуждены были понизить процентные ставки по вкладам для того, чтобы не допустить значительного роста своих процентных расходов. Повышенные надзорные меры, проводимые Центральным Банком, не позволяют коммерческим банкам устанавливать ставки по вкладам выше среднерыночных.

В ходе сложившейся ситуации коммерческие банки должны уделять серьезное внимание дальнейшему привлечению ресурсов для чего необходимо: разрабатывать собственную депозитную политику; особое

внимание в процессе осуществления депозитной политики уделять срочным вкладам; разнообразить виды вкладов, разрабатывать новые депозитные продукты; расширять банковские услуги для привлечения потенциальных вкладчиков; проводить эффективную процентную политику, не снижающую доходность банка и обеспечивающую определенную привлекательность для вкладчиков.

Литература

1. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" / СПС Консультант [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 20.02.2018г.)
2. Инструкция Банка России от 30.05.2014 N 153-И (ред. от 14.11.2016) "Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов" (Зарегистрировано в Минюсте России 19.06.2014 N 32813) / СПС Консультант [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 20.02.2018г.)
3. Долан Э. Дж., Кэмпбелл К. Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ./Под общ. ред. В. В. Лукашевича, М.Б. Ярцева, 2014. - 485 с.
4. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.cbr.ru>. (дата обращения: 20.02.2018 г.)
5. Анализ рынка вкладов физических лиц в 2017 году. Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.asv.org.ru>. (дата обращения: 20.02.2018 г.)
6. Что ждет вкладчиков в 2018 году. Официальный сайт Ведомости [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.vedomosti.ru>. (дата обращения: 20.02.2018 г.)
7. Рейтинг банков по объему депозитов населения на 1 января 2018 года. Официальный сайт РИА рейтинг [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.riarating.ru>. (дата обращения: 20.02.2018 г.)

Комаров Д. А., студент 4 курса,
Хваджа А. Н., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
«Владимирский государственный университет им. А. Г и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ (ОТМЫВАНИЕ) ДЕНЕГ

Аннотация: в статье сформулирована классификация элементов финансового механизма отмывания денег, а также характер связей между ними.

Ключевые слова: отмывание денег, подставное лицо, фирма-однодневка, анонимный счет, конверсия, обналачивание, обезналичивание.

Мошенники делают все возможное, чтобы как можно быстрее обогатиться, и стараются легализировать свои доходы, чтобы не стать участниками уголовных процессов. В настоящее время существует огромное количество мошеннических схем по отмыванию незаконно полученных ресурсов. И несмотря на то, что государство активно борется с нарушениями, связанными с незаконными деньгами, далеко не всегда получается установить злоумышленников и наказать их.

Отмывание доходов в уголовном законодательстве РФ понимается, как легализация ресурсов, полученных незаконными путями при помощи махинаций. Главной задачей данного злодеяния будет сокрытие источников дохода, то есть засекречивание всех действий, в результате которых человек обогатился на незаконных основаниях.

Как показывает практика, с данной проблемой сталкиваются не только развивающиеся страны, но и вполне сформированные развитые государства. Многие пользователи не представляют, сколько денег крутится в незаконном обороте. По оценкам аналитиков, ежегодно легализируется до 3 трлн. долларов по всему миру. Это гигантские показатели, которые примерно равны ВВП таких стран, как Германия и Россия.

В настоящее время накоплен достаточно обширный практический опыт общемировой борьбы с отмыванием «грязных» денег. Вместе с тем этот опыт формируется в неоднородном правовом поле. И хотя общие положения в этой сфере, сформулированные в форме 40 рекомендаций Международной организации по борьбе с отмыванием доходов (FATF), едины для всех стран, конкретные меры и процедуры в каждом государстве реализуются в рамках национальных законов, для которых характерно широкое разнообразие.

Актуальность проблемы видится в необходимости создания научного фундамента для повышения эффективности функционирования как уже существующих, так и вновь появляющихся национальных противолегализационных механизмов, а также всей мировой системы противодействия отмыванию денег.

Во все финансовые механизмы и схемы по отмыванию денег входит один или несколько из четырех элементов, входящих в конструкцию любого «легализационного» механизма:

- 1) подставные лица;
- 2) фирмы-однодневки;
- 3) анонимные счета;
- 4) финансовые институты офшорных государств или территорий.

На подставные лица регистрируются фирмы-однодневки, эти лица получают наличные деньги со счетов этих фирм. Зачастую в этой роли выступают родственники или знакомые, друзья тех, в пользу кого осуществляется отмывание. Однако в ряде случаев подставными

оказываются совершенно посторонние лица, которых интересует только комиссионное вознаграждение за свою услугу.

Чаще всего разнообразные схемы по отмыванию и легализации денег возникают в развивающихся обществах. Для них характерны следующие черты, которые создают условия для успешного отмывания ресурсов:

- Существование «теневой» стороны экономики. Связанной с получением гражданами «серых» зарплат;
- Недостаточно эффективные механизмы по контролю за деятельностью структур и ведомств, призванных бороться с коррупционными проявлениями;
- Высокие показатели коррумпированности чиновников и должностных лиц;
- Существование в пределах одной страны сразу нескольких экономических зон с льготными условиями торговли;
- Открытый доступ финансовых институтов к рынкам ценных бумаг, драгоценностей и антиквариата;
- Правовые коллизии в ФЗ, которые позволяют обойти действующий закон и спокойно легализовать деньги без негативных правовых последствий.

Необходимость отмывания денег возникает в трех случаях.

Во-первых, если происхождение дохода откровенно преступно: нелегальная торговля наркотиками, рэкет, коррупция и т. п. Преступники, получающие подобные доходы, вынуждены отмыывать их, чтобы иметь возможность свободно тратить деньги.

Во-вторых, если предприниматель или фирма укрывает часть легального дохода от повышенного налогообложения с помощью занижения выручки или завышения расходов, использования неучтенных наличных и т. д. В этом случае нужно заменить реальный источник денег на другой, облагаемый меньшими налогами или не облагаемый ими вовсе.

Наконец, в-третьих, иногда получатели денег не хотят показывать их реальный источник по соображениям безопасности, этики или причинам политического характера. Это относится к деятельности международных неправительственных организаций в странах, не приветствующих иностранное финансирование подобной активности, к финансированию террористов или обходу ограничений на финансирование избирательных кампаний.

Существование самого понятия отмывания денег неразрывно связано с теневой экономикой — нелегальными видами предпринимательской деятельности. Следовательно, объем отмывания денег в том или ином государстве зависит от того, какой бизнес в данной стране считается нелегальным или нежелательным. Чем больше ограничений накладывается на ведение бизнеса, тем больше при прочих равных будет объем отмывания денег, увеличатся расходы государства на его пресечение и вырастут убытки экономики от отмывания. Отмывание денег в той или

иной форме существовало с появления самих денег и государства, ограничивающего ведение той или иной предпринимательской деятельности, однако стало восприниматься правительствами как глобальная угроза лишь в конце XX века.

Отмывание денег в теневой экономике происходит двумя способами конверсия и перевод (рис.1).

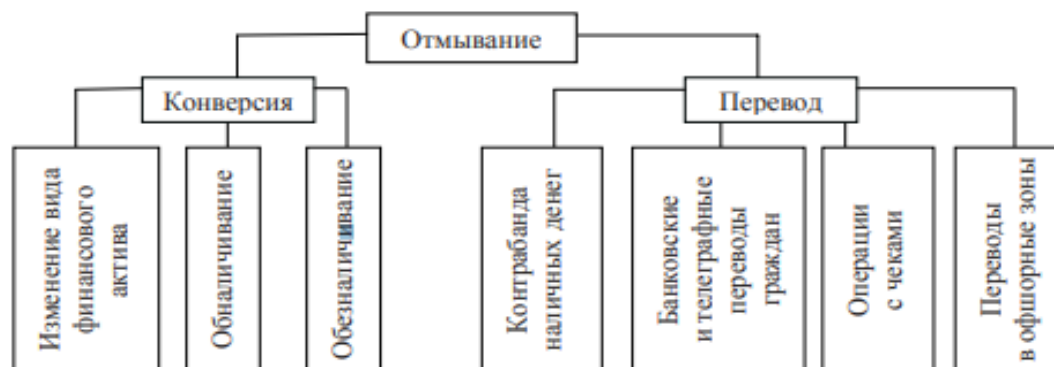


Рисунок 1 – Структура отмывания денег в теневой экономике (теневые капиталы)

Конверсия (от лат. conversion – изменять) буквально означает «оборот, превращение» [9, с. 652]. Применительно к денежному обороту этот термин используется в значении «изменять вид денег». Общей задачей любого вида конверсии теневых капиталов является разрыв связи между преступлением и фактом владения деньгами.

В экономической литературе описаны три способа конверсии денег:

- 1) изменение вида финансового актива;
- 2) обращение наличных денег в безналичные (обезналичивание);
- 3) обращение безналичных денег в наличные (обналичивание).

К традиционным способам конверсии путем изменения вида финансового актива следует отнести приобретение за наличные деньги дорогих вещей: автомобилей, золота, предметов искусства или таких финансовых инструментов, как векселя, обычные и дорожные чеки, акции, облигации, аккредитивы, паи и другие ценные бумаги.

Среди россиян широко распространена практика покупки недвижимости, дорогих автомобилей, ценных бумаг и другого дорогостоящего имущества за наличные. 97% розничных платежей в России осуществляется в наличной форме (в развитых странах мира – 70%).

Другой наиболее широко применяемой формой изменения вида актива является обмен наличной национальной валюты на наличную иностранную валюту. Широкая сеть обменных пунктов, открытых на территории Мексики вдоль всей границы США, предоставляет такую возможность преступникам, которые затем посредством платежных систем переводят валюту в другие страны.

Тем самым средства, имеющие нелегальное происхождение, растворяются в законных сделках. Обменные пункты являются FATF сделала достоянием гласности случай, когда за полтора года физическим лицом были приобретены ювелирные изделия на сумму 2,4 млн долл., причем оплата – наличными. Как выяснилось, у этого лица не было ни постоянного места жительства, ни работы, а доходы ему приносила торговля наркотическими веществами первой стадией отмыwania доходов колумбийских наркокартелей [2].

Второй способ конверсии теневых капиталов – их обезналичивание. Этот способ востребован в странах с традиционной рыночной экономикой, где теневые капиталы формируются в основном в сфере криминального производства запрещенных товаров и услуг, то есть носят характер организованного бизнеса. Для регулярного обезналичивания теневых капиталов используют схему, в которой обязательно присутствует предприятие, основная деятельность которого связана с интенсивным оборотом наличных денег (например розничная торговля или классическая система прачечных), и фирма-однодневка.

Второй элемент любой технологии отмыwania денег – перевод теневых капиталов. В финансах денежный перевод трактуется как одна из форм безналичных расчетов. Денежные переводы проводят через кредитные учреждения или предприятия связи. В технологии отмыwania перевод используется для удаления денег от места преступления. Общей задачей перевода в отмывании денег является разрыв связи между фактом преступления и местом нахождения преступных доходов.

Как следует из доклада полицейской службы Европейского союза, объем отмываемых в Европе средств растет и превышает уже 1,7% от ВВП ЕС, при этом только 10% случаев отмыwania расследуется, и лишь 1% полученных незаконных доходов конфискуется. Европол отмечает, что в регионе растет число синдикатов, специализирующихся на отмывании денег, и чаще всего подозрительные транзакции связаны с наркоторговлей либо с деятельностью офшорных компаний, а в списках тех, кто совершает наибольшее число подозрительных денежных операций, регулярно появляются граждане России, Китая, Турции и Украины.

Если в 2012 году в России по статьям о легализации (отмывании) средств (ст. 174 и 174.1 УК РФ) было осуждено 123 человека, то в 2015 году - уже 311, в 2016-м - 417, за 2017 года - 475 человек.

В 2013 году статьи УК об отмывании средств были усовершенствованы. Они стали заменой отсутствия полноценного института конфискации имущества за преступления - эти статьи предполагают обращение отмытых средств в доход государства. В этом году, согласно данным Судебного департамента, сумма признанных судами легализованных средств, подлежащих обращению в доход государства, рекордно выросла. В 2012 году она составляла 23 млн рублей, в 2014 - 17,7 млн, в 2015 году упала до 749 тысяч рублей. В 2016 году она

выросла до 825 млн рублей, а 2017 год составила 2,15млрд рублей.

На практике отмывание денег осуществляется путем многочисленных комбинаций разных типов конверсий и переводов. В совокупности это решает комплексную задачу – разорвать связь между фактом преступления и фактом владения преступным доходом в месте его нового нахождения.

Литература

1. Смирнов Е.И. На переднем крае борьбы с «отмыванием» денег // Управление в кредитной организации. 2007. № 2.
2. Танющева Н.Ю. Теория финансового мониторинга. Астрахань: ИД «Астраханский университет», 2010. 243 с
3. Яковлев А.А. Экономика «черного нала» в России: специфика и масштабы явления, оценка общественных потерь // Вопросы статистики. 2007. № 8.
4. Информационное агентство России ТАСС [Электронный ресурс]. - URL: <http://tass.ru>
5. Информационный портал Банки.ру [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.banki.ru>

Комаров Д. А., студент 4 курса,
Рассадин Б. И., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия.

ОРГАНИЗАЦИЯ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: в статье рассмотрены основные этапы организации активных операций, их классификация, законодательная база банковских операций, параметры срочного и долгосрочного кредитования, а также отдельные показатели деятельности коммерческих банков, сгруппированные по величине активных банковских операций по состоянию на 1 января 2018 года.

Ключевые слова: активные операции банка, коммерческие банки, кредитование.

Современное банковское дело зародилось в средние века в Италии.

Слово «Банк» происходит от старофранцузского «banque» и означает «стол». Все началось в XV в. – в период возникновения первых банков современного типа: Банк св. Георгия в Генуе, а затем банки в Венеции и во Франции (1587г.).

К середине XVII в. наблюдается развитие банковской системы – банки становятся неотъемлемой частью экономики развитых государств и сосредоточением их денежного оборота. В дальнейшем началось развитие

в России. В 1733 г. в России императрицей Анной Иоанновной подписан указ «О правилах займа денег из монетной конторы». К середине XVIII в. формируются два государственных банка: Дворянский и Купеческий (Коммерческий), а в дальнейшем 1762 г. – ликвидация этих банков в связи с тем, что краткосрочные ссуды превратились из-за неуплаты в долгосрочные, а заемщиками были одни и те же лица. После этого начался пересмотр банковской системы и уже в 1818 г. происходит создание государственного Коммерческого банка, преобразованного в 1860 г. в Государственный банк, который до начала 1900-х гг. считался одним из самых крупных и влиятельных европейских кредитных учреждений. В пореформенной России активно создавались и частные банки.

В результате революции 1917 года все кредитные учреждения были национализированы, а их средства переданы вновь созданному Государственному банку, который позже был преобразован в Народный банк РСФСР, в 1922 году – в Государственный банк СССР, с сетью сберкасс, именовавшихся тогда гострудсберкассами. Вновь коммерческие банки появились в России только в 1988 году. А 13 июля 1990 года на базе Российского республиканского банка Госбанка СССР был учрежден Центральный банк Российской Федерации (Банк России). В 1998 г. Центральный Банк России разделил все коммерческие банки на четыре группы [6]:

- стабильно работающие банки с долгосрочной капитальной базой;
- стабильно работающие региональные банки;
- отдельные крупные банки, потерявшие капитал, закрытие которых ведет к высоким социальным и экономическим издержкам;
- бесперспективные банки.

В период с 2000-2014г. происходит мощный отток вкладов населения, и при отсутствии возможности у российских банков получить кредиты за рубежом, свертывания рынка межбанковского кредитования ухудшилась ситуация с ликвидностью кредитных организаций. Некоторые банки начали задерживать текущие платежи и выдачу средств по вкладам физических и юридических лиц. В октябре 2008 г. отток вкладов населения из банков достиг своего максимума. Начался рост просроченной задолженности по кредитам, повышение ставок банковского кредитования реального сектора экономики и населения. В результате усиливавшегося недоверия банков друг к другу резко снизились объемы операций межбанковского кредитования. В это время Банк России основные усилия направил на предотвращение массового банкротства российских банков.

Центральный банк РФ вместе с Правительством РФ, направило все ресурсы на увеличение устойчивости и надежности банковской системы; докапитализацию кредитной организации и предоставление ей средств на поддержание ликвидности.

Когда необходимость в поддержке многих банков в РФ отпала то в 2015 году было отозвано рекордное число банковских лицензий.

Основными проблемами банковского сектора в области отзыва лицензий является не кризис, а колебания курса рубля, рост просрочки и другие негативные проявления прошедшего периода лишь усилили проблемы прошлого.

В последующие периоды, постепенно совершенствуясь, банковская система РФ все в большей степени начинает становиться развитой и качественной системой, и не только внешне, но и, по сути, проводимых операций. Расширяется сеть филиалов, представительств внутри страны и за рубежом, увеличивается сеть небанковских кредитных учреждений.

Таким образом, политика Центрального банка РФ, направленная на увеличение устойчивости и надежности банковской системы, должна привести к развитию крупных, конкурентоспособных, устойчивых банков и постепенному вытеснению мелких.

С экономической точки зрения банк является посредническим предприятием, которое занимается оказанием услуг на финансовом рынке. Посредническая деятельность банка заключается в привлечении временно свободных денежных средств населения и хозяйствующих субъектов для их последующего предоставления в виде кредитов тем субъектам, кто испытывает временный недостаток финансовых ресурсов.

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

По своему содержанию, банковские операции — это технология деятельности кредитной организации. Соблюдение этой технологии гарантирует надежность банковской услуги. Но для того, чтобы эта технология соблюдалась, она должна быть адекватно закреплена в нормах банковского права.

Банковская операция — форма осуществления сделки между кредитной организацией и ее клиентами. Банковские операции следует рассматривать как систему действий, в которой физические и юридические лица создают вклады в коммерческой организации, в свою очередь банк пополняет ресурсную базу за счет вкладов потребителей банка, и с помощью вкладов кредитует других клиентов. В свою очередь, она предусмотрена банковским законодательством и нормативными актами Банка России, которые обязана совершать кредитная организация для того, чтобы она могла качественно исполнить свои обязательства перед клиентами.

Банковские операции позволяют кредитным организациям с достаточной надежностью привлекать, аккумулировать, и размещать денежные средства своих клиентов.

Совокупность банковских операций включает в себя основу самого коммерческого банка, именно он начинает выполнять операции в качестве юридического лица. Именно коммерческий банк выполняет банковские операции, в свою очередь банковские операции делятся на три: пассивные (укрепление ресурсной базы), активные (размещение ресурсов с целью получения дохода) и посреднические (обслуживание денежного оборота).

Классификация банковских операций представлена на рисунке 1.

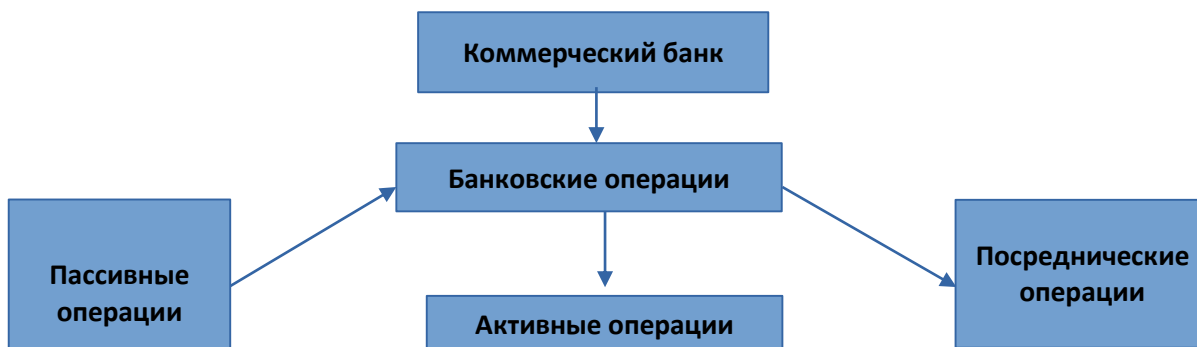


Рисунок 1 – Классификация банковских операций

Активные операции – это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности.

При строгом соблюдении имеющихся законодательных актов, регулирующих соответствующие стороны банковской деятельности, которые прямо или косвенно воздействуют на возможности банков осуществлять вложения средств в различные виды активных операций.

На рисунке 2 переставлена классификация активных операций коммерческого банка.



Рисунок 2 – Классификация активных банковских операций

К активным операциям банка относятся: краткосрочное и долгосрочное кредитование производственной, социальной, инвестиционной и научной деятельности организаций; предоставление потребительских ссуд населению; приобретение ценных бумаг; лизинг; факторинг; инновационное финансирование и кредитование; долевое участие средствами банка в хозяйственной деятельности организаций; предоставление ссуд другим банкам.

Различные аспекты проведения коммерческими банками активных кредитных операций регламентируются следующими федеральными законами РФ, инструкциями ЦБ:

1. Отдельные положения Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 и изм. (РЕД. ОТ 28.01.2018);

2. Отдельные положения Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ в ред. От 12.06.2006;

3. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ в ред. От 29.12.2017;

4. Инструкция ЦБ РФ от 28.06.2017 № 180-И «Об обязательных нормативах банков»;

5. Инструкция ЦБ РФ № 111-И от 30.03.2004 «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации», в ред. от 29.03.2006.

Такие положения могут иметь характер обязательных для всех банков указаний, касающихся проведения дальнейшего развития активных операций в целом или их отдельных видов. Разрешение на осуществление отдельных видов операций, а также специфических законодательных мер, направленных на стимулирование или ограничение отдельных видов операций путем оказания централизованного воздействия на уровень их прибыльности, риска или ликвидности.

«Со ссудными операциями связан один из наиболее сложных и мистических аспектов денег и кредита. Это так называемое «мультиплицированное расширение денежного предложения». Чтобы понять суть этого явления, нам следует ввести новое понятие «обязательные банковские резервы» — это часть банковских активов, хранящихся либо в форме наличных в специальных сейфах банка, либо большая их часть в форме депозитов на счетах центрального банка. Резервы составляют лишь определенный процент банковских вкладов, который устанавливается центральным банком и является обязательным для всех кредитно-финансовых институтов» [4]. Коммерческий банк может выдавать новые ссуды и создавать банковские деньги только в том случае, если у него есть свободные или избыточные резервы, т.е. резервы,

превышающие установленную законом минимальную сумму. В этом процессе можно выделить два шага:

1. центральный банк принимает решение об ограничении официальных резервов некими рамками;
2. банковская система трансформирует избыточные резервы в большее количество банковских денег.

Размер этого увеличения определяется так называемым «мультипликатором денежного предложения», который рассчитывается как величина, обратная норме резервных требований. Таким образом, «если банковская система получает определенную сумму избыточных резервов (например, за счет новых вкладов), она может увеличить предложение денег на величину, равную произведению избыточных резервов на мультипликатор денежного предложения. Но процесс может идти и в обратном направлении, когда дефицит в резервах приводит к разрушению депозитов и сокращению предложения банковских денег» [4].

Помимо ссудных операций, еще одним видом банковских операций являются банковские услуги. Они включают операции с валютой, платежный оборот, доверительные операции (управление имуществом клиентов по доверенности), размещение и хранение ценных бумаг.

Наряду с вышеназванными традиционными операциями банков в последнее время стали широко использоваться такие банковские услуги, как лизинг и факторинг. Лизинг — это приобретение банком имущества, например компьютерного оборудования, для сдачи его в аренду пользователям. Это новая форма финансирования, которая дает ряд преимуществ, как лизингодателю, так и лизингополучателю. Факторинг — это передача компанией управления своей дебиторской задолженностью банку, который берет также обязательство финансировать по мере необходимости при помощи кредита выполнение всех финансовых обязательств данной фирмы. Факторинг является универсальной системой обслуживания клиентов, включая бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, страховое, кредитное и юридическое. Благодаря факторингу значительно ускоряется оборачиваемость средств.

Роль коммерческих банков в рыночной экономике не ограничивается теми функциями, о которых речь шла выше. Очень часто, когда хотят уточнить роль банков в экономике, говорят, что они выполняют функцию посредника в сфере спроса и предложения капиталов, особенно краткосрочных. В таком случае их роль должна заключаться в предоставлении фирмам средств, привлеченных на депозиты. В действительности, роль банков лучше характеризует выражение «банковская индустрия», поскольку она намного важнее, чем у обычных посредников. К их основной деятельности относится эмиссия платежных средств: акции как эквивалент денежных знаков.

В задачу банков входит оборот денежной массы тремя способами, которые различаются эквивалентами новых денежных знаков: это

требования к экономике, к государственному казначейству и иностранной валюте:

- что касается кредитования экономики, то банки предоставляют платежные средства в форме кратко-, средне- и долгосрочных кредитов;
- в том случае, когда банки осуществляют подписку на государственные ценные бумаги, они превращают платежные требования к государственному казначейству в платежные средства;
- покупая иностранную валюту, банки тем самым превращают платежные требования на границу в платежные средства для внутреннего обращения.

В свою очередь в срочном кредитовании, считаются кредиты, срок действия договоров по которым не превышает года. Как правило, краткосрочные кредиты оформляют в случае осуществления незапланированных операций, а также для пополнения оборотных средств предприятий.

Как правило, предприятия стараются оформить краткосрочные кредиты в том банке, где у них открыты и обслуживаются текущие счета. Условия (процентные ставки, комиссии и т.д.) по краткосрочному кредитованию каждому клиенту устанавливаются индивидуально, в зависимости от его доходов, общего финансового положения, оборотов по счетам и т.д. В качестве обеспечения по краткосрочным кредитам рассматривается недвижимость, автотранспорт или поручительство учредителей предприятия.

Долгосрочное кредитование отличается тем, что максимально возможный срок кредитования в конкретном банке устанавливается его руководством, исходя из политики банка в отношении активных операций, а также общеэкономической ситуации в стране. В случае проявления признаков экономической нестабильности, банки стараются оформлять только краткосрочные кредиты. Если же ситуация будет достаточно стабильной, клиенты могут рассчитывать на более долгосрочное кредитование.

Согласно инструкции Центробанка РФ №180-И, «долгосрочным называют кредит, со сроком действия более 3 лет. Однако с учетом состояния отечественного финансового рынка, российские банки считают долгосрочными кредиты, оформленные более чем на год» [5].

Если рассматривать кредитование физических лиц, то долгосрочными будут потребительские кредиты, автокредитование и ипотека. Банки кредитуют физических лиц в основном за счет собственных ресурсов, а предприятия - в основном, в виде кредитных линий (возобновляемых и не возобновляемых). Цели, на которые можно оформить кредит в банке предприятию, обычно ограничены конкретным списком (на приобретение основных средств, оборудования, ремонтные работы или пополнение оборотных средств).

Долгосрочное кредитование возможно в форме срочного кредита, кредитной линии или непокрытого аккредитива. Обеспечением по таким кредитам может выступить оборудование или иное имущество заемщика. Главное требование к залому его ликвидность (даже спустя время средств, вырученных в случае продажи залога, должно хватать на погашение долга перед банком, включая проценты).

В таблице 1 представлены группы кредитных организаций, ранжированных по величине активных банковских операций по состоянию на 1 января 2018 г., а в таблице 2 - статистика по активным операциям банков в сравнении 1 января 2017 г. и 1 января 2018 г., соответственно.

Таблица 1. Группы кредитных организаций, ранжированных по величине активных банковских операций (по убыванию)
в млн. руб.

Показатели	1-5	6-20	21-50	51-200	201-500	501-551	Итого
Банковские активные операции							
Активные операции банка	47513821	20007403	9167982	7195769	1282184	24680	85191839
Кредиты нефинансовым организациям	20438035	5399698	2254673	1730215	365177	4 729	30192528
Кредиты финансовым организациям-резидентам (кроме кредитных организаций)	1020282	2210823	239260	142653	14388	3	3627408
Кредиты физическим лицам	7731281	1420395	1681590	1204317	134433	1676	12173693

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, банки в Топ-5 формируют 55,7 % всех активных операций, а Топ-20 – практически 80 % этого объема.

Исходя из данных таблицы 2, видно, что объем активных операций банковского сектора с 1 января 2017 г. по 1 января 2018 г., с устранением влияния валютной переоценки, вырос на 3,58%, а совокупный объем кредитов в экономике вырос на 14,14%.

Объем кредитов финансовым организациям-резидентам по сравнению с январем 2017 года вырос на 9,31%. Объем кредитов физическим лицам увеличился на 4,37%. Помимо медленного, но устойчиво растущего ипотечного кредитования в последние месяцы заметен и умеренный рост необеспеченных потребительских ссуд.

Роль банковских операций для любого коммерческого банка очень велика. Активные операции обеспечивают доходность и ликвидность

банка, т.е. позволяют решить две главные задачи деятельности коммерческого банка.

Таблица 2. Статистика по активным операциям банков в сравнении на 1 января 2017 г. и 1 января 2018 г.

Показатели	1 января 2017г в млн. руб.	1 января 2018г в млн. руб.	Изменение, млн. руб.	Изменение, %
Активные операции банка	82253731	85191839	2938108	3,58
Кредиты нефинансовым организациям	30053804	30192528	138724	0,46
Кредиты финансовым организациям-резидентам (кроме кредитных организаций)	3318269	3627408	309139	9,31
Кредиты физическим лицам	11664049	12173693	509644	4,37

Поскольку банки — это чисто коммерческие предприятия, их целью является получение прибыли. Валовая прибыль состоит из доходов от учетно-ссудных операций, процентов и дивидендов от инвестиций в ценные бумаги, комиссионных, от посреднических операций, доходов от внешних операций, прибыли от учредительства и биржевых сделок. Чистая прибыль банка — это разница между валовой прибылью и всеми затратами по осуществлению банковских операций. Норму банковской прибыли составляет отношение чистой прибыли к собственному капиталу банка.

Банковские операции имеют также важное народно-хозяйственное значение. Именно с помощью банковских операций коммерческие банки могут направлять, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности денежные средства у одних клиентов банка, - другим участникам экономического оборота, которые нуждаются в капитале. При этом обеспечивается перелив капиталов в определенные отрасли экономики, содействуя росту производственных инвестиций, внедрению инноваций, осуществлению реструктуризации и стабильному увеличению промышленного производства, расширению жилищного строительства.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 "О банках и банковской деятельности" [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
2. Отдельные положения Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ в ред. От 12.06.2006 [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
3. Положение ЦБ РФ от 28.06.2017 № 590-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»

[Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 15.03.2018 г.)

4. Сагиев. И. Активные операции коммерческих банков и их доходность: Издательство Лаборатория Книги, 2015. — 95 с.— ISBN 978-5-905855-16-0.

5. Инструкция ЦБ РФ от 28.06.2017 № 180-И «Об обязательных нормативах банков» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>

6. Центральный банк РФ [Электронный ресурс].— URL: http://www.cbr.ru/today/cbrf_itm/cbrf_sub/. (дата обращения: 15.03.2018 г.)

Кузовцов Н. И. студент,
Никашов М. А. студент,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РОСТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматривается влияние основных факторов на рост выпуска инновационной продукции в регионах Центрального федерального округа и пути увеличения уровня инноваций.

Ключевые слова: инновация, факторы роста, корреляционный и регрессионный анализ.

В соответствии с посланием Президента РФ от 01.03.2018 Федеральному собранию Российской Федерации необходимо повысить производительность труда в отечественной экономике на 5%. [1] Для достижения таких результатов необходима модернизация экономики, реализация инновационной модели развития.

Под инновацией понимается нововведение в области технологических разработок, совершенствование управленческих процессов, которые опираются на развитие новых технологий в разных сферах экономики. Инновационная деятельность – процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности [2].

При этом под определение «инноваций» подпадают не только продукты, технологии, но и маркетинговые инновации, инновации в менеджменте и в социальной сфере [3].

Оценить уровень инновационного развития можно с помощью таких показателей официальной статистики как: объем инновационных товаров и доля инновационных товаров в общем объеме; затраты на технологические инновации организаций; удельный вес организаций, осуществлявших

маркетинговые инновации; удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров малых предприятий; затраты на технологические инновации малых предприятий; среднемесячная начисленная заработная плата работников. При этом конечным, с нашей точки зрения, выступает объем инновационных товаров, отражающий абсолютное значение результата инновационной деятельности. Остальные можно рассматривать как факторные признаки.

Проведенные исследования по Центральному Федеральному округу (ЦФО) позволяют отобрать ряд наиболее значимых факторов, влияющих на объем инновационных товаров и услуг (таблица 1) [4].

Таблица 1. Объем инновационных товаров и услуг в ЦФО

Центральный федеральный округ	Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн руб, Y	Среднемесячная з/п раб-в, руб. X2	Затраты на технологические инновации организаций, млн. руб X3	Уд. вес орг-й, осуществляющих маркетинговые инновации, %, X5	Уд. вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров малых предприятий, %X10	Затраты на технологические инновации малых предприятий, млн. X11
Белгородская область	776 873,6	28521,53	20339,0	2,1	2,77	132,9
Брянская область	160 378,3	24010,93	2789,9	1,7	1,85	34,0
Владимирская область	367 605,1	27245,63	6734,6	2,0	1,67	65,3
Воронежская область	461 386,7	27765,06	7729,3	2,4	3,28	538,2
Ивановская область	108 113,0	22552,34	361,0	1,1	0,14	103,6
Калужская область	509 168,8	33104,99	9232,9	2,8	0,67	155,6
Костромская область	135 984,5	23709,29	1146,3	0,4	0,66	72,3
Курская область	326 933,0	26571,88	2236,5	1,8	8,62	482,8
Липецкая область	632 328,0	27733,43	15813,5	0,9	9,58	103,7
Орловская область	163 675,8	24021,29	1539,7	0,8	0,99	73,8
Рязанская область	282 217,9	28396,05	6463,0	3,4	3,33	264,1
Смоленская область	224 650,7	25772,26	3077,4	1,1	0,63	44,7
Тамбовская область	186 657,9	23667,02	6827,9	0,9	3,80	40,5
Тверская область	286 560,6	26796,19	10308,6	0,9	2,38	134,7
Тульская область	589 119,6	30694,64	17399,2	2,3	2,93	387,5
Ярославская область	322 607,0	29787,77	5762,1	0,9	0,31	100,1

Анализ матрицы парных сравнений позволил убрать признаки, связанные между собой, и оставить наиболее значимые признаки, влияющие на объем инновационных товаров, работ и услуг, приведенный

в таблице 2.К ним относятся среднемесячная заработная плата работников инновационных предприятий, затраты на технологические инновации, удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, удельный вес инновационных товаров в отгруженных товарах малых предприятий, затраты на технологические инновации в малых предприятиях(таблица 2).

Таблица 2. Матрица парных сравнений

	<i>Объем инн-ых товаров, работ, услуг, млн руб, Y</i>	<i>Среднемес. з/п раб-в, руб. X2</i>	<i>Затраты на тех-кие инновации орг-й, млн. руб X3</i>	<i>Уд. вес орг-й, осуц-ших маркетинговы е инновации, %, X5</i>	<i>Уд. вес инновационн ых товаров в общем объеме отгр-ых товаров малых предприятий, %X10</i>	<i>Затра-ты на техно-логические иннова-ции малых пред-прия-тий, млн. X11</i>
Объем инн-ых товаров, работ, услуг, млн руб, Y	1					
Среднемес. начисленная з/п раб-в, руб. X2	0,730326754	1				
Затраты на технологическ ие инновации организаций, млн. руб X3	0,913736852	0,613357132	1			
Уд. вес орг-й, осуществл явши х маркетинговые инновации, %, X5	0,434471177	0,616487126	0,312662454	1		
Уд. вес ин-ых товаров в общем объеме отгр-ых товаров малых предприятий, %X10	0,401202915	0,085346983	0,333760382	0,070915783	1	
Затраты на техн-ие инновации малых предприятий, млн. X11	0,341852616	0,369725314	0,172044524	0,532185372	0,421194155	1

Наиболее сильная связь наблюдается между объемом инновационных товаров и затратами на технологические инновации равный – 0,913, между объемом инновационных товаров и среднемесячной заработной платой – 0,730. Результаты корреляционного анализа свидетельствует о том, что вариация результативного признака

объем инновационных работ и услуг на 90,4% объясняется вариацией факторных признаков, приведенных на рисунке 1.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,950957609				
R-квадрат	0,904320374				
Нормированный R-квадрат	0,856480561				
Стандартная ошибка	74761,69755				
Наблюдения	16				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	5	5,28276E+11	1,05655E+11	18,90309175	8,30459E-05
Остаток	10	55893114199	5589311420		
Итого	15	5,84169E+11			

	Коэффициенты
Y-пересечение	-335740,20
Переменная X 2	17,51
Переменная X 3	23,04
Переменная X 5	2194,54
Переменная X 10	8091,10
Переменная X 11	90,25

Рисунок 1 - Регрессионная статистика

При этом теснота связи между зависимым и факторными признаками достаточно сильная, о чем свидетельствует множественный коэффициент корреляции, равный 0,9510.

Проверка значимости по критерию Фишера подтверждает значимость полученного уравнения.

$$Y = -335740,2 + 17,51X_2 + 23,04X_3 + 2194,54X_5 + 8091,1X_{10} + 90,25X_{11}$$

Первое условие говорит о необходимости дальнейшего роста затрат на исследования и разработки, которые, в конечном итоге, приведут к результату. При этом часть затрат приходится на заработную плату работников, занятых инновационными разработками. Поэтому интересна высокая зависимость объема отгруженной инновационной продукции от средней заработной платы работников инновационных предприятий. Она свидетельствует о недостаточном использовании стимулирующей функции заработной платы, о значительном потенциале роста инноваций за счет данного фактора не только напрямую, но и через затраты на технологические инновации.

Интересно наличие высокой силы между объемом инновационных товаров и доли инновационных товаров в объеме отгруженных товаров малых предприятий. Это свидетельство возможности и необходимости создания малых предприятий в сфере инноваций как спутников большого и среднего бизнеса, поскольку в малых предприятиях меньше бюрократизма, они гибче и мобильнее, и можно весь коллектив нацелить на выполнение одной задачи, при этом предоставив им доступ к материальной базе и технологиям большого и среднего бизнеса.

Литература

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.03.2018 [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957>
2. Федеральный закон “Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации” [Электронный ресурс]. - URL: www.garant.ru
3. Инновации в социальной среде и в менеджменте [Электронный ресурс]. - URL: <https://umc38.ru/wp-content/uploads/2016/02/Komleva-E.R.-Innovatsii-v-sotsialnoj-sfere.pdf>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru>

Лаенко О. А., старший преподаватель кафедры «Финансового менеджмента»
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Россия

СОСТОЯНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РФ

Аннотация: в статье рассматривается состояние основных фондов сельского хозяйства, как наиболее динамично развивающейся отрасли РФ в последние годы. Приводится анализ данных структуры основных фондов, степени износа, доли полностью изношенных основных фондов, рассматривается динамика инвестиций и инновационная деятельность.

Ключевые слова: основные фонды, износ, инвестиции, сельское хозяйство, производительность труда

В последние годы наиболее динамично развивающейся отраслью России является сельское хозяйство. По индексу производительности труда сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство занимает первое место (таблица 1), оставляя позади такие отрасли как «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и «Обрабатывающие производства».

Потребность в развитии агропромышленного комплекса стала особенно актуальна в следствии указа президента России «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» в августе 2014 г., когда был запрещен ввоз отдельных видов сельхозпродукции из стран поддержавших пакет санкций против России. Эмбарго на ввоз остро поставил вопрос импортозамещения для предприятий сельского хозяйства и отраслей обслуживающих его.

Не смотря на значительные подвижки в решении проблем АПК России пока не может в полной мере обеспечить себе продовольственную

безопасность, что выявляет необходимость дальнейшего увеличения производительности труда в том числе за счет технической и технологической модернизации материально-технических ресурсов АПК.

Таблица 1. Индекс производительности труда отраслей экономики РФ за 2014 – 2016 гг. [5]

Отрасли экономики РФ	2014	2015	2016
В целом по экономике	100,7	97,8	99,8
<i>Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство</i>	<i>103,3</i>	<i>104,9</i>	<i>103,9</i>
Рыболовство, рыбоводство	96,1	99,5	96,3
Добыча полезных ископаемых	102,8	98,4	98,3
<i>Обрабатывающие производства</i>	<i>102,5</i>	<i>96,9</i>	<i>100,8</i>
<i>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</i>	<i>100,2</i>	<i>99,9</i>	<i>102,1</i>
Строительство	98,4	101,0	96,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	98,7	91,5	96,9
Гостиницы и рестораны	99,8	94,1	95,2
Транспорт и связь	100,4	99,4	99,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	98,6	97,2	100,3

На конец 2016 г. общая стоимость ОФ сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства составляет 2454,2 млрд. руб. Наибольшую долю в составе структуры внеоборотных активов занимают «Машины и оборудование» и «Здания», 40% и 33% соответственно. Сооружения и прочие ОФ составляют 12 % и 9%. Наименьшая часть в 6 % приходится на транспортные средства.

С 2005 г. степень износа ОФ сельского хозяйства ниже чем по все экономике РФ. На конец 2016 г. степень износа по сельскому хозяйству составляет 38,5 %, в то время как по России этот показатель составляет 50,2 % (рисунок 1). Несмотря на существенно лучшее состояние ОФ сельского хозяйства по сравнению с показателями в целом по экономике, степень износа очень высока по сравнению с странами Евросоюза и США. Из графика видно, что начиная с 2008 г. наметилась устойчивая отрицательная тенденция. По нашему мнению данный показатель не должен превышать 30 %, что говорит нам о том, что отрасль нуждается в значительных инвестициях на модернизацию и воспроизводство основных фондов агропромышленного комплекса.

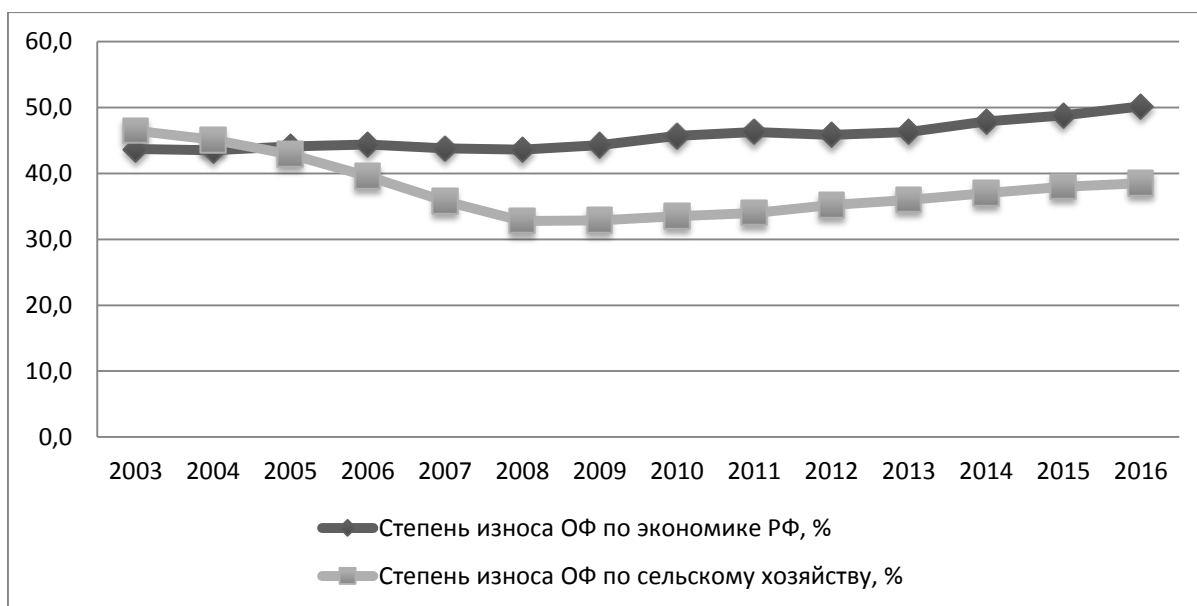


Рисунок 1 – Степень износа основных фондов по сельскому хозяйству и экономике РФ с 2003 – 2016 гг.[5]

Доля полностью изношенных ОФ по с/х на конец 2016 г. составляет 8,4 %, что в два раза ниже чем в целом по всей экономике (рисунок 2), тем не менее следует отметить отрицательную динамику с 2011 г.

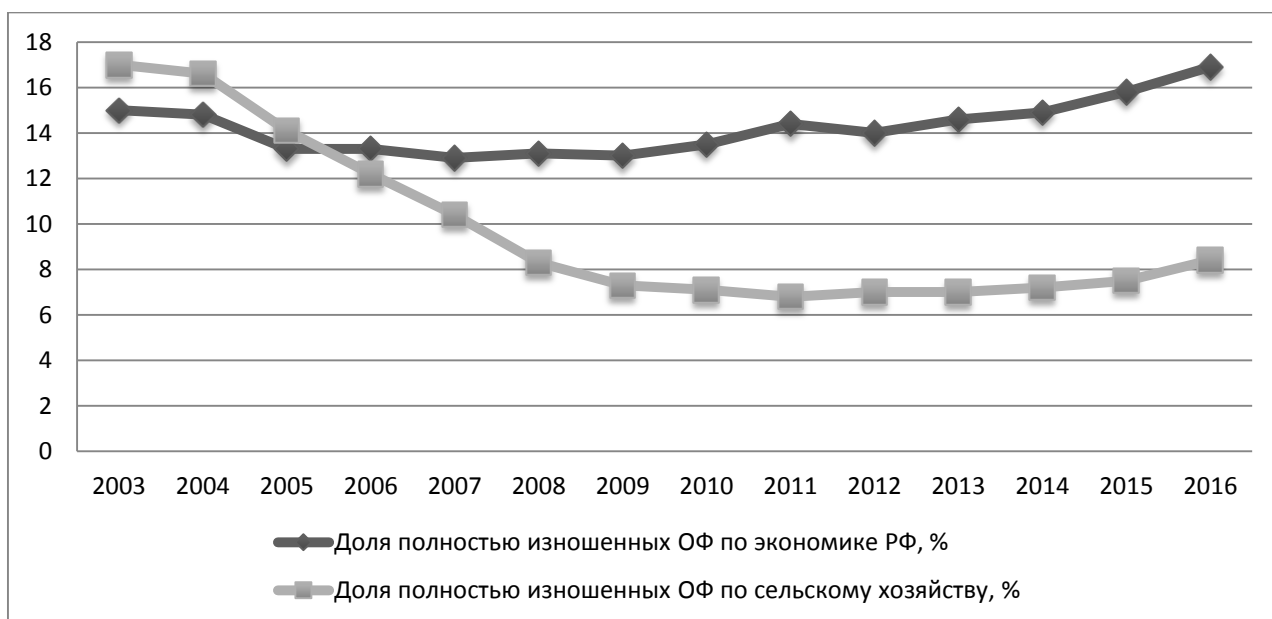


Рисунок 2 – Доля полностью изношенных основных фондов по сельскому хозяйству и экономике РФ за 2003 – 2016 гг.[5]

Динамика инвестиций в основной капитал в последние 5 лет соответствует общей динамике по всей экономике, за исключение 2016 г. В 2016 г. можно увидеть скачек в динамике инвестиций.

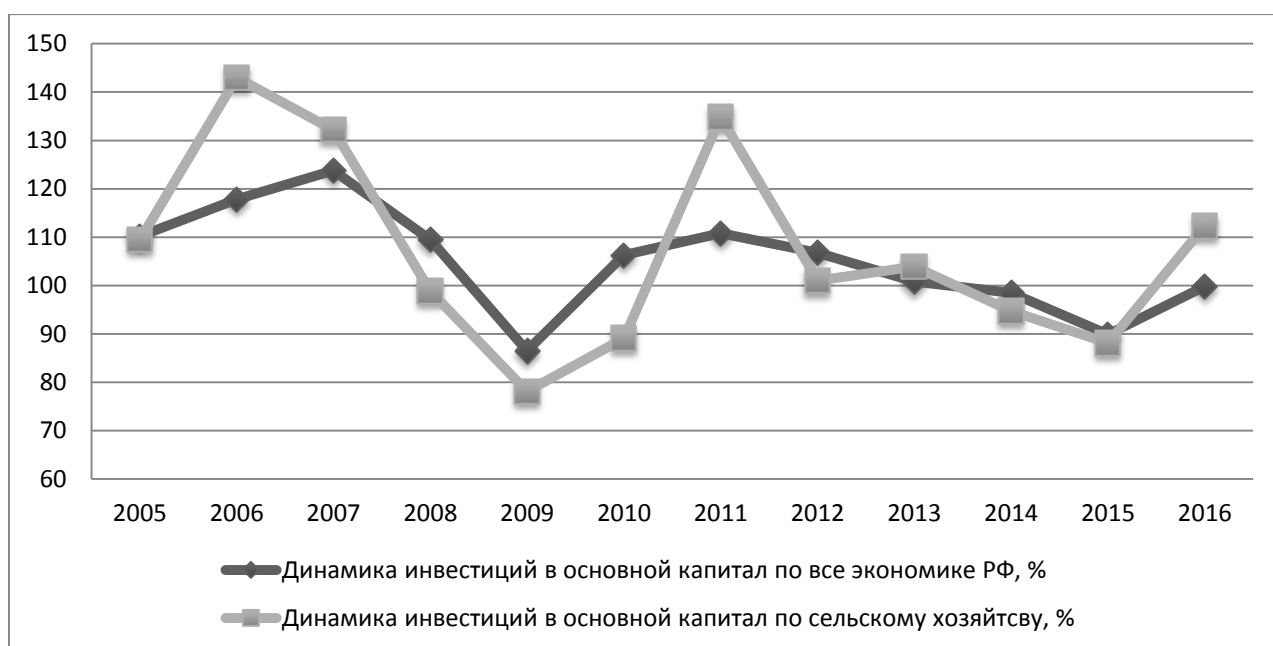


Рисунок 3 – Динамика инвестиций в основной капитал по сельскому хозяйству и экономике РФ за 2005 – 2016 гг.[5]

Доля инвестиций в с/х с 2012 по 2015 гг. примерно одинаковая и колеблется от 3,6 % до 3,8 %, но 2016 г. объем инвестиций увеличился и доля составила чуть более 4 % (таблица 2).

Таблица 2 – Объем инвестиций в основной капитал сельского хозяйства РФ за 2006 – 2016 г. [5]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	9152	11036	12586	13450	13902	13897	14748
Объем инвестиций в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство, млрд, руб.	303,8	446,9	476,4	516,6	510,3	505,8	605,8
Доля инвестиций в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство, %	3,3	4,0	3,8	3,8	3,7	3,6	4,1

Динамика источников финансирования инвестиций в основной капитал на развитие с/х показывает что более половины средств приходится на собственные источники, формируемые за счет амортизации и чистой прибыли, доля собственных средств имеет положительную динамику и к концу 2016 г. составляет почти 60 %.

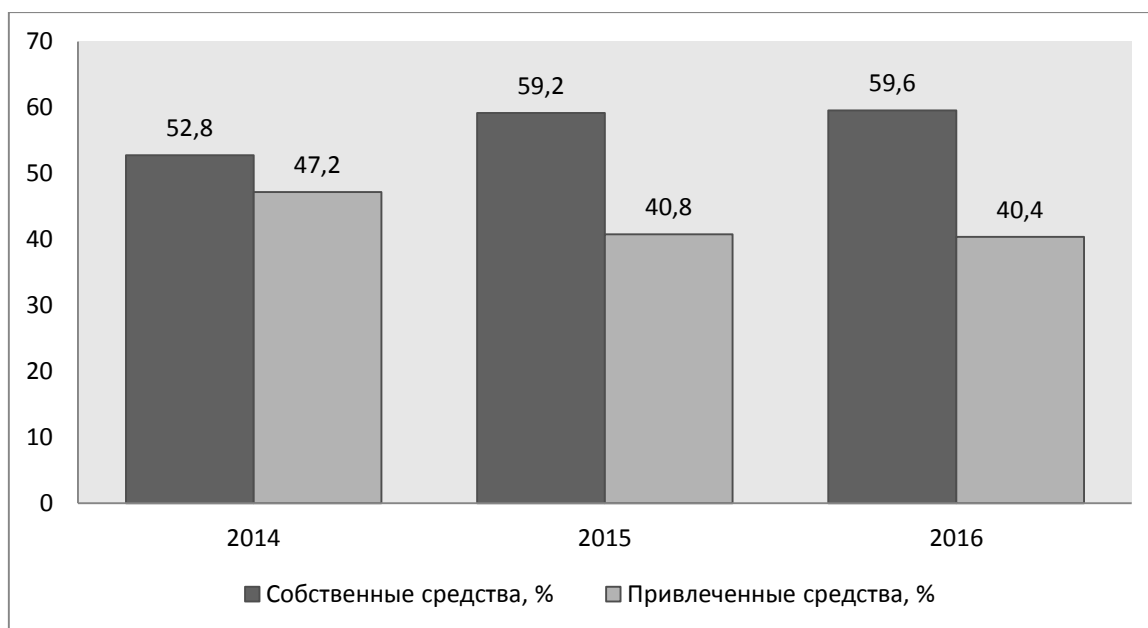


Рисунок 4 - Динамика источников финансирования инвестиций в основной капитал предприятий сельского хозяйства Российской Федерации за 2014 - 2016 гг. [5]

В 2016 г. впервые были предоставлены официальные статистические данные инновационной деятельности предприятий растениеводства и животноводства. Следует отметить, что инновационная активность предприятий АПК существенно ниже средних показателей по экономике РФ и значительно отстает от показателей ведущих отраслей экономики (таблица 3).

Таблица 3. Основные показатели инновационной деятельности РФ за 2016 г. [5]

№	Показатель	Всего по РФ	Добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Растениеводство, животноводство, растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство)
1.	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации	7,3	9,2	3,4
2.	Удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров	8,5	8,4	1,4
3.	Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров	2,5	1,8	0,9

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что состояние основных фондов АПК в сравнении со средними показателями экономики России выглядит довольно оптимистично, тем не менее не стоит забывать, что сельское хозяйство это стратегическая отрасль страны, которая имеет все предпосылки не только обеспечить продовольственную безопасность российских граждан, но и значительно улучшить свои позиции как экспортирующей отрасли.

Литература

1. Аганбегян А.Г. Устойчивый рост сельского хозяйства и его финансовое обеспечение // Деньги и кредит. 2017. № 7. С.3-9.
2. Закирова Э.Р. Зарубежный и отечественный опыт стимулирования инвестиционной привлекательности аграрного сектора // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 2(25). С.10-16.
3. Иовлев Г.А. Модернизация аграрного производства в условиях зарубежных экономических санкций // Агропромышленная политика России. 2015. № 5(41). С.16-19.
4. Наминова К.А. Оценка финансового обеспечения воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве России // Вестник АГУ. 2017. №2 (200). С.88-95.
5. Официальный сайт Росстат [Электронный ресурс]. – URL: www.gks.ru

Лебединская О. Г., к.э.н., доцент,
Тимофеев А. Г., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «РЭУ им Г.В. Плеханова»
г. Москва, Россия

ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ДЛЯ КОМПАНИИ ПАО «ГАЗПРОМ»

Аннотация: в статье изучены последствия влияния экономических санкций на финансовые результаты деятельности компании нефтегазового сектора экономики ПАО "Газпром". Авторы подчеркивают многоаспектность негативного воздействия

Ключевые слова: экономические санкции, финансовое состояние, нефтегазовый сектор, рынок газа

Российский нефтегазовый сектор уже три года существует в условиях санкций, реализуемых США, ЕС и другими странами. Из достаточно длинного списка секторальных санкций непосредственно нефтегазового сектора касаются пять:

- ✓ на предоставление новых займов или кредитов со сроком погашения свыше 30 дней любому физическому или юридическому лицу, входящему в санкционный список;
- ✓ на любые сделки или операции с определёнными финансовыми инструментами, выпущенными учреждениями из «чёрного списка»;
- ✓ на удовлетворение претензий в связи с любым договором или контрактом на исполнение которых повлияла любая из ограничительных мер;
- ✓ на продажу, поставку, передачу или экспорт определённого оборудования, перечисленного в санкционном списке, без предварительного утверждения компетентным органом экспортирующего государства-члена. Это требование распространяется и на предоставление сервисных или других услуг, связанных с оборудованием;
- ✓ на предоставление услуг, необходимых для разведки и добычи нефти в водах глубже 150 м, в районе шельфа Северного полярного круга и для проектов, позволяющих добывать нефть из ресурсов, расположенных в сланцевых формациях, путём гидравлического разрыва (не распространяется на геологоразведку и добычу нефти на нешельфовых месторождениях).

Безусловно, санкции отразились на всех компаниях нефтегазового сектора (под угрозой оказались 14 проектов по транспортировке нефтегазового сырья и 13 проектов по добыче сырья) [2].

Не избежал этого и Газпром. Влияние санкций можно рассматривать в различных аспектах. В долгосрочном периоде последствия санкций достаточно многоаспектны (таблица 1).

Финансовые последствия позволяют проследить результат корректировки стратегии компании. Безусловным минимайзером санкций в 2016 году стали климатический фактор, падение собственной добычи в Европе и ценовая конкурентоспособность российского газа.

Потребление газа в европейских странах дальнего зарубежья в 2016 г., по предварительным данным, составило 541,7 млрд м³, что на 35,1 млрд м³, или 6,9 %, больше, чем в 2015 г., что привело к росту выручки в национальной валюте на 0,62%. Фактором роста выручки стал и рост цен, показывая высокую корреляцию с ценами, привязанными к нефтепродуктовой корзине. Все это закономерно привело к снижению рейтингов компании в среднем на 1-2 пункта.

Однако рост выручки в национальной валюте за период действий санкций существенно отличается от ее динамики в иностранной валюте (долл США) (рисунки 1 и 2) [1].

Таблица 1. Последствия введения санкций

<i>Последствия введения санкций против ПАО "Газпром" с точки зрения стратегии развития государства в целом</i>	<i>Последствия введения санкций против ПАО "Газпром" с точки зрения стратегии развития социальных программ</i>
✓ Падение добычи углеводородов в России; ✓ Падение продаж российского сырья и продуктов его переработки; ✓ Падение доходов государственного бюджета России от экспорта газа; ✓ Рост цен на продукты переработки сырья на внутреннем рынке; ✓ Удорожание технологий для новых сложных проектов добычи и, потому, удорожание самих проектов; ✓ Поиск альтернативных поставщиков технологий и услуг; ✓ Попытка развивать собственные технологии; ✓ Интеграция сервисных компаний в состав ВИКов; ✓ Рост накладных расходов и себестоимости добычи; ✓ Очаговый рост производительности труда за счет внедрения новых технологий; ✓ Консервирование технологического отставания российской газовой отрасли; ✓ Замещение российского сырья на внешних рынках на сырье других поставщиков	✓ Сокращение темпов роста заработной платы; ✓ Сокращение объемов премий и бонусов; ✓ Сокращение объемов и качества социального пакета (социальные программы, расходы на развлекательные, корпоративные мероприятия); ✓ Сокращение низкоквалифицированных, низкоэффективных сотрудников; ✓ Дефицит высококвалифицированных сотрудников и сотрудников с уникальной квалификацией; ✓ Изменение организационной структуры компаний с целью оптимизации распределения обязанностей между сотрудниками и сокращения персонала; ✓ Сокращение финансирования непрофильной деятельности компаний (спонсорские и благотворительные проекты); ✓ Повышение контроля за эффективностью работы сотрудников, точным исполнением ими должностных обязанностей и графика работы; ✓ Повышение степени бюрократизации и объема «бумажной работы» как следствие усиления контроля за деятельностью сотрудников для повышения их эффективности

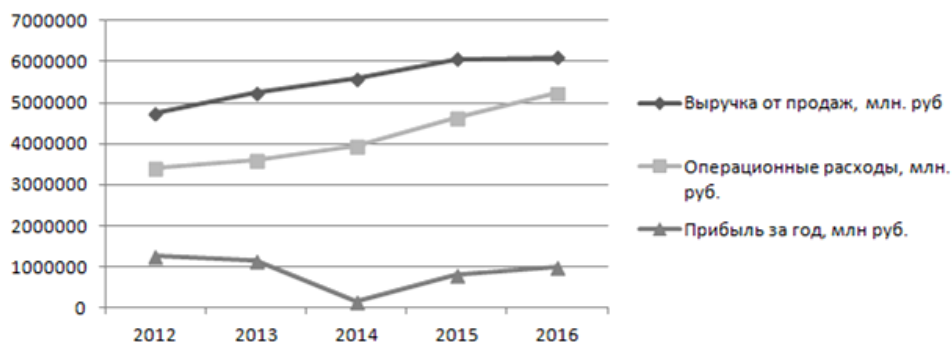


Рисунок 1 - Динамика показателей отчета о прибылях и убытках ПАО "Газпром" в национальной валюте" [1]

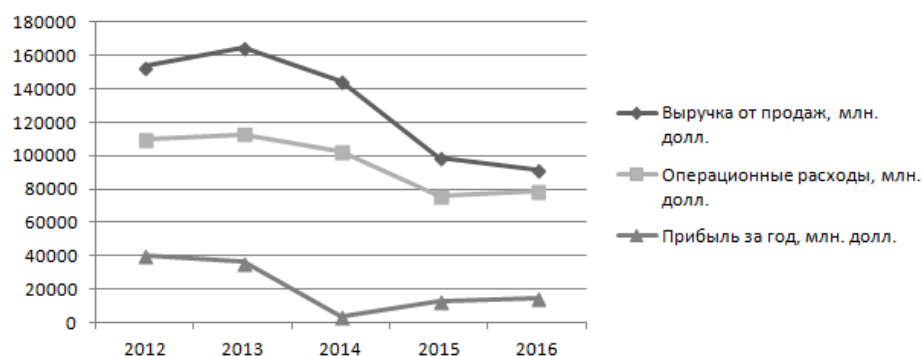


Рисунок 2 - Динамика показателей отчета о прибылях и убытках ПАО "Газпром" в иностранной валюте (долл США) [1]

Показатели базовая прибыль (убыток) на акцию» и «разводненная прибыль (убыток) на акцию» характеризуют, насколько эффективно предприятие использует средства, инвестированные в него.

Анализ динамики данного показателя свидетельствует о том, что введение санкций в 2014 году было, несмотря на публичные оптимистичные заявления, весьма болезненным для компании.

Значение данного показателя ухудшилось в 2014 году практически на 88%, сократившись с 1,717 до 0,180 долл. США. Последующий рост безусловно был положительным, однако не полностью компенсировал снижение данного показателя (табл. 2)

Таблица 2. Динамика показателя базовой и разводненной прибыли в расчете на одну акцию, относящейся к акционерам ПАО «Газпром» в 2012-2016 гг [3]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Базовая и разводненная прибыль в расчете на одну акцию, относящаяся к акционерам ПАО «Газпром», руб	53,35	49,64	6,93	34,29	42,19
Базовая и разводненная прибыль в расчете на одну акцию, относящаяся к акционерам ПАО «Газпром», долл США	1,717	1,556	0,180	0,559	0,631
Темп роста базовой и разводненной прибыли в расчете на одну акцию, относящейся к акционерам ПАО «Газпром» по сравнению с предыдущим периодом	100	90,65	11,54	311,5	112,89
Темп роста базовой и разводненной прибыли в расчете на одну акцию, относящейся к акционерам ПАО «Газпром» по сравнению с 2013 годом		100,00	11,54	35,94	40,57

Практически аналогичная динамика сложилась и по блоку коэффициентов общего и чистого долга (табл. 3). Показатель долговой нагрузки на организацию, ее способности погасить имеющиеся обязательства (платежеспособности) в 2016 году по сравнению с 2014

годом вырос более чем в 2,5 раза (с 0,91 до 2,14) по общему долгу и 1,73 раза по чистому долгу.

Таблица 3. Динамика значений коэффициентов общего и чистого долга [3]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Отношение общего долга к сумме акционерного капитала и неконтролирующей доле участия, %	18	19	27	32	25
Отношение общего долга к общим активам, %	15	16	21	24	20
Отношение общего долга к приведенному показателю EBITDA	0,91	0,90	1,37	1,84	2,14
Отношение чистого долга к приведенному показателю EBITDA	0,65	0,55	0,84	1,11	1,46

Несмотря на существенное проседание отдельных показателей коэффициент текущей ликвидности только в 2013 году незначительно превысил нормативное значение и составил 2,06. (рис. 3) [2]

Динамика коэффициента EV/EBITDA показывающая, за какой период времени денежные средства, генерируемые компанией, и не израсходованные на амортизацию, проценты и налоги, будут способны окупить суммарные затраты на приобретение компании выросла за исследуемый период на 75%, достигнув к 2016 году значения 4,2.

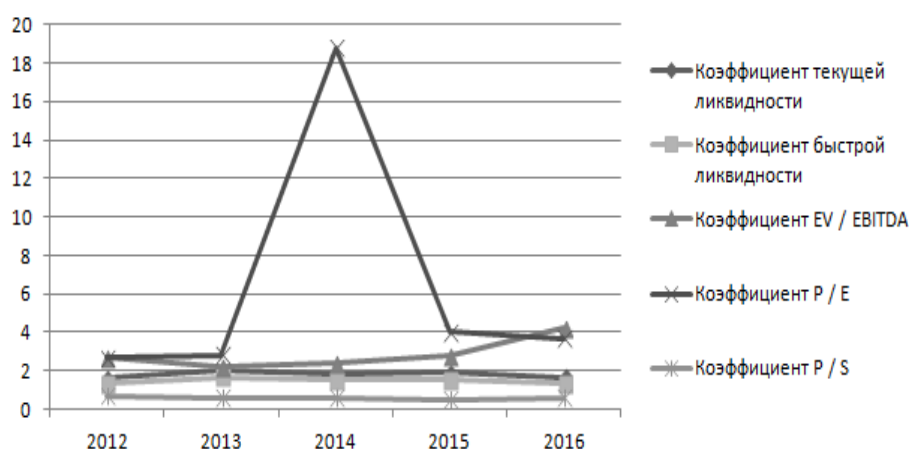


Рисунок 3 - Динамика отдельных финансовых показателей 2012-2016 гг.

Прямо противоположная динамика коэффициента P/E, скорее всего также связана с ожиданием иностранных инвесторов относительно будущих темпов роста компании, о чем свидетельствует и достаточно высокие темпы роста восстановления динамики прибыли (рис. 3) и существенное проседание в рыночной стоимости акций компании на ЛФБ.

В первый год действия санкций акции компании в иностранной валюте просели на 45,6%, минимальное зарегистрированное значение на протяжении всего периода показывало все более низкие уровни (3,73 в 2014 году, 3,62 в 2015 г. и 3,02 в 2016 г.).

**Таблица 4. Динамика цен на акцию компании ПАО "Газпром"
в период действия санкций**

Показатель	Ед изм.	2012	2013	2014	2015	2016
Цена за акцию на закрытие торгов на ПАО Московская Биржа						
на конец года	руб.	143,91	138,75	130,31	136,09	154,55
минимальная за год	руб.	137,18	107,87	117,87	130,90	124,60
максимальная за год	руб.	199,69	158,0	153,25	163	168,47
Цена за АДР на закрытие торгов на ЛФБ						
на конец года	долл.	9,64	8,55	4,65	3,69	5,05
минимальная за год	долл.	8,70	6,48	3,73	3,62	3,02
максимальная за год	долл.	13,53	9,82	9,06	6,24	5,27

Однако стоит отметить, что в 2016 г, впервые с момента введения санкций динамика рыночной капитализации стала положительной (+34,6%), составив 60,3 млрд долл. (для сравнения в 2013 году она составляла 99,9 млрд долл) (рис. 4)

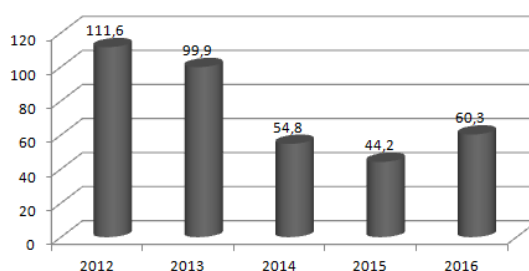


**Рисунок 4 - Динамика рыночной капитализации акций
компании "Газпром"**

Проведенный анализ показал что, несмотря на публичную декларацию позитивного настроения правления компании, санкции оказали значительное негативное влияние на финансовые результаты деятельности компании. Их динамика в ближайшее время в многом будет определяться результатами работы по проекту Еврокомиссии QuoVadis – исследования о путях развития системы регулирования европейского рынка газа (StudyonQuovadisgasmarketregulatoryframework). Данный проект нацелен на проведение доказательного анализа с целью определения, является ли современная система регулирования газового сектора ЕС наиболее эффективной с точки зрения максимизации всеобщего благосостояния ЕС или же необходимы ее корректировки, и если последнее верно, то предоставить рекомендации.

Литература

1. Финансовая отчетность компании ПАО "Газпром" [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/26/208817/gazprom-in-figures-2012-2016-ru.pdf>

2. BP Statistical Review of World Energy June 2017 [Электронный ресурс]. - URL https://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_ch/PDF/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf (дата обращения: 06.03.2018)
3. Social-economic statistics / Mikheikina L.A., Sibirskaya E.V., Oveshnikova L.V., Lyapina I.R., Lebedinskaya O.G. Москва, 2018.

Моисеев А. А., студент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
г. Москва, Россия

ВЛИЯНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ НА ОЦЕНКУ УСТОЙЧИВОГО РОСТА КОРПОРАЦИЙ

Аннотация: рассмотрены вопросы оценки устойчивого роста корпораций. На примере ПАО «ГМК «Норильский никель» показано влияние дивидендной политики на результаты этой оценки.

Ключевые слова: устойчивое развитие, дивидендная политика, эффективность деятельности, коэффициенты роста, корпорация

Сбалансированный рост – обязательное условие устойчивого роста, который, по сути, означает «продолжающееся» («самодостаточное») развитие. Термин «устойчивое развитие» был внедрён в деловой оборот Комиссией Брунтланд – Международной комиссией по окружающей среде и развитию – в 1987 г.[5] Устойчивое развитие охарактеризовано как процесс изменений, в котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технического развития и институционные изменения согласуются с нынешними и будущими потребностями. В настоящее время универсальные критерии устойчивого развития разрабатывают ООН, Всемирный Банк, ОЭСР, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и др. Понятие устойчивого развития применяется, прежде всего, в отношении национальной экономики. Но в последние годы его применяют к экономикам различного уровня: мегауровня (межгосударственного уровня), мезоуровня (уровня региона или города), микроуровня (корпоративного уровня).

Чтобы оценить устойчивость роста на уровне корпораций используется соответствующий коэффициент – коэффициент устойчивости роста (КУР), также называемый нормой накопления, коэффициентом капитализации прибыли и т.д.

Для оценки устойчивости роста на корпоративном уровне применяется несколько коэффициентов [3]. В частности, соответствующий коэффициент – коэффициент устойчивости роста (КУР), называемый также нормой накопления, коэффициентом капитализации прибыли и т.д. Вместе с множеством наименований этого показателя в экономической литературе существует несколько методов определения КУР. Наиболее

простой способ вычисления – соотношение реинвестированной в отчетном периоде прибыли (P_{reinvest}) (то есть чистая прибыль за вычетом дивидендов – div) и накопленного собственного капитала ($\text{equity} - E$) на начало периода (см. формулу 1):

$$\text{КУР} = P_{\text{reinvest}}/E = (P - \text{div})/E \quad (1)$$

Также широко известен коэффициент внутреннего роста Р. Хиггинса, названный моделью обеспечения устойчивого роста фирмы. Упрощенный вариант коэффициента является произведением рентабельности собственного капитала (ROE) и коэффициента накопления (b), который рассчитывается как отношение реинвестированной прибыли к чистой прибыли в целом: $g = \text{ROE} \times b$.

При этом, пожалуй, наиболее распространённой является модель оценки устойчивости корпоративного роста, сформулированная компанией Boston Consulting Group (BCG). По мнению BCG устойчивый рост – это скорость увеличения объема продаж при условии сохранения операционной и финансовой политик неизменными. Для оценки операционной политики в модели BCG необходимы два коэффициента – рентабельность продаж и оборачиваемость активов. А чтобы оценить финансовую политику компании используются коэффициент реинвестирования прибыли и мультипликатор капитала (см. формулу 2):

$$g = \text{ROS} \times \text{AT} \times \text{FL} \times b, \quad (2)$$

где ROS (return on sale) – рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке); AT (asset turnover) – оборачиваемость активов (отношение выручки к суммарной стоимости активов); FL (financial leverage) – финансовый рычаг (отношение заемных средств к собственному капиталу); b – норма накопления (отношение реинвестированной прибыли к общей сумме чистой прибыли).

Однако, как видно из формул для расчетов перечисленных коэффициентов, существуют ограничения возможности применения коэффициентов роста для оценки, например, субъектов малого и среднего предпринимательства [2], в большей степени данная оценка ориентирована на корпоративный бизнес. Помимо этого, большое влияние на итоговое значение коэффициента роста, имеет дивидендная политика, которая определяет порядок и размер дивидендных выплат.

Рассмотрим этот вопрос на примере ПАО «ГМК «Норильский никель» (таблица 1).

Группа компаний «Норникель» является лидером горно-металлургической промышленности России, а также крупнейшим производителем палладия и рафинированного никеля и одним из крупнейших производителей платины и меди в мире. Предприятия Группы также производят кобальт, родий, серебро, золото, иридий, рутений, селен, теллур и серу.

Таблица 1. Основные показатели деятельности и коэффициенты роста
ПАО «ГМК «Норильский никель» (источник: составлено автором на
основании финансовой отчетности [4]).

	2013	2014	2015	2016	2017
Выручка	272 585 141	345 846 713	400 850 949	422 828 829	455 921 197
Чистая прибыль	78 305 295	34 056 538	146 212 750	122 770 291	130 038 748
Дивиденды	98 351 589	159 999 118	154 391 707	87 420 027	176 295 099
Активы	678 532 431	700 269 011	985 310 793	958 997 794	891 760 904
Собственный капитал	400 231 343	266 953 897	208 817 950	224 869 075	248 940 415
Заёмный капитал	278 301 088	433 315 114	776 492 843	734 128 719	642 820 489
Коэффициенты роста					
Коэффициент устойчивости роста (КУР)	-0,050	-0,472	-0,039	0,157	-0,186
Модель BCG (Boston Consulting Group)	-0,041	-1,915	-0,058	0,248	-0,277
Модель Хиггинса	-0,050	-0,472	-0,039	0,157	-0,186

Доля компании в валовом внутреннем продукте России по итогам 2016 года составляет 0,6%, в объеме промышленного производства страны – 2,7%, в объеме металлургического производства – 9,8%, доля Группы в российском экспорте – 2,4%.

Норникель является самой стабильной и прибыльной в отрасли переработки различных металлургических продуктов. Осуществляет полный цикл операций с продукцией — от разведки до экспорта по территории страны и во все континенты земного шара. По статистике предприятие является наилучшим вариантом для долгосрочной инвестиции денежного капитала, по тому возмещает своим инвесторам лучшие проценты. Норникель дивиденды выплачивает исправно в достойном объеме, стоимость акций ежегодно стремительно растет.

Акции Норникеля обладают высокой ликвидностью и входят число голубых фишек Московской биржи.

Как видно из таблицы 1, значения коэффициентов роста преимущественно отрицательные, что связано с большим объемом дивидендных выплат.

На сегодняшний день, ГМК выплачивает самые высокие дивиденды в своем секторе. До 2016 года дивиденды выплачивались в размере 50% от EBITDA. В качестве новых дивидендных целей определены: 60% EBITDA, если соотношение уровня чистого долга компании к EBITDA на конец соответствующего года будет менее 1,8х, и 30% EBITDA, если уровень чистого долга/EBITDA будет более 2,2х. Доля EBITDA в диапазоне от 60% до 30% рассчитана обратно пропорционально

уровню чистого долга к EBITDA, если уровень чистого долга к EBITDA на конец соответствующего года будет в диапазоне от 1,8х до 2,2х. (До 2015 года включительно дивиденды выплачивались в размере 50% от EBITDA). Норникель придерживается высокого уровня дивидендов для привлечения инвесторов и поддержания их доверия в компанию.

Помимо коэффициентов роста, особое значение при финансовом анализе компании имеют показатели рентабельности, которые необходимы для наиболее полной и объективной оценки результатов производственной деятельности [1].

Рентабельность собственных средств (Return on Equity, ROE) показывает величину прибыли, приходящуюся на 1 р. собственных средств, т. е. даёт возможность определить эффективность использования собственных средств организации и сравнить ее с потенциальным доходом от вложения этих средств в другие, приносящие доход объекты (банковские депозиты, доленое участие в других компаниях и т. д.).

На западе этот показатель является важной характеристикой при оценке уровня котировки акций на рынке ценных бумаг. Рентабельность собственного капитала высчитывается по формуле 3:

$$ROE = \text{ЧП} / \text{СК} * 100\% , \quad (3)$$

где ЧП — чистая прибыль; СК — собственный капитал.

Рентабельность активов (return on assets, ROA) – это экономический показатель, который отображает отдачу от использования всех ресурсов компании. Он показывает возможность компании регенерировать доход без учета структуры капитала, правильность распределения финансовых средств. Другими словами, ROA показывает количество дохода, который приходится на каждый рубль вложенных инвестиций. Это своеобразный индикатор доходности, который показывает эффективность работы компании.

$$ROA = \text{ЧП} / A * 100\% , \quad (4)$$

где A – совокупность всех активов.

Рентабельность продаж (Return On Sales, ROS) — показатель рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Вычисляется как отношение чистой прибыли (после уплаты налогов) за определённый период выручке за тот же период.

Рентабельность продаж даёт возможность увидеть ценовую политику компании и её способность управлять издержками. Часто применяется для оценки операционной эффективности компаний.

$$ROS = \text{ЧП} / B * 100\% , \quad (5)$$

где B – выручка.

Операционная прибыль компании отражает экономический результат ее функционирования. Она характеризует доход с учетом определенных статей издержек. Также, она характеризует эффект от изготовления продукции в основной и дополнительной деятельности.

Такую прибыль не требуется отражать в финансовом отчете. Она формируется из размера процентов к выплате и балансовой прибыли.

Балансовая прибыль – это прибыль до обложения налогами. В адаптированном к российским стандартам формирования отчетности виде, она будет такой:

$Ebit = \text{прибыли от продажи товаров} + \text{отчисления по амортизации}$.

Рассмотрим изменение показателей рентабельности ПАО «ГМК «Норильский никель» за анализируемый период (табл.2).

Как видно из таблицы, все показатели рентабельности выше среднеотраслевых. Они имеют изменчивую тенденцию, но последние три года показатели стабильны, значительно превышают средние по отрасли, что говорит о высокой эффективности деятельности компании.

Таблица 2. Показатели рентабельности ПАО «ГМК «Норильский никель»
(источник: рассчитано автором на основании финансовой отчетности)

	2013	2014	2015	2016	2017	Средняя по отрасли
Рентабельность собственных средств	15.851	10.323	61.347	56.617	52,237	42.58
Рентабельность активов	10.638	4.934	17.371	12.629	14,582	4.48
Рентабельность продаж	36.441	9.847	36.476	29.036	28,522	2.33
Рентабельность по EBIT	32.131	12.359	41.952	45.055		3.24

Отрасль: Производство прочих цветных металлов (ОКВЭД 24.45)

Можно сформулировать вывод, что, несмотря на то, что расчетные коэффициенты роста отрицательны, рентабельность выше отраслевой, следовательно, компания функционирует эффективно и её деятельность даёт положительный результат.

В трактовке BCG устойчивый рост – это скорость увеличения объема продаж при условии сохранения операционной и финансовой политик неизменными. Если проанализировать операционную и финансовую политику Норникеля, то можно сделать вывод, что они практически не меняются с течением времени. То есть, сокращается доля заемных средств в пассиве баланса, и выручка компании неизменно растёт. Но при этом рассмотренные коэффициенты роста имеют отрицательное значение, следовательно, значительное влияние оказывает именно дивидендная политика. Это говорит о том, что одних только коэффициентов роста недостаточно чтобы делать вывод о финансовом положении компании.

Таким образом, при проведении оценки роста компании и разработке дальнейшей стратегии финансового управления, необходимо ориентироваться на особенности ее функционирования, в том числе на действующую дивидендную политику.

Литература

1. Балынин И. В. Оценка финансовой устойчивости и деловой активности ОАО "БИЙСКИЙ КОТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД" в 2013-2014 гг. // Российская экономика: взгляд в будущее. Сборник материалов II Международной научно-практической (заочной) конференции. Ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. 2016. С. 10-15.
2. Мусиенко С.О. Финансовый анализ и прогнозирование результатов деятельности малых предприятий на основе регрессионной модели // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. Т. 11. № 1 (41). С. 18-33.
3. Хотинская Г.И. Корпоративный рост: теория, финансовые индикаторы, эмпирические закономерности // Управленец. 2015. № 4 (56). С. 12-17.
4. Статистические данные по деятельности ПАО «ГМК «Норильский никель» [Электронный ресурс]. - URL:<https://www.nornickel.ru/>
5. Текст доклада «Наше общее будущее» Международной комиссии по окружающей среде и развитию в 1987 г. [Электронный ресурс]. - URL: <http://ru-ecology.info/term/5836/>

Моргунова Р. В., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И РОССИЙСКИЕ ТНК

Аннотация: для современной мировой экономики характерен стремительно развивающийся процесс транснационализации. В этом процессе основной движущей силой являются транснациональные корпорации (ТНК). Это экономические ассоциации, состоящие из головной компании и иностранных филиалов.

Ключевые слова: транснационализация, головная компания, транснациональные корпорации, интернационализация, слияния и поглощения, стейкхолдеры.

Головная компания контролирует деятельность компаний, входящих в ассоциацию, путем владения акциями (участием) в их капитале.

Транснациональные корпорации - это гигантские финансово-промышленные объединения, национальные или интернациональные. По капиталу, построенные по принципу централизованного планирования и управления в мировом масштабе, участвующие в международном разделении труда и использующие преимущества от интернационализации хозяйственной жизни для максимизации прибыли [1].

Транснациональные корпорации XXI века представляют собой сложные социально-экономические системы, объединяющие финансовые, промышленные, научно-технические, торговые и управленческие

структуры, деятельность которых как ведущих субъектов мировой экономики в этих сферах характеризуется глобальным масштабом.

В список крупнейших транснациональных компаний XX века входили следующие фирмы[2]: General Electric (США), Microsoft (США), Royal-Dutch/Shell (Великобритания/Нидерланды), Coca-Cola (США), IBM (США) General Motors (США), Hitachi (Япония), Мацусита (Япония), Nestle (Швейцария), Ford (США), Alcatel (Франция), Philips (Нидерланды), Mobile Oil (США), Ace Braun Bovary (Швейцария), Volkswagen (Германия), Toyota (Япония), Siemens (Германия), British Petroleum (Великобритания), Unilever (Великобритания/Нидерланды).

Транснациональные компании отличаются от простых фирм, прежде всего наличием широкой сети заграничных филиалов и дочерних компаний производственного характера, которые создаются путём прямого инвестирования или покупки акций действующих компаний



Рисунок 1- Распределение ТНК в мире

В иностранной литературе выделяются по организационному признаку следующие типы международных монополий [3]:

- многонациональные корпорации,
- интернациональные корпорации,
- транснациональные компании,
- глобальные компании.

Многонациональная компания - наиболее сложная форма осуществления международного бизнеса. Она представляет собой корпорацию, которая владеет производственными подразделениями, расположенными на территории нескольких государств.

МНК делятся на три большие группы:

- вертикально-интегрированные (компания руководит подразделениями в определенном государстве, которые изготавливают продукцию, поставляемую в ее подразделения в других странах);

- горизонтально-интегрированные (компания управляет подразделениями, которые расположены на территории разных государств);
- раздельные (компания руководит подразделениями, вертикально или горизонтально не объединенными, которые находятся в разнообразных странах).

Интернациональные корпорации - это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства [4].

глобальной корпорации - относят такую, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. Подобная компания проектирует изделие или схему оказания услуг применительно к определенному сегменту мирового рынка либо в разных странах производит составные части одного изделия.

Список отечественных компаний такого масштаба невелик, потому что в Восточной Европе ТНК только начинают развиваться, но здесь уже есть пионеры. Следует отметить, что советские предприятия, филиалы которых были разбросаны по всему Советскому Союзу, были чем-то вроде современных ТНК, поэтому некоторые из них, поддерживая прежний уровень, легко вошли в категорию транснациональных компаний.

Сегодня среди самых известных подобных компаний:

- "Ингосстрах" (финансы).
- "Аэрофлот" (авиаперелёты).
- "Газпром" (нефтегазовая сфера).
- "Лукойл" (топливная сфера).
- "Алроса" (горнорудная сфера, алмазодобыча).

По мнению экспертов, российские нефтегазовые компании имеют наибольший потенциал из-за наличия ресурсов, которые они могут легко конкурировать с мировыми лидерами в этой отрасли, продавая им сырье и позволяя им извлекать ресурсы из собственных скважин. Следует отметить, что многие мировые ТНК имеют свои филиалы на территории Российской Федерации.

Сегодня транснациональные корпорации являются важным элементом в развитии мировой экономики и международных экономических отношений (рис. 2).

ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, которая становится все более распространенной в процессе расширения и углубления производственных отношений между предприятиями разных стран [5]. Развитие современной системы экономических отношений находится под влиянием ускоряющейся глобализации.

В Российской Федерации идет концентрация ТНК в Центральном регионе, что вызвано наибольшей концентрацией ресурсов там.

Распределение филиалов иностранных ТНК по регионам России

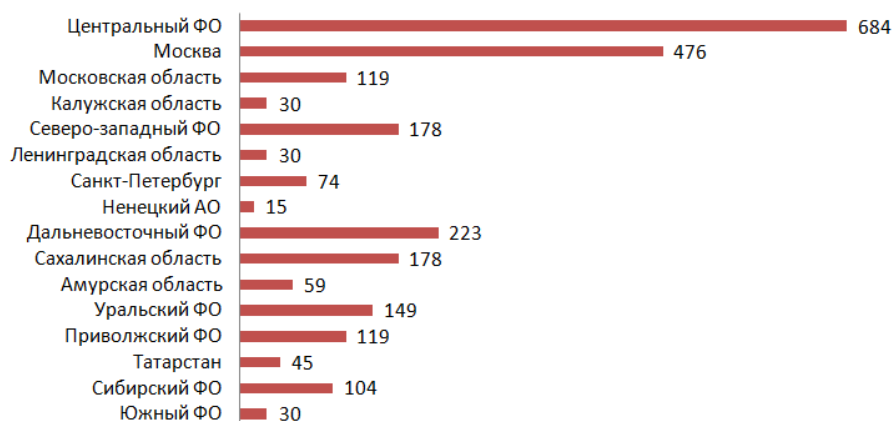


Рисунок 2 - Распределение филиалов иностранных ТНК по регионам России

НК претерпели определенную эволюцию, результатом которой стало их текущее функционирование и их влияние на экономическую, политическую и социальную сферы общества. Это влияние имеет как положительные, так и отрицательные аспекты.

Существуют различные классы корпораций по различным критериям.

Основные тенденции развития корпораций связаны с концентрацией и централизацией капитала в центральной России. Это ведет к неравномерной поддержке отраслей.

Литература

1. Forbes Global 2000 leading companies 2013г. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.forbes.com/global2000>.
2. Гарантия на вывоз, российская газета [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rg.ru/2013/04/02/tehnologii.html>. pdf (дата обращения: 15.03.2018)
3. Место России среди стран мира [Электронный ресурс]. — URL: <http://newsruss.ru/doc/index.php>. pdf (дата обращения: 15.03.2018)
4. Трифонова И.В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики [Текст] / И.В.Трифопова // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С.243—245.
5. Рытик А.А., Фалина Н.В. Роль и место российских тнк в мировой экономике // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6(13) [Электронный ресурс]. — URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/6\(13\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/6(13).pdf) (дата обращения: 15.03.2018)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА, ВТБ И РОССЕЛЬХОБАНКА)

Аннотация: в данной статье рассматриваются сравнительные характеристики коммерческих банков, описаны особенности депозитной политики коммерческих банков Российской Федерации в современных условиях. Также в данной статье были даны рекомендации по совершенствованию депозитной политики банков.

Ключевые слова: банк, депозитная политика, банковская система, вкладчик, финансовый институт.

На данном этапе развития сектора банковских услуг проведение успешной депозитной политики способствует эффективному привлечению и аккумулированию денежных средств, а также рациональному их размещению.

Депозитная политика представляет собой стратегию и тактику банка по привлечению средств вкладчиков с последующим их размещением.

Основными принципами депозитной политики коммерческих банков являются:

- обеспечение оптимального уровня издержек;
- безопасность проведения депозитных операций.

По данным Центрального банка объем привлеченных депозитов в 2017 году по сравнению с 2014 годом вырос на 6 444 миллиарда рублей. Кроме того, необходимо проанализировать изменения привлеченных вкладов во времени. Данные привлеченных депозитов и показатели рядов динамики за период 2014-2017 гг. представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1. Объем привлеченных депозитов за период 2014-2017 гг.

	2014	2015	2016	2017
Вклады, млрд. руб.	18 552	23 218	24 199	24 996
Из них в рублях;	13 706	16 398	18 476	19 629
В иностранной валюте	4 846	6 820	5 723	5 367
Вклады: Темп роста	100	125,151	130,439	134,735
Вклады: Темп прироста	-	125,1	104,2	103,3

В результате анализа данных по вкладам можно сделать вывод о том, что наблюдается тенденция увеличения вкладов за период с 2014-2017 гг. В целом изменения по привлечению вкладов в 2017 году по сравнению с 2014 годом составили 34,7%. Для наглядности объемы привлеченных денежных средств представлены на рисунке 1.

Таким образом, анализ данных, приведенных в таблице 2, свидетельствует о том, что наблюдается снижение темпов прироста. Это можно объяснить тем, что за последнее время ключевая ставка ЦБ РФ снижается. А ставки по депозитам коммерческих банков напрямую зависят от ключевой ставки ЦБ РФ.

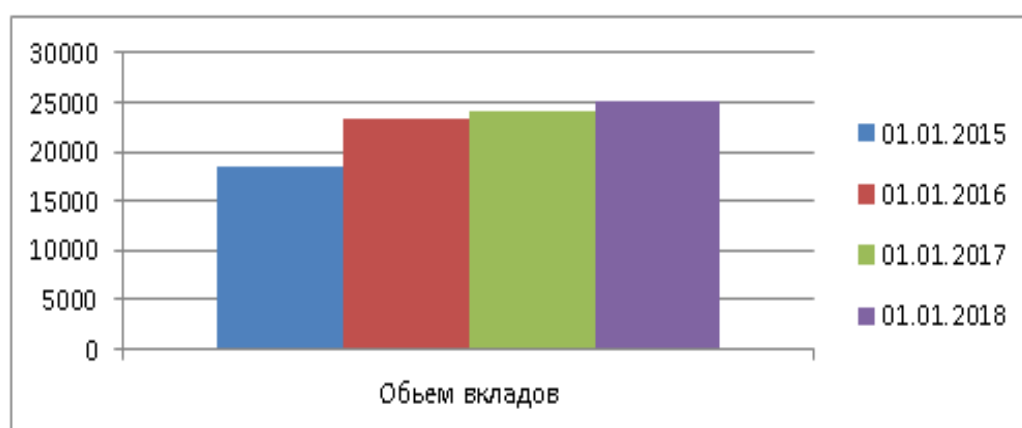


Рисунок 1 - Динамика объёмов депозитов в РФ за 2014-2017 гг.

Банковские операции по привлечению средств вкладчиков может осуществляться только при наличии лицензии, выдаваемой Центральным банком Российской Федерации. На данный момент (январь 2018 года) количество банков, которые имеют лицензию на привлечение денежных средств, составляет 468 банков.

Среди многих коммерческих банков, которые имеют возможность привлечения средств вкладчиков, выделяются 3 самых крупных банка в России - Сбербанк, ВТБ 24 и Россельхозбанк. Эти банки занимают твердую позицию на депозитном рынке в России. Данные по вкладам ключевых финансовых институтов представлены в таблице 2.[2,3,4,]

Таблица 2. Объем привлеченных депозитов ведущих банков в 2014-2017 гг, в млрд.руб.

	2014	2015	2016	2017
Сбербанк	8 347	10 673	11 278	11 973
ВТБ	210	390	534	609
Россельхозбанк	303	478	599	842

В результате анализа данных, представленных в таблице 2, мы видим, что наибольший объем привлеченных денежных средств наблюдается у Сбербанка и тенденция по привлечению вкладов у данного

банка увеличивается в период с 2014 по 2017 год, размер которых составил почти 12 трлн. руб. Кроме того, необходимо проанализировать и рассчитать показатели рядов динамики, данные которых представлены в таблице 3.[5]

Таким образом, анализ данных, приведенных в таблице 3, свидетельствует о том, что наблюдается увеличение темпов роста по ключевым банкам РФ. В среднем изменения составили: Сбербанк – 43,44%. ВТБ – 190%, Россельхозбанк – 177,89%.

Таблица 3. Темпы роста объема депозитов
Сбербанка, ВТБ и Россельхозбанка за 2014-2017 гг.

	2014	2015	2016	2017
СБЕРБАНК				
Темпы роста	100	127,87	135,11	143,44
ВТБ				
Темпы роста	100	185,71	254,29	290
Россельхозбанк				
Темпы роста	100	157,75	197,69	277,89

Сбербанк занимает более 50 % рынка депозитных услуг в Российской Федерации. Данные по объему привлеченных средств вкладчиков рассматриваемых банков представлены в таблице 4.[2,3,4]

Таблица 4. Удельный вес депозитов банков в общем объеме вкладов в РФ
за 2014-2017 гг. %

	2014	2015	2016	2017
Сбербанк	45,14	45,97	46,61	47,9
ВТБ	0,11	0,17	2,2	2,44
Россельхозбанк	1,6	2,06	2,48	3,37

В результате, анализ данных свидетельствует о том, что наибольший вес наблюдается у Сбербанка, размер которого составляет в 2017 году 47,9%. Это можно объяснить тем, что Сбербанк является одним из самых крупных и популярных банком в Российской Федерации. Самый наименьший удельный вес мы наблюдаем у ВТБ 24 и Россельхозбанка, размер которых в 2017 году, составил 2,44 и 3,37% соответственно.

Для того чтобы улучшить состояние депозитной политики коммерческих банков, необходимо создание новых депозитных продуктов, которые способствуют развитию банковского сектора РФ в целом.

Таким банковским продуктом может стать депозит с плавающей процентной ставкой, которая будет зависеть от размера ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации.

Условиями такого вклада могут быть:

- валюта по вкладу - российский рубль;
- минимальная сумма вклада – от 1 500 000 рублей;

- срок привлечение средств: от 2 до 3 лет
- процентная ставка - плавающая, размер которой зависит от ключевой ставки Центрального банка РФ,
- ежемесячная капитализация дохода;
- возможность ежемесячно пополнять вклад на протяжении всего срока хранения.

Депозит с плавающей процентной ставкой позволит клиентам обезопасить свои денежные средства от воздействия инфляции. Это будет происходить за счет снижения или повышения ключевой ставки центрального банка Российской Федерации в зависимости от экономической ситуации в стране, в частности от динамики инфляции в России.

Также для оценки эффективности данного депозита необходимо провести SWOT-анализ. Для составления данного SWOT-анализа необходимо было изучить достоинства и недостатки банка, а также его возможности и угрозы. Исходя из собранной информации об рассматриваемых банках и сравнения с другими банками была составлена следующая таблица SWOT-анализа.

Таблица 5. SWOT-анализ депозита с плавающей процентной ставкой

Сильные стороны (Strengths): -уникальность продукта -доходность для банка	Слабые стороны (Weaknesses) -рост убытков при повышении ставки по депозиту
Возможности (Opportunities): -возможность прогнозировать риски -возможность понижения ставки по депозиту при снижении ключевой ставки ЦБ РФ -привлечение новой клиентской базы	Угрозы (Threats): -зависимость ставки от экономической ситуации в стране и от действий ЦБ (повышение ключевой ставки) -появление похожих продуктов у банков-конкурентов.

Аналогов данному вкладу в Российской Федерации пока не существует. Это будет отличительной особенностью рассматриваемых банков и дополнительным преимуществом перед банками-конкурентами.

Депозитная политика очень важна для банков. За счет увеличения общего объема вкладов и расширения круга вкладчиков юридических лиц и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций.

Литература

- 1.Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.cbr.ru>.
2. Официальный сайт ПАО Сбербанк РФ [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.sberbank.ru>.
3. Официальный сайт ПАО ВТБ [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.vtb.ru>.

4. Официальный сайт АО Россельхозбанк [Электронный ресурс]. - URL: <https://rshb.ru>.

5. Информационный портал «Банки.ру» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.banki.ru>.

Новиков И. В., студент 4 курса,
Рассадин Б. И., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫДАЧИ БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрена организация выдачи банковской гарантии, ее реализация и перемещение. Уделено внимание вопросу надежности банка-гаранта и предложены рекомендации по способам оценки банка-гаранта.

Ключевые слова: банковская гарантия, банки, принципал, бенефициар, стоимость гарантии, надежность банка.

Современные банковские услуги постоянно совершенствуются, становясь все более развитыми, удобными и безопасными. Физические и юридические лица имеют возможность воспользоваться эффективным механизмом – банковской гарантией, которая является одним из способов защиты денежных средств при их передвижении от клиента к получателю.

Использование банковской гарантии (БГ) в отдельных случаях, в современном мире бизнеса, становится необходимостью.

Банковские гарантии применяются для:

- ✓ выполнения обязательств по заключенному договору (контрактные гарантии);
- ✓ возврата выданного по контракту аванса на закупку товаров, материалов или выполнение работ (авансовые);
- ✓ обеспечения обязательств по контрактам с государственными и муниципальными заказчиками (гарантии по госконтрактам);
- ✓ выполнения обязательств по оплате таможенных сборов и налогов (таможенные);
- ✓ исполнения обязательств перед налоговыми органами по возврату НДС в бюджет (возврата НДС);
- ✓ выполнение обязательств по оплате авансового платежа по акцизам (акцизные);
- ✓ выполнения обязательств перед органом РосАлкогольРегулирования по использованию специальных марок (марочные);
- ✓ участия в конкурсах, аукционах, торгах (аукционные)[4].

БГ позволяет избежать проблем невыполнения финансовых условий крупных и мелких сделок на внешнем и внутреннем рынке. Данная

банковская услуга делает сделку безопасной с точки зрения выполнения сторонами всех финансовых обязательств.

Банковская гарантия – это письменное обещание банка-гаранта заплатить указанному принципалом третьему лицу (бенефициару) определенную денежную сумму в соответствии с условиями данного гарантом обязательства независимо от действительности обеспечиваемого такой гарантией обязательства [1].

Сторона, которая гарантирует выполнить платеж за клиента, называется гарантом. Тот, за кого выдается гарантия, именуется принципалом. Получателя по гарантии принято называть бенефициаром. При выдаче гарантии принципал уплачивает банку вознаграждение.

Цель банковской гарантии - обеспечение надежности, безопасности прохождения сделок, которые достигается гарантированием кредитной организацией (банком) финансовой компенсации в случае невыполнения основным должником (покупателем) договорных обязательств.

На рисунке 1 представлены 7 основных этапов оформления банковской гарантии. В отдельных случаях банк может отказать клиенту в выдаче банковской гарантии.

На рисунке 2 показано движение банковской гарантии.

Стоимость банковской гарантии составляет в среднем 1-6 % годовых.

БГ может рассматриваться как полноценный кредитный продукт, с одной лишь разницей, вместо кредита в денежной форме, банк дает обязательство произвести платеж за принципала с последующей компенсацией со стороны клиента.

Банковская гарантия как кредитный продукт имеет свои преимущества и недостатки. Среди ее достоинств стоит выделить:

- При добросовестном и своевременном выполнении госзаказа, банк гарант не выплачивает никаких платежей;
- Банковская гарантия выгоднее банковского кредита;
- Прекрасная возможность выйти на новый уровень в бизнес сфере и заключать дорогостоящие контракты;

Недостатком для принципала является то, что за БГ необходимо платить вознаграждение, атак же существует риск, связанный с отзывом лицензии у банка-гаранта, при котором принципалу придется платить за переобеспечение гарантии, в случае, если банковская гарантия находится еще у него.

Принципал передает банковскую гарантию бенефициару, после чего последний выполняет указанные в договоре обязательства и в письменном виде предъявляет требование платежа банку-гаранту. После проверки банком документов, бенефициару выплачиваются денежные средства, а к принципалу предъявляется регрессионное требование, если такое предусмотрено в гарантии.



Рисунок 1 – Этапы оформления банковской гарантии

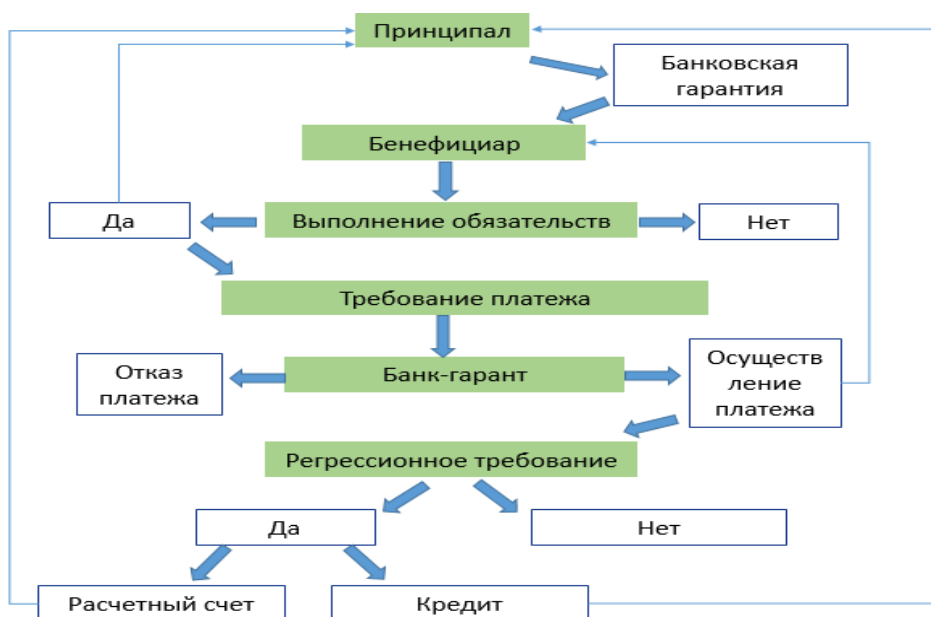


Рисунок 2 – Движение банковской гарантии

Депонирование денежных средств на расчетном счете может принести принципалу 7-10 % годовых, а за банковский кредит ему придется заплатить 10-20% годовых.

Предприятию не целесообразно отвлекать оборотные средства, проще оформить банковскую гарантию, к тому же требования к документам при получении такой гарантии минимальны.

Банковская гарантия должна соответствовать Федеральному закону "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (44 ФЗ РФ) и аукционной документации, а банк, ее выпускающий, входить в список Минфина РФ [5].

Используются банковские гарантии и при реализации контрактов по Федеральному закону "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ (223 ФЗ РФ), но не в обязательном порядке. При этом правила их использования определяются самими госкомпаниями и у каждой они индивидуальны.

Общая стоимость выданных банковских гарантий за январь-декабрь 2017 года в рамках 44 ФЗ РФ представлена в таблице 1:

Таблица 1. Количество и сумма выданных гарантий за январь-декабрь 2017 года

гарантии на обеспечение заявок	17 377 гарантий на сумму более 31,5 млрд. р.
гарантии на обеспечение контракта	515 917 гарантий на сумму около 817 млрд. р.

Из таблицы видно, что основная масса банковских гарантий [6] выдается на обеспечение исполнения государственного контракта.

Стоит отметить, что банковские гарантии недостаточно используются предприятиями для обеспечения заявок на аукционах по 44 и 223 ФЗ РФ, особенно при сумме необходимого обеспечения от миллиона рублей и выше. Стоимость ее без обеспечения составляет от 3% годовых, а срок обычно 65 дней.

В таблице 2 показаны банки-лидеры в декабре 2017 по количеству выданных гарантий.

Таблица 2. Банки-лидеры по количеству выданных гарантий

		Количество	Стоимость	Ср. стоимость
1	Банк «Держава»	31 468	7,3 млрд. рублей	232 т. р.
2	СКИБ	23 367	3,6 млрд. рублей	154 т. р.
3	Бинбанк	5 984	3,8 млрд. рублей	629 т. р.
4	Совкомбанк	5 670	4,2 млрд. рублей	741 т. р.
5	Сбербанк	4 816	38 млрд. рублей	7,9 млн. р.
6	Абсолют Банк	4 679	10 млрд. рублей	2,1 млн. р.
7	Банк «Восточный»	4 081	5,8 млрд. рублей	1,4 млн. р.
8	К2Банк	3 346	1,4 млрд. рублей	431 т. р.
9	Глобэксбанк	3 161	4,3 млрд. рублей	1,6 млн. р.
10	Интерпромбанк	2 665	5,5 млрд. рублей	1,5 млн. р.
...				
34	Банк Санкт-Петербург	408	2,2 млрд. рублей	5,4 млн. р.
...	Прочие 29	22 765	34,5 млрд. рублей	44,3 млн. р.
	Итого	112 410	118,9 млрд. рублей	66 млн. р.

Два банка: Банк «Держава» и СКИБ лидируют по количеству выданных гарантий, их доля в общем объеме составляет 49%. В лидерах по общей стоимости выданных гарантий находятся Сбербанк и Абсолют Банк, занимая 41% в общей сумме. При этом наибольшая и **средняя стоимость** гарантии у Сбербанка и Банка Санкт-Петербурга – 7,9 и 5,4 млн. руб. соответственно.

По итогам декабря 2017 года резко выросло количество и объем выданных банковских гарантий. Так общее количество выданных гарантий выросло по сравнению с ноябрем 2017 года почти в 3 раза, а объем выданных гарантий более чем в 2 раза[6].

Это объясняется эффектом конца года. Фактически в декабре были выданы гарантии по аукционам, которые состоялись в ноябре и декабре 2017 года, т.е. за 2 месяца сразу. Большую часть этого прироста исполнили банки-лидеры рынка.

Всего же по итогам 2017 года количество закупок с требованием обеспечения выросло на 11% по сравнению с 2016 годом, а количество выданных гарантий более чем на 30 %.

На стоимость банковской гарантии прежде всего влияет способ обеспечения обязательств клиента перед банком-гарантом. Наиболее используемые способы обеспечения, это: залог имущества или специально размещенного депозита, поручительство собственника, залог прав на выручку от обеспечиваемого контракта.

Наиболее дешевая гарантия это гарантия выдаваемая под залог предварительно размещенного в банке депозита в размере 100 % от выдаваемой гарантии. Если у предприятия есть свободные средства, то целесообразнее обеспечивать ими контракт, разместить эти деньги на депозит в надежном банке и получить гарантию под залог этого депозита. Стоимость гарантии тогда будет составлять около 1% годовых, а размещенные деньги в депозите принесут 7-10 % годовых.

Гарантия под залог имущества, в зависимости от финансового состояния компании, стоит 2-3 % годовых.

Значительная часть гарантий на обеспечение исполнения контракта выдается без залога и иного материального обеспечения. Если финансовое положение клиента неустойчивое, то банки в качестве обеспечения могут потребовать поручительство собственника или депозит в размере 10-30 % от суммы выдаваемой гарантии.

С гарантиями без обеспечения сегодня работают по всей России более 50 банков. Многие делают их дистанционно, необходимые документы клиент подписывает электронными ключами. Стоимость гарантии без обеспечения составляет от 3% и выше годовых.

Важным вопросом сегодня становится надежность банка выдавшего гарантию. За 3-4 квартал 2017 года Центральный банк РФ отозвал 5 лицензий у следующих коммерческих банков, входивших в список

Минфина: Межтопэнергобанк, СВА банк, банк Югра, РМБ банк, банк «Новопокровский» [7].

Отзыв лицензии у банка автоматически не прекращает действие выданных им банковских гарантий. Но в некоторых случаях это будет иметь негативные последствия для принципала (если он не успел передать полученную гарантию своему кредитору в обеспечение обязательств перед ним, либо если договор с ним содержит специальные условия на случай отзыва у банка лицензии). Вопрос о возможности возврата вознаграждения, уплаченного за гарантию, которая не будет исполнена из-за отзыва лицензии, решается в судебной практике неоднозначно [8].

В случае ликвидации этих банков, бенефициар может применить какие-либо меры к принципалу (например, потребовать предоставления нового обеспечения, а значит платить повторно вознаграждение за гарантию).

В тоже время к входящим в двадцатку крупнейших банков России по активам: банкам «Открытие», «БинБанк» и «Промсвязьбанк», Центральный банк применил санацию, причем за счет собственных средств. Соответственно клиенты этих банков не пострадают. Более того, по сути ЦБ гарантировал существование этих банков на дальнейшее время. Поэтому в настоящий момент эти банки вместе с другими госбанками выглядят наиболее надежными [9].

Учитывая, что обычно компании сложно оценить надежность банка, при оформлении гарантии на длительный срок (более года) лучше не экономить, и оформить гарантию в надежном банке, желательных входящих в топ-50 по активам. Дополнительно оценить надежность банка могут помочь специализированные сайты, например: www.banki.ru.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, принят Государственной Думой 21.10.1994 г. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
2. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 г. N 44-ФЗ [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru>
3. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 г. N 223-ФЗ [Электронный ресурс], - URL: <http://www.garant.ru>
4. Цели банковской гарантии [Электронный ресурс]. - URL: <http://vladimir.bg-direct.ru/celi-bankovskih-garantij/>. (дата обращения 17.03.2018 г.)
5. Минфин России. Деятельность. Налоговые отношения. Налоговая и таможенно-тарифная политика. Перечень банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий в целях налогообложения [Электронный ресурс]. - URL:

https://www.minfin.ru/ru/performance/tax_relations/policy/bankwarranty%20
(дата обращения 17.03.2018 г.)

6. Аналитика. Рынок банковских гарантий в декабре 2017 [Электронный ресурс]. - URL: <http://multitender.ru/>. (дата обращения 17.04.2018 г.)

7. Информация по кредитным организациям. Справочник по кредитным организациям [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.cbr.ru/>. (дата обращения 17.03.2018 г.)

8. Разделы. Обеспечение обязательств Банковская гарантия при отзыве лицензии [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.vsedela.ru/index.php?topic=821.0>. Дата обращения 17.04.2018 г.

9. Статья. Санация «по списку» от 26 декабря 2017 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5a4241e09a7947065d6c2863>. (дата обращения 17.03.2018 г.)

10. Словарь банковских терминов. Как определить уровень надежности банка с помощью инструментов портала Банки.ру [Электронный ресурс]. – URL: http://www.banki.ru/wikibank/kak_opredelit_uroven_nadejnosti_banki_s_pomoschyu_instrumentov_portala_bankiru (дата обращения 17.03.2018 г.)

Огорокова В. В., магистрант 2 курса,
Робертс М. В. к.п.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: в статье рассмотрено понятие пенсионного фонда, приведен сравнительный анализ функционирования пенсионных фондов в России и за рубежом, также дана характеристика пенсионных фондов

Ключевые слова: пенсионный фонд, пенсионная система, проблемы финансирования.

Пенсионный фонд - один из наиболее значимых социальных институтов. Это крупнейшая система оказания государственных услуг в области социального обеспечения в различных странах.

Пенсионные фонды могут быть как государственные, так и негосударственные, в зависимости от управляющей компании.

Пенсионная система представляет собой совокупность правовых и экономических отношений и институтов, установленных с целью обеспечения граждан в старости, в случаях наступления инвалидности, потери кормильца и по иным основаниям, установленным законодательством.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) - один из наиболее значимых социальных институтов страны. Это крупнейшая федеральная

система оказания государственных услуг в области социального обеспечения в России.

В структуре Пенсионного фонда - 84 Отделения Пенсионного фонда в субъектах РФ, включая ОПФР в г. Байконур (Казахстан), а также 2460 клиентских служб в территориальных органах ПФР. В системе ПФР трудится более 100 000 специалистов.

ПФР осуществляет ряд социально значимых функций, в т.ч.:

- установление и выплата страховых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), накопительной пенсии, пенсии по государственному пенсионному обеспечению, пенсии военнослужащих и их семей, социальных пенсий, пенсии госслужащих;
- выдача государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал;
- формирование, инвестирование и выплата средств пенсионных накоплений и т.д.

В качестве рассмотрения пенсионных фондов за рубежом, взяты такие страны как США, Япония, Германия, Великобритания и Норвегия (таблица 1). Пенсионная система в Соединённых Штатах не отличается особой новизной по структуре. В Америке существуют и государственные, и коммерческие пенсионные фонды. Благодаря большому количеству фондов американцы при хорошей заработной плате в состоянии накопить себе 2-3 пенсии.

В США действуют государственные и частные пенсионные системы. Американцы могут обеспечить себя сразу тремя пенсия: государственной, частной корпоративной (которая действует по месту работы), частной индивидуальной (открыть личный пенсионный счет).

Выход на пенсию зависит от года рождения:

1) до 1937 года включительно – пенсионный возраст начинается в 65 лет, далее он увеличивается.

2) 1955 г.р. – пенсионный возраст с 66 лет и 2 месяцев.

Американцам не возбраняется выходить на заслуженный отдых раньше положенного возраста. В этом случае размер пенсионного обеспечения будет меньше на 20%. Средняя цифра пенсионного возраста: женщины – 65, мужчины – 67 [2].

В США, как и на сегодняшний день в России, функционирует распределительно-накопительная пенсионная система.

Имея 13 лет трудового стажа, американец может рассчитывать на получение пенсии по старости. Средний размер пособия составляет 40% от средней заработной платы в стране. Учитывая, что род деятельности оказывает большое влияние на размер заработной платы, то разбег от минимального уровня до высокого довольно ощутимый:

- \$300 (19500 рублей) – получают работники, не имеющие квалификации, профессии и опыта работы. Эти граждане также могут не рассчитывать на государственные дотации.

Таблица 1. Характеристика пенсионных систем разных стран*

Характеристики	Россия		США		Япония		Германия		Великобритания		Норвегия	
Пенсионный возраст (кол-во лет)	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.
	55	66	65	67	65	65	65	67	60	65	67	67
Средняя продолжительность жизни	70,5		79,3		83,7		83,1		81,2		81,8	
Минимальный трудовой стаж	8		13		25		5		10		3	
Среднестатистическая заработная плата (за год) **	Дол.	Руб.	Дол.	Руб.	Дол.	Руб.	Дол.	Руб.	Дол.	Руб.	Дол.	Руб.
	6840	410 330	39156	2 348 960.61	23112	1 386 484.26	29640	1 766 544	31308	1 865 957	43848	2 613 341
Тариф страхового взноса	Работник – 0% Работодатель – 22%		Работник – 7,6% Работодатель – 7,6%		Работник – 6,79% Работодатель – 6,79%		Работник – 9,8% Работодатель – 9,8%		Работник – 10% Работодатель – 10%		Работник – 7,8%% Работодатель – (от 0 до 14,1 %) %	
Средний размер пенсии (месяц)	12 800		85 500		37 000		73 000		49 000		151 240	

*Данные рассчитаны по паритету покупательной способности

**Расчет проведен по курсу 1 доллар =59,6.руб. на дату написания статьи.

- \$600 (39000 рублей) – минимальный стаж работы на любом производстве гарантирует выплату такой суммы.
- средняя пенсия в США составляет \$700-800 (45500-45600 рублей) – получают наёмные рабочие, не имеющие квалификацию, получающие за труд от 2,5 тыс. долларов.
- \$1500 (97500 рублей) – получают программисты и люди, чьи профессии связаны с IT-технологиями. Работники этих профессий высоко ценятся в стране, их зарплата составляет 8000\$ в месяц.
- \$3000 (190000 рублей) – такие пенсии заслужили ветераны войн и военные.

Что касается Японии, то она занимает 1-е место по количеству пенсионеров. Ожидаемая продолжительность жизни в Японии возросла до 83 лет и в настоящее время является самой высокой в мире. Начиная с 2007 г. доля пожилых людей продолжает увеличиваться в связи с выходом на пенсию тех, кто родился в период с 1947 по 1949 гг., когда наблюдалась самая высокая рождаемость, и скоро их число достигнет критического уровня. В то же время, за последние десятилетия коэффициент рождаемости в Японии заметно снизился. В результате чего отношение числа пожилых людей старше 65 лет к населению трудоспособного возраста стало самым высоким в мире. Ожидают, что данное соотношение к 2030 г. увеличится до 57 % - для сравнения, в 2010 г. оно составляло 38 % [5].

Сдерживание роста расходов на социальное обеспечение является основной задачей финансовой политики в Японии. Расходы на социальное обеспечение - выплата пенсий, медицинские услуги и расходы по уходу за пожилыми людьми постоянно увеличиваются и в настоящее время составляют почти 55 % от общих расходов правительства страны на социальные нужды, что в свою очередь отражает растущий быстрыми темпами процесс старения населения Японии.

Все граждане в возрасте 20 лет и старше обязаны участвовать в государственном пенсионном страховании, и они поделены на 3 категории. К первой категории относятся индивидуальные предприниматели и их супруги-иждивенцы. На них распространяется национальная программа пенсионного страхования. Вторая категория граждан включает в себя работников, занятых на предприятиях частного сектора, а также в органах центрального или местного самоуправления. На первых распространяются корпоративные программы пенсионного страхования, на вторых - пенсионные программы ассоциаций взаимопомощи.

К третьей категории граждан относят супругов-иждивенцев работников, входящих во вторую категорию.

Граждане, относящиеся к первой категории, платят взносы по фиксированной ставке, в то время как участники второй категории платят налог на доходы физических лиц - платежи взимаются как с работников, так и с работодателей. К 2017 г. для работников первой категории ставка

налога увеличится до 16 900 иен в месяц по курсу на 2004 г. - в 2011 г. ставка составляла 15 020 иен в месяц, а для участников второй категории - до 18,3 % от суммарного дохода, в 2011 г. - 16,4 %. Далее ставки налогов будут оставаться на указанном уровне. Граждане третьей категории не обязаны делать взносы. В 2010 г. общая сумма отчислений работников и работодателей составила 6,5 % от ВВП.

Первосоздателем государственного социального страхования стала Германия. В Германии два вида пенсионного обеспечения — государственное и частное.

Первое обязательно для людей с доходами не более 3900 евро в месяц (таких большинство), второе — добровольное. Те, кто зарабатывает больше, часто обращаются к частным пенсионным фондам. Заключив договор с банком, обеспеченные немцы каждый месяц отчисляют определенную сумму, размер которой устанавливают сами.

Пенсионная система Германии включает три вида пенсий: пенсия по возрасту, пенсия иждивенца (в связи с потерей кормильца), пенсия по инвалидности.

Платят в пенсионный фонд все работающие. Отчисления делаются не со всей зарплаты, а с суммы до определенного законом предела. Все, что выше этого предела, налогообложению не подлежит. Для западных земель сегодня эта сумма составляет 5600 евро, для новых земель — 4900 евро. В формировании пенсионного фонда участвуют не только работающие немцы, половину отчислений делает работодатель. Не обходится и без прямых бюджетных дотаций — на это идет часть налогов, к примеру, «экологического» налога на топливо. Государственная дотационная часть пенсионного фонда на 2017 год примерно равна отчислениям работающих. В Великобритании на настоящий момент выделяют три уровня пенсионной системы.

1. Пенсии первого уровня. Меньшее, на что может рассчитывать гражданин страны, это государственная пенсия, на которую имеет право любой подданный королевства, достигший пенсионного возраста. Для мужчин он в настоящее время составляет 65 лет, для женщин — 60-65 лет, в зависимости от года рождения.

В 2015 году государственная пенсия составила £113.10 (свыше 10 тысяч рублей) в неделю. Её размер одинаков для всех, однако ежегодно регулируется с учётом инфляции и других факторов. В 2016 году британские пенсионеры получают £ 151.25 в неделю (более 14 тысяч рублей).

2. Базовая пенсия. Второй уровень пенсий в Великобритании называется базовой государственной пенсией. По этой схеме количество денег, получаемых еженедельно, зависит от выслуги лет и размера заработной платы. Однако законы часто меняются, в связи с чем есть свои нюансы.

Если человек достиг пенсионного возраста до 6 апреля 2016 года, большее, на что он может рассчитывать, это £119.30 в неделю (примерно

11,200 в пересчёте на рубль). Для тех, кто вышел на пенсию 6 апреля или позже, закон, установил другой размер пенсии — £155.65 в неделю (более 14500 р.).

Чтобы претендовать на минимальную трудовую пенсию, нужен трудовой стаж не менее 10 лет. Это не относится к индивидуальным предпринимателям, хотя они, как и лица, не подтвердившие нужное количество лет стажа, могут выплатить в фонд государственного социального страхования определённый взнос и тоже получать эту пенсию.

3. Негосударственная пенсионная система. В Британии существует возможность отказаться от второго уровня пенсий и выбрать накопление пенсии в одном из множества частных фондов либо страховых компаний.

Среди состоятельных пенсионеров наибольшую популярность завоевали профессиональные пенсионные фонды. Чтобы в них участвовать, необязательно быть гражданином этой страны. Достаточно отработать на британском предприятии не менее двух лет.

Пенсионная система Норвегии мало чем отличается структурой от большинства аналогичных систем в развитых странах. Она так же, как к примеру в Америке и в Германии, многоуровневая и состоит из трех уровней. За исключением того, что третий уровень носит несколько иной характер формирования:

1. Базовая пенсия (государственная);
2. Дополнительная пенсия (пенсионные накопления);
3. Возможные надбавки за детей и супруга, привязанные к уровню дохода.

Пенсионный возраст в Норвегии наступает в 67 лет, не зависимо от пола гражданина страны. Минимальная сумма пенсионной выплаты по старости зависит от брачного статуса человека, точнее от размера дохода супруга.

Право на базовую пенсию приобретают лица, которые за период от 16 до 66 лет приобрели трехлетний стаж работы. При чем данный вид пенсионной выплаты ни как не привязан к размерам доходов человека. Но для получения полной базовой пенсии необходим страховой стаж в 40 лет. Если данный показатель меньше, то и сумма выплаты уменьшается пропорционально.

Гражданин Норвегии, который имеет на иждивении ребенка, то его сумма базовой пенсии может увеличиться до 50% от базового показателя. Если супруг гражданина так же находится на пенсии, то базовая сумма пенсии и самого гражданина и его супруга составляет 85% от базового размера. Такое условие действует и для бывших супругов и людей имеющих общих детей.

Минимальная сумма пенсии в Норвегии составляет 176 тыс. норвежских крон - это около 27 тыс. долларов США в год, для супружеской пары 67 лет - 33 тыс. крон - около 5 тыс. долларов.

Норвегия одна из самых развитых стран в Море, с очень большим показателем ВВП на душу населения, превышающий данный показатель в США. Именно поэтому в Норвегии самые большие заработные платы и соответственно такие же пенсии. По всем статистическим данным и проводимым исследованиям Норвегия считается одной из самых благоприятных стран для старости, с большими пенсиями и высочайшим уровнем медицинского и социального обслуживания людей престарелого возраста.

Норвежский Пенсионный Фонд крупнейший в Европе и не только. По существующим данным, бюджет ПФ Норвегии превышает бюджет пенсионного фонда госслужащих Калифорнии, государственный пенсионный фонд США, который формируется за счет сверх доходов от продажи нефти.

ПФ Норвегии инвестирует деньги по всему Миру и тем самым обеспечивает своим гражданам высокий уровень замещения и достойной жизни на пенсии, не смотря на то, что данная страна является так же одной из самых “дорогих” для проживания.

Расширенная характеристика пенсионных фондов в России и за рубежом по различным категориям представлена в таблице 2.

Таблица 2. Сравнительная характеристика пенсионных фондов за рубежом и в России

Характеристики	Россия	США	Япония	Германия	Великобритания	Норвегия
Виды пенсионных систем	Распределительная и накопительная	Распределительная и накопительная	Распределительная	Распределительная	Распределительная и накопительная	Распределительная и накопительная
Виды пенсий	Государственная Трудовая Страховая Накопительная Добровольная	Государственная Частная	Базовая Государственная Профессиональная	Государственная Профессиональная Частная	Государственная пенсия Трудовая пенсия Личная/частная пенсия	Базовая пенсия (государственная); Дополнительная пенсия (пенсионные накопления); Возможные надбавки за детей и супруга, привязанные к уровню дохода.

Продолжение таблицы 2.

Характеристики	Россия	США	Япония	Германия	Великобритания	Норвегия
Источники формирования	Бюджет Страховые взносы Взносы предприятий, граждан и доход от их инвестирования	Бюджет Страховые взносы Личные сбережения и инвестиции	Бюджет Страховые взносы	Бюджет Страховые взносы	Страховые взносы Финансирование из общих налогов Государственная пенсионная программа, Индивидуальные пенсионные сберегательные счета	Страховые взносы Накопительная часть Собственные накопления на основании коллективного договора
Категории ПФ	Государственный, негосударственный	Государственный, негосударственный	Государственный, негосударственный	Государственный, негосударственный	Государственный, негосударственный	Государственный, негосударственный

Таким образом, подводя итог всего выше написанного, можно сказать, что есть прямая зависимость между социально-экономическим развитием государства, уровнем дохода и направлением развития пенсионной системы.

Литература

1. За права пенсионеров. Пенсии. Инфо [Электронный ресурс]. – URL: <http://opensii.info/razmer/srednyaya-pensiya-v-amerike/>
2. Навигатор пенсионного рынка PensiaMarket [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pensiamarket.ru/AllNews.aspx?id=3265>
3. Экономика и бизнес [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gazeta.ru/business/>
4. Пенсионный возраст в разных странах мира [Электронный ресурс]. – URL: <http://fb.ru/article/266495/pensionnyiy-vozrast-v-raznyih-stranah-mira-tablitsa-pensiya-v-raznyih-stranah-sravnenie>
5. Пенсионная реформа Японии [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.webeconomy.ru/index.php?newsid=1892&page=cat&type=news>
6. Вести. Экономика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vestifinance.ru/>

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНКАССАЦИИ ДЕНЕЖНОЙ ВЫРУЧКИ

Аннотация: в статье представлены история возникновения инкассации в мире и в России, основные понятия и этапы инкассации, процесс проведения инкассаторских услуг на примере ПАО «Сбербанк» торговых точек, банков и банкоматов.

Ключевые слова: инкассация, функции инкассации, задачи инкассации, типовая структура инкассаторских подразделений банка, самоинкассация.

Инкассация - это сбор денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов клиентов кредитной организации (банка) непосредственно из касс группой инкассаторов, обеспечение их сохранности во время перемещения и сдачи ее в кассу кредитной организации с последующим зачислением на расчетный счет клиента.

«Главными задачами службы инкассации являются:

- ❖ доставка выручки торгующих организаций в банковское учреждение;
- ❖ доставка денежной выручки из торговых точек коммерческой структуры в ее офис для последующей сдачи в банк;
- ❖ доставка денег из банка в офис фирмы, для последующей выдачи заработной платы сотрудникам;
- ❖ доставка денежных и валютных средств из банка в обменный пункт и обратно;
- ❖ сбор и доставка наличности из филиалов в кассу банка;
- ❖ охрана и сопровождение сотрудников подразделений банка, фирмы, перевозящих ценные бумаги» [4].

Перевозка наличных денег при инкассации осуществляется инкассаторскими работниками, численность которых определяется руководителем службы инкассации в зависимости от объема работы и сложности выполнения указанных операций. Эта процедура осуществляется одним или несколькими кассовыми работниками в сопровождении лиц, обеспечивающих безопасность указанных работников и сохранность перевозимых наличных денег.

Услуга инкассация впервые возникла в Италии XVI веке. Денежные средства в те времена перемещались или самими хозяевами, или специально нанятыми для этого людьми. В роли «инкассатора» тогда были специальные вооружённые люди, которые были обязаны охранять торговые караваны, перемещающиеся из одного города в другой.

В царской России до Октябрьской революции 1917 года не существовало как таковой централизованной службы инкассации. Охраной приказчиков, перевозивших деньги, занимались наёмные частные сторожа.

В период с 1917 по 1939 годы сбором и сопровождением денежных ценностей занимались в ЧК (чрезвычайная комиссия) – ОГПУ (отдел государственного политического управления) – НКВД (народный комиссариат внутренних дел).

Впервые Постановление правительства СССР «О создании службы инкассации» вышло 3 августа 1939 года. Государственный банк Советского Союза должен был в своём составе создать Управление инкассации и перевозки ценностей. Согласно данному Постановлению, Госбанк СССР образовал аппарат инкассации. Соответствующие подразделения были созданы на местах. Они входили в состав территориальных учреждений Госбанка СССР.

В 1987 году было создано объединение инкассации Госбанка СССР, что привело к некоторым изменениям, в 1988 году появилось Российское республиканское управление инкассации. Оно стало самостоятельным юридическим лицом, подведомственным [3].

По данным Интерфакс-ЦЭА за 2017 год составлен рейтинговый список крупнейших участников рынка инкассации. Основные показатели деятельности крупнейших участников рынка инкассации за 2017 год представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели деятельности крупнейших участников рынка инкассации 2017 год

Наименование	Объем инкассации денежных средств млрд.руб. (в целом по России)	Объем инкассации денежных средств млрд.руб. (по Владимирской области)	Количество сотрудников в службе инкассации	Всего обслуживаемых объектов инкассации	Кол-во регионов присутствия
Сбербанк России	3386,3	1693,2	15484	158 777	80
Росинкас ЦБ РФ	2488,6	348,4	15179	84306	79
Московский кредитный банк	1584,9	792,5	957	16316	8
Альфа-Банк	826,2	413,1	533	13866	-
Группа ВТБ	799	399,5	502	13445	-

По объему инкассированных денежных средств лидирует Сбербанк России с объемом инкассации за 2017 год 3386,3 млрд. руб.

Количество сотрудников в службе инкассации Сбербанк России составляет 15484 чел. Количество объектов, которых обслуживает Сбербанк России достигло до 158777.

Росинкас ЦБ РФ занимает второе место с объемом инкассированных денежных средств 2488,6 млрд. руб.

По Владимирской области большую долю по объему инкассированных денежных средств занимает Сбербанк России (1693,2 млрд. руб.), на втором месте Московский кредитный банк (792,5 млрд. руб.). На рисунке 1 представлена структура объема инкассации по России и по Владимирской области, которая показывает, что во Владимирской области инкассаторские услуги предоставляются только тремя организациями включая Росинкас ЦБ РФ.



Рисунок 1 – Структура объема инкассации по России и по Владимирской области

Самостоятельное перемещение денежных средств, является небезопасным и может привести, к кражам. Чтобы не потерять собственные ценности, многие предприниматели пользуются услугами инкассации Сбербанка, предварительно заключив соответствующий договор на обслуживание. Большое количество филиалов Сбербанка по всей России позволяет:

- согласование времени работы с клиентом, подбор удобного времени.
- нет ограничений в сумме доставляемой наличности,
- несение полной материальной ответственности Сбербанка перед клиентами

- использование собственной расчетной системы. Это обуславливает быстрое зачисление средств на счет клиента.
- в организации работают опытные, квалифицированные и обученные инкассаторы, которые являются официальными сотрудниками Сбербанка.
- использование специализированной техники с усиленной броней и защитными свойствами.
- надежный контроль за инкассацией и передвижением автомобилей с помощью налаженной системы связи.
- использование индивидуальных тарифов, зависящих от расчетных показателей.
- наличие услуги централизованного договора позволяет не открывать дополнительные расчетные счета для подразделений организации [10].

На рисунке 2 представлено схема порядка инкассации денежных средств для торговых точек.

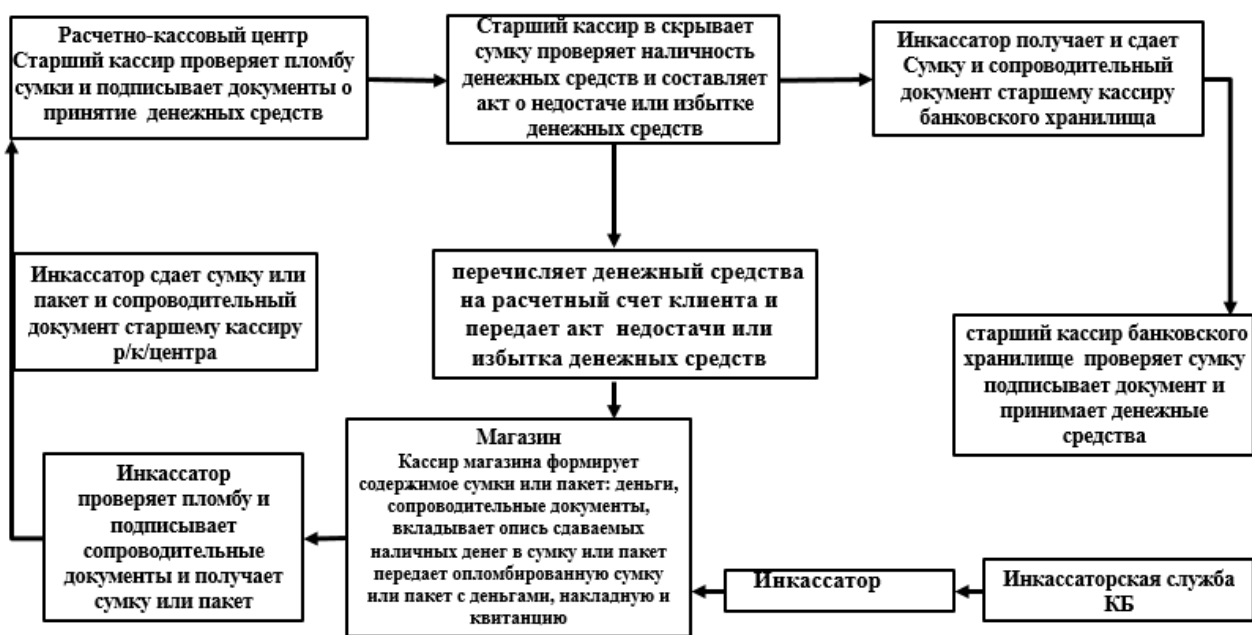


Рисунок 2 – Схема порядка инкассации денежных средств для магазинов

В зависимости от объема наличности определяется, сколько сумок потребуется инкассаторам. Каждая из них имеет индивидуальный номер. Схема заездов определяется службой безопасности по согласованию и организации.

Кассир магазина формирует содержимое сумки или пакета: деньги, вкладывает опись сдаваемых наличных денег, готовит сопроводительные документы. По приезду инкассаторов кассир передает опломбированную сумку или пакет с деньгами, накладную и квитанцию в форме 0402303 в двух экземплярах инкассатору.

Получая сумку или пакет, инкассатор подписывает квитанцию, ставит штамп, дату и возвращает один экземпляр квитанции кассиру. При обнаружении нарушения в целостности сумки или пакета, пломбы, неверного заполнения ведомости, сумку инкассатор не принимает. Если на кассе нет излишних денежных средств установленных лимитом, то кассир не сдает денежные средства. При этом кассир заполняет документ в форме 0402303, пишет «Отказ», указывает причины, расписывается и передает инкассатору.

При доставке сумки с выручкой в расчетно-кассовый центр инкассатор сдает сумку или пакет и сопроводительный документ кассиру расчетно-кассового центра. В свою очередь кассир передает сумку или пакет с сопроводительными документами старшему кассиру.

Старший кассир расчетно - кассового центра (РКЦ), проверяет пломбу сумки или пакета, подписывает документы о принятии денежных средств. При вскрытии сумки или пакета старший кассир сверяет наличность денежных средств с описью кассира магазина. При необходимости составляет акт о недостатке или избытке денежных средств, перечисляет денежные средства на расчетный счет клиента (и передает акт недостачи или избытка денежных средств). А сумки с наличными денежными средствами из расчетно – кассового центра уходят в банковское хранилище строго с сопроводительными документами через инкассаторские службы.

Старший инкассатор РКЦ принимает сумки от старшего кассира РКЦ, подписывает документ и отправляется в банковское хранилище.

Старший кассир банковского хранилища проверяет сумки, подписывает документ и принимает денежные средства.

Денежные средства, необходимые для обеспечения наличными банкоматов различных банков и банковских структур, размещенных в торговых центрах, общественных местах с большим скоплением населения (вокзалах, аэропортах, культурных центрах и т.п.) доставляются службой инкассации в банкоматы обслуживающим кредитным банком по договорам с банками-клиентами. На рисунке 3 представлена схема порядка инкассации денежных средств для загрузки банкоматов банков-клиентов.

Сотрудник коммерческого банка-клиента, ответственный за мониторинг состояния банкоматов, заполняет заявку на замену кассеты для банкомата и отправляет её в расчетно - кассовый центр банка-инкассатора. На основании заявки, заведующий кассой выдает кассовому работнику необходимые суммы денежной наличности для загрузки кассет в одном (или нескольких) банкоматах под расписку в книге ф. 0402380124, комплект(ы) кассет к банкомату, а также ключи от кассет под расписку в книге регистрации выдачи и приема ключей (конвертов с карточками кодов кодовых замков) от банкоматов и инфокиосков.



Рисунок 3 – Схема порядка инкассации денежных средств для загрузки банкоматов банков-клиентов

Кассир расчетно – кассового центра в пределах установленного для банкомата лимита денежных средств осуществляет их загрузку в свободные кассеты банкомата. При подготовке кассет для инкассации банкомата категорически запрещается докладывать денежные средства в кассеты без пересчета оставшихся в них купюр.

Инкассатор получает подготовленные кассеты с денежной наличностью от заведующего кассой, по надписям на ярлыках проверяет целостность пломб и расписывается в расходных ордерах. Заявка, расходный кассовый ордер и ведомость загрузки банкомата подшиваются в кассовые документы дня. Инкассатор, после получения у заведующего кассой ключей от внешней двери банкомата и верхнего отсека банкомата (в зависимости от типа банкомата), выезжает на место, где установлен банкомат, для выполнения операции по его загрузке.

По итогам загрузки банкомата банка-клиента инкассатор передает сопроводительные документы о загрузке банкомата и передает их старшему кассиру банка-инкассатора. На их основании сумма загруженных кассет списывается со счета банка-клиента.

В отличие от российской системы инкассации в Королевстве Саудовская Аравия широко практикуется система самоинкассации. Банковская система Саудовской Аравии — система кредитно-финансовых учреждений Королевства Саудовская Аравия, состоящая из Агентства денежного обращения Саудовской Аравии (SAMA), 12-ти коммерческих банков и специальных банков развития, как государственных, так и частных, работающих по правилам как традиционного, так и исламского банковского дела, а также филиалов 11-ти иностранных банков. Основными преимуществами самоинкассации в Саудовской Аравии являются:

- большое количество банкоматов банка, оснащённых купюроприёмниками;
- круглосуточная работа службы самообслуживания предпринимателей;
- моментальное зачисление денег на расчётный счёт организации. Если наличные были внесены в выходной или праздничный день, то они окажутся на счете клиента на следующие сутки;
- отсутствует необходимость в заполнении большого количества сопроводительных документов;
- контроль денег на счете клиента с помощью интернет-сервиса Бизнес-онлайн от банка;
- полная безопасность. Нет необходимости оставлять излишки денег в кассе;
- экономия расходов на инкассацию.

Таким образом, малое количество организаций по обслуживанию инкассаторских услуг кредитных и не кредитных организаций на российском рынке услуг инкассации настоятельно требует внедрения услуг самоинкассации и в первую очередь в системе ПАО «Сбербанк» и Росинкас ЦБ РФ, занимающих лидирующие позиции на рынке инкассаторских услуг.

Самоинкассация в России развивается слабо, при этом безопасность не на таком высоком уровне, как в Королевстве Саудовской Аравии, где самоинкассация реализуется более удобно, безопасно и экономично.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): - [принят Государственной Думой ФС РФ от 26.01.1996 с изм. и доп., вступающими в силу с 01.02.2008] // Консультант Плюс: справ, правовая система. – Законодательство
2. Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации. [утв. ЦБ РФ 26.03.2007 № 302-П. ред. От 12.12.2008] // Консультант Плюс: справ, правовая система. - Законодательство
3. О Центральном Банке Российской Федерации [Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ]// Консультант Плюс: справ, правовая система. - Законодательство
4. "Положение о порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации" (утв. Банком России 24.04.2008 N 318-П) (ред. от 16.02.2015) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
5. Постановление Правительства РФ от 22.04.97 N 460 (ред. от 23.11.2012 с изменениями, вступившими в силу с 11.12.2012) «О мерах по обеспечению юридических лиц с особыми уставными задачами боевым

ручным стрелковым оружием» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>

6. Балабанов, И.Т. Банки и банковское дело: Учеб, пособие / И.Т. Балабанов - СПб.: Питер, 2016 - 256 с. ил.

7. Каджаева, М.Р. Банковские операции: Учебник / М.Р. Каджаева, С.В.

8. Дубровская - М.: Издательский центр «Академия», 2014-400.

9. ПАО «Сбербанк» Услуга инкассация. 2017 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sberbank.ru>

Павская Е. П., бакалавр экономики
ГБПОУ РО «Каменский педагогический колледж»,
г. Каменск-Шахтинский, Россия
Ширяев И.М., к.э.н., старший преподаватель
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»,
г. Ростов-на-Дону, Россия

РАЗВИТИЕ ФИРМЫ В ТРАКТОВКАХ АВСТРИЙСКОЙ ШКОЛЫ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ И ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Аннотация: в работе проводится сравнение альтернативных подходов к изучению развития фирм и приводится вывод о важнейших факторах развития фирмы.

Ключевые слова: развитие фирмы, предпринимательство, экономические институты.

Развитие фирмы является процессом изменения структуры и масштабов экономической деятельности, которая осуществляется в форме взаимодействия индивидов в рамках фирмы. Изучение экономических факторов, которые определяют развитие фирмы, состоит в выявлении ресурсных и институциональных ограничений, способных оказывать влияние на размеры фирмы. Изучение данных факторов основано на теоретических представлениях о целях предпринимательской деятельности. Развитие фирмы является одной из форм реализации целей предпринимателя, который осуществляет свою деятельность в форме руководства экономической организацией.

В экономической теории имеется несколько конкурирующих подходов к изучению развития фирм. В неоклассической теории фирма рассматривается как «черный ящик»: фирма приобретает факторы производства на факторных рынках, производит и продает продукцию на товарных рынках. Неоклассическая теория подробно не анализирует механизмы управления, посредством которых организуется и координируется деятельность по приобретению факторов, производству и продаже товаров. Развитие фирмы в таком подходе может рассматриваться как изменение размеров производства, изменение структуры выпуска для

многопродуктовой фирмы, изменение эффективности применяемой технологии.

Австрийская школа сосредоточена на анализе предпринимательской деятельности, осуществляемой индивидами в рамках фирмы. В данном подходе развитие фирмы предстает как результат проявления предпринимательской бдительности, позволяющей выявить «такие направления использования ресурсов фирмы, которые позволяют получить чистое превышение выручки по сравнению с рыночной ценой всех необходимых ресурсов» [1, с. 62].

Институциональная теория фирмы сосредоточена на анализе управленческой координации. В данном подходе анализ развития фирмы обращает внимание на изменение структуры собственности, институциональных барьеров для предпринимательской деятельности, организационной структуры фирмы. Размер фирмы рассматривается как зависящий не только и не столько от технологических факторов, сколько от соотношения трансакционных и организационных издержек.

В эволюционной экономике (в традиции Р. Нельсона и С. Уинтера) развитие фирмы рассматривается как эволюционный процесс, в основе которого лежит технологическое обучение [6]. Акторы в фирмах используют рутины, которые приводили в прошлом к удовлетворительным результатам. Но в процессе деятельности они способны осуществлять инновации, изобретая новые способы ведения дел.

В качестве основной теоретической предпосылки исследования факторов развития фирмы в данной работе предполагается, что фирма является институциональной формой осуществления предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность рассматривается с точки зрения австрийской школы. Взаимосвязь подхода австрийской школы с эволюционной экономикой показана в работах: [13; 14]. Данный подход может быть дополнен анализом институциональных факторов, влияющих на деятельность фирмы, что осуществляется в рамках старого и нового институционализма.

Согласно австрийской школе, фирма представляет собой один из многих институтов, возникающих в результате человеческого взаимодействия, и ее возникновение и эволюцию необходимо изучать с точки зрения теории предпринимательства [10, с. 84].

Предпринимательская деятельность в трактовке австрийской школы – это процесс принятия решений, направленных на достижение целей индивида, в условиях ограниченности ресурсов, неопределенности и несовершенства информации. В такой широкой трактовке предпринимательства «любое действующее лицо всегда является предпринимателем» [5, с. 239].

Как правило, предпринимательская деятельность рассматривается в условиях рыночной экономики. В данном случае представляющая интерес для экономиста деятельность состоит в покупке и продаже товаров.

«Базовый акт предпринимательства состоит в покупке по низкой цене и продаже по высокой, т.е. в использовании возможности для извлечения прибыли и обеспечения координации изначально нескоординированного поведения социальных акторов» [11,с. 26-27]. В условиях рыночной системы цели предпринимателей находятся в зависимости от предпочтений потребителей. Предпринимательство является движущей силой распределения ресурсов в соответствии с желаниями потребителей [1]. Предприниматели, производящие в рыночном обществе товары для потребителей, осуществляют экономический расчет в терминах денежных цен. Осуществляя предпринимательскую деятельность, индивид должен приспособлять свое поведение к требованиям потребителей. Прибыль предпринимателя будет тем выше, чем больше его товар соответствует спросу потребителей. Как отмечает Л. Мизес, «эта зависимость от господства потребителей не является неограниченной» [5]. Предприниматель имеет право выбирать между потенциальной выгодой и личными убеждениями.

Препятствием для развития предприятия может выступать как ситуация на рынке, так и государственное вмешательство. В попытке достижения своих целей предприниматели неизбежно иногда совершают ошибки, связанные с неверным экономическим расчетом. Например, могут быть совершены ошибочные инвестиции, которые приведут к убыткам. «Даже лучшие предприниматели время от времени терпят убытки, и иногда даже очень серьезные» [12]. «Для австрийцев «чистая» предпринимательская ошибка совершается тогда, когда на рынке остаются необнаруженные предпринимателями возможности получить прибыль. Именно существование такого типа ошибки лежит в основе «чистой предпринимательской прибыли», извлекаемой тем, кто ее обнаруживает и устраняет» [9,с. 10]. Вероятность предпринимательских ошибок возрастает при некоторых условиях, например, при экспансионистской денежной политике, ведущей к формированию финансового «пузыря», при наличии на рынке значительного количества государственных предприятий, при регулировании цен, при реализации протекционистских мер во внешней торговле. Таким образом, государственное регулирование в смешанной экономике (с наличием рынков) искажает ориентиры для фирм, в их выборе оптимального направления развития. «В этатистском государстве предприниматели целиком зависят от чиновничьего аппарата, принимающего решения по вопросам, от которых зависит существование каждой фирмы» [4,с. 188]. В худшей ситуации оказываются фирмы в условиях попыток построения социализма. «Если существуют помехи для свободного предпринимательства и предпринимаются попытки принудительно организовать общество сверху, то предприниматели будут не в состоянии действовать свободно и, следовательно, перестанут быть предпринимателями» [10,с. 194].

Концепция экономического расчета Л. Мизеса позволяет выявить теоретический предел роста фирмы в рыночной экономике. Фирма может трактоваться как «добровольный «остров планирования» или «организованный остров» внутри рынка, стихийно возникающий в результате того, что его учредители в процессе предпринимательства обнаруживают, что при данных обстоятельствах такая система больше всего подходит для достижения их целей» [10,с. 218]. В каждой фирме осуществляется организация и планирование экономической деятельности. Ресурсы, которыми обладает фирма, используются в соответствии с планом и приказами руководителей. Размер фирмы ограничивает возможности эффективной организации внутрифирменного взаимодействия. После достижения некоторого критического уровня, объем информации, необходимый менеджерам для управления фирмой, станет настолько велик, а сама эта информация - настолько сложной для понимания, что способности менеджеров к ее усвоению и использования окажутся недостаточны. В данном случае дальнейший рост фирмы будет в основном неэффективным и безрезультативным [10,с. 218].

Одной из важнейших задач институциональной экономики является изучение причин существования фирм. В институциональном исследовании природы фирмы (как добровольной экономической организации) и факторов, определяющих ее размеры и развитие, делается акцент на роль транзакционных издержек, связанных с функционированием рыночного механизма. Согласно Р. Коузу, внутри фирмы рыночные транзакции заменяются перемещением ресурсов по приказу руководства, и вместо механизма цен координацию осуществляет предприниматель. По мнению Р. Коуза, отличительной чертой фирмы является вытеснение механизма цен. Механизм цен как способ распределения ресурсов может быть заменен, только если альтернативный способ взаимодействия обладает какими-то преимуществами. «Фирмы возникают добровольно, потому что они представляют более эффективный метод организации производства» [3]. Основная причина выгоды от создания фирм состоит в том, что они позволяют отчасти избежать некоторых издержек использования ценового механизма (транзакционных издержек). С увеличением размеров фирмы данная выгода имеет тенденцию снижаться: издержки на организацию дополнительных транзакций внутри фирмы возрастают, а предприниматель оказывается неспособен использовать факторы производства с наивысшей выгодой. В данном подходе рост фирмы ограничен ее способностью экономить на транзакционных издержках. Рост организационных, равно как и снижение транзакционных издержек, ведет к снижению преимуществ фирмы перед организацией соответствующих транзакций рыночным способом. Ожидаемым следствием этого является снижение размеров фирмы. Увеличение размера фирмы будет эффективно «до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не

сравниваются с издержками на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на организацию ее через другую фирму» [3].

Г. Демсец уточняет концепцию Р. Коуза следующим образом: в неоклассическом понимании фирма рассматривается как производитель товаров и услуг на продажу на рынке, а в понимании Р. Коуза – как управленческая координация деятельности нескольких индивидов. Согласно Г. Демсецу, современная теория фирмы в большей мере основана на идеях Р. Коуза. Недостаток данной ситуации состоит в том, что заикленность на агентских взаимоотношениях приводит к пренебрежению некоторыми полезными плодами неоклассической теории и пренебрежению ролью самих цен [16].

Несколько иной подход предложен в работах О. Уильямсона: причиной существования фирм является существование специфических активов и соответствующая угроза потенциального отказа собственников данных активов от сотрудничества или проявления ими оппортунистического поведения. Устанавливая санкции за преждевременный разрыв контрактных отношений и другие способы повышения надежности контрактации, фирма позволяет эффективно использовать специфические активы [8, с. 117].

Согласно Г. Саймону, наблюдаемые распределения размеров фирм не соответствуют стремлению фирм приблизиться к оптимальному размеру, но могут быть объяснены действием простых, вероятностных механизмов, которые не стремятся к оптимальности. Рост и сокращение, слияние и раздел организаций часто мотивируются соображениями, не связанными со стремлением повышения эффективности, но могут быть объяснены в основном простыми стохастическими механизмами роста [17].

Специфические предписания формальных и неформальных институтов могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на возможности предпринимательской деятельности в регулируемой данными институтами сфере. Соответственно, различными являются и перспективы организации фирмы в определенной отрасли. Формальные институты способны привести к четырем основным типам исходов для регулируемой отрасли и фирм, действующих в данной сфере: 1) институты обеспечивают инфорсмент сделок между участниками рыночного взаимодействия, что ведет к нормальному развитию фирм в отрасли; 2) институты подавляют предпринимательскую активность, что ведет к усложнению условий функционирования фирм; 3) институты устанавливают разные правила игры для разных игроков на одном рынке, и отдельные фирмы могут извлечь в данном случае экстраординарные преимущества при убытках остальных; 4) институты создают привилегии для фирм в определенной отрасли, данные фирмы получают искусственное

преимущество, недостаток которого состоит в его недостаточной надежности.

Неэффективные институты порождают два типа негативных результатов для деятельности фирм: 1) специализация на неэффективной деятельности, 2) отказ от активной деятельности и бездействие. Э. Коломбатто отмечает, что неэффективные институты не только ведут к развитию непродуктивного предпринимательства, но и «к тому, что можно назвать предпринимательским, научным и технологическим оцепенением» [2, с. 270].

Исследование развития фирм с точки зрения эволюционной экономики впервые было проведено Й. Шумпетером. В его трактовке предприниматель является хозяйственным субъектом, функцией которого является осуществление новых комбинаций факторов производства [15]. Фирмы не только воплощают новые комбинации, но также и продолжают функционировать в рамках кругооборота после их воплощения.

Разработка эволюционных моделей развития фирм связана с исследованиями Р. Нельсона и С. Дж. Уинтера. В эволюционной теории Р. Нельсона и С. Дж. Уинтера предполагается, что фирмы стремятся получить прибыль и ищут способы её увеличения. Но, в отличие от неоклассического подхода, функционирование фирмы не сопровождается максимизацией прибыли в результате выбора оптимального способа функционирования из четко определенного и экзогенно заданного множества вариантов. В каждый момент времени фирмы имеют некоторые возможности и руководствуются правилами принятия решений. В теории Р. Нельсона и С. Уинтера правило принятия решений фирмы предстает в форме привычного образца поведения. Р. Нельсон и С. Уинтер используют понятие рутины как нормального и предсказуемого образца поведения фирмы [6, с. 31]. Важными характеристиками рутин являются их устойчивость и гибкость. Устойчивость рутин определяется стремлением членов организации к стабильности и к минимизации усилий по поиску и анализу новых образцов поведения. Гибкость рутин означает необходимость изменения деятельности в ответ на изменения в окружающей фирму обстановке [6; 7].

Обобщая результаты анализа основных подходов к исследованию фирмы в экономической теории, представляется возможным сделать вывод о важнейших факторах развития фирмы. Успешное развитие фирмы определяется: 1) нацеленностью на извлечение прибыли путем максимального удовлетворения потребностей потребителей; 2) соблюдением формальных правил и неформальных норм делового оборота; 3) наличием эффективных рутин в рамках организации, выработанных в ходе стабильной работы на протяжении долгого периода времени; 4) благоприятной конъюнктурой рынков, на которых функционирует фирма.

Литература

1. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2001.– 239 с.
2. Коломбатто Э. Рынки, мораль и экономическая политика: новый подход к защите экономики свободного рынка. – М.: Мысль, – 2016. – 500 с.
3. Коуз Р. Природа фирмы // Вехи экономической мысли. Вып. 2. Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, – 1995. – 534 с. – С. 11–32.
4. Мизес Л. Всемогущее правительство: Тотальное государство и тотальная война. – Челябинск: Социум, – 2006.– 466 с.
5. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. – Челябинск: Социум, – 2005. – 878 с.
6. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, – 2002. – 536 с.
7. Селлер О. И., Иванова Е. В. Поведение фирмы с позиции эволюционного подхода // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2008. – Вып. № 5 (105). – С. 22-26.
8. Уильямсон О. И. Теория фирмы как организационной структуры: от теории выбора к теории контрактов // Экономическая политика. – 2009. – № 6. – С. 111-134.
9. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. – Челябинск: Социум, – 2007. – 202 с.
10. Уэрта де Сото Х. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, – 2008.– 488 с.
11. Уэрта де Сото Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности. – Челябинск: Социум, – 2011. – 409 с.
12. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. – М.: Изограф, – 2001. – 256 с.
13. Ширяев И. М. Исследование экономической эволюции в работах представителей австрийской школы экономической теории // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – Т. 67. – № 8. – Ч. 2. – С. 75-77.
14. Ширяев И. М. Принципы и проблемы эволюционного подхода Фридриха Августа фон Хайека // Terra Economicus. – 2013. – Т. 11. – № 1. – Ч. 3. – С. 9-13.
15. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. – М.: Директмедиа Паблишинг, – 2008.– 401 с.
16. Demsetz H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution // American Economic Review. – 1997. – Vol. 87. – № 2. – P. 426-429.
17. Simon H. A. Organizations and Markets // The Journal of Economic Perspectives. – 1991. – Vol. 5. – № 2. – P. 25-44.

CRM –СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: в статье рассматривается влияние CRM–систем на повышение эффективности бизнеса. В качестве примера рассмотрена деятельность АО Муромский Стрелочный Завод, как потенциально возможного предприятия, заинтересовавшегося в увеличении прибыли, путем внедрения CRM – систем в рамках контроллинга.

Ключевые слова: CRM–системы, IT-технологии, контроллинг, динамика, эффективность бизнеса.

В управлении бизнесом оптимальное управление всеми ресурсами, такими как: финансовые, трудовые, материальные, позволит предприятию получить долгосрочное конкурентное преимущество.

Главными проблемами, с которыми могут или уже столкнулись предприятия реального сектора российской экономики, являются спад спроса на товары и услуги, отток клиентов, снижение прибыли.

Многие компании успешно справлялись с этой проблемой с помощью внедрения системы контроллинга на основе использования CRM-системы. Известно, что цель контроллинга напрямую зависит от цели деятельности предприятия, а именно оптимизации финансового результата через максимизацию прибыли и ценности капитала при гарантированной ликвидности. В этой связи CRM (CustomerRelationshipManagement)-система позволяет формировать в единую систему всю информацию о предприятии и обеспечивать высокую эффективность работы с покупателями[1, 2].

В процедурах контроллинга применение CRM-систем позволит предприятию добиться поставленных целей и задач, решить следующие проблемы:

- 1) нестабильность как внешних, так и внутренних условий функционирования предприятия;
- 2) поиск все более эффективных и совершенных систем управления, обеспечивающих жизнеспособность и устойчивость функционирования предприятия;
- 3) совершенствование и качественное изменение организации и методики информационного обеспечения;
- 4) низкий уровень взаимодействия и слаженности в работе различных служб управления предприятием.

5) низкая информативность данных, формируемых в рамках традиционных методов планирования, управленческого, бухгалтерского и финансового учета.

Все приведенные в данной статье данные рассчитаны автором самостоятельно на основе официальной отчетности [3]. В качестве объекта исследования выбрано АО "Муромский Стрелочный Завод». В результате анализа основных показателей деятельности организации за последние четыре года (2013 - 2016 гг.) получены данные об изменении таких финансовых результатов как выручка, себестоимость и валовая прибыль (рис. 1).

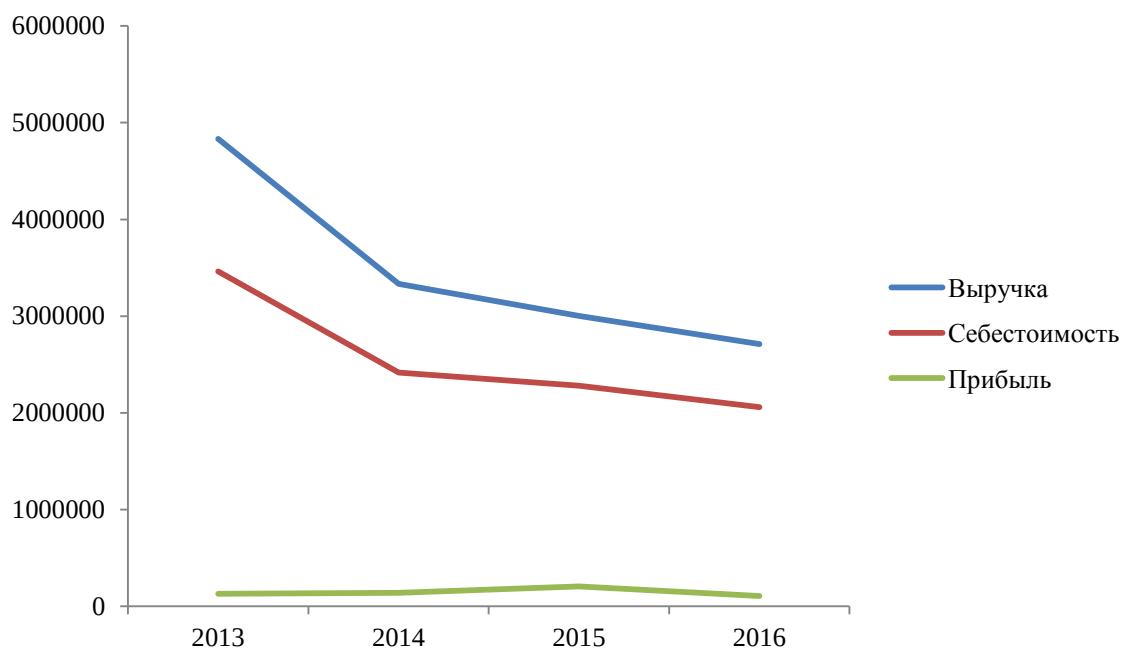


Рисунок 1 - Динамика основных показателей деятельности АО "Муромский Стрелочный Завод», тыс.руб.

На основании приведенных данных можно заключить, что наблюдается тенденция снижения всех показателей деятельности фирмы. Так, среднее снижение показателей за 4 года составило:

- выручки - 82,5%;
- себестоимости - 84,1%;
- валовой прибыли - 93,7%.

Причинами такого падения могут быть такие факторы как неэффективная система управления, низкий уровень взаимодействия и слаженности в работе различных служб предприятия, глобализации экономических процессов и др.

Вместе с тем можно выделить наиболее благоприятный период для акционерного общества в 2013 - 2015 гг. Несмотря на снижение выручки и себестоимости производства и реализации продукции, валовая прибыль предприятия растет. с точки зрения контроллинга данную ситуацию можно объяснить грамотным управлением затратами предприятия. Это позволило

обеспечить в эти годы опережающие темпы их снижения по сравнению с темпами снижения доходов.

Другой группой показателей общей эффективности деятельности предприятий и организаций являются показатели рентабельности. Применительно к данному исследованию в качестве наиболее информативных выбраны рентабельность продаж и основной деятельности, динамика которых приведена на рис.2.

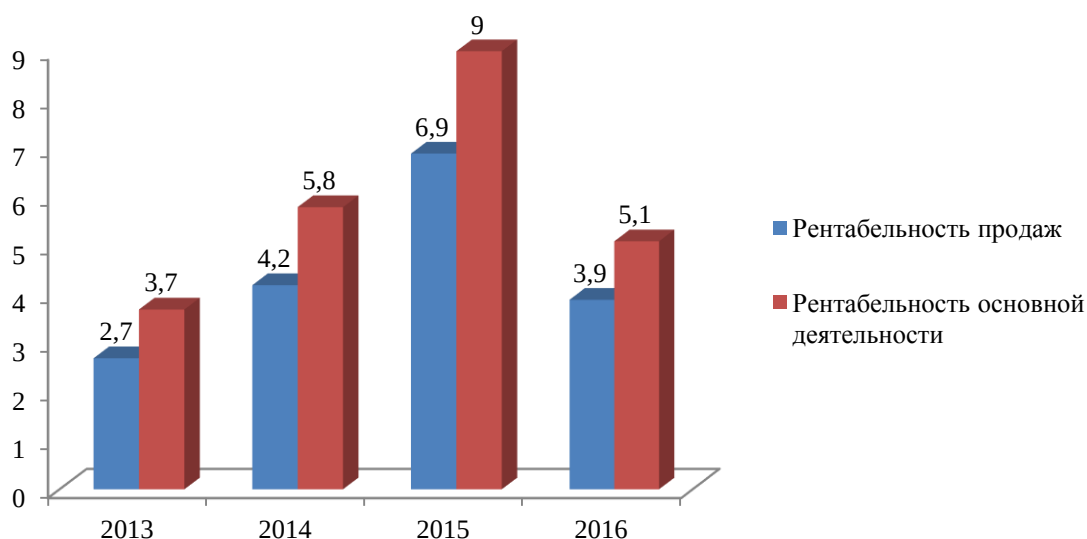


Рисунок 2 - Изменение рентабельности АО "Муромский Стрелочный Завод», %

Динамика рентабельности основной деятельности и продаж негативна. Если до 2015 г значение показателя ежегодно прирастало, и достигло максимального значения 9,0 и 6,9 % соответственно, то затем произошло резкое снижение показателя до 3,9 и 5,1 % в 2016 г, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия особенно за последний период 2015 - 2016 гг.

В данной работе предлагается использовать CRM-систему для координации и интеграции оперативных механизмов управления, что позволит исправить отрицательную динамику основных показателей деятельности и придать ей положительный вектор.

Поскольку CRM-система учитывает каждое обращение в компанию и подсказывает, когда необходимо отправить документы, позвонить или организовать встречу, менеджеру остается следовать подсказкам, а руководителю — выявлять слабые места и не допускать просроченных задач. На основе оптимизации контроля над рабочими процессами снижаются затраты [4]. В условиях снижения доходов предприятия это является принципиально важной задачей, решение которой позволит повысить общую устойчивость бизнеса.

Также, считаем необходимым проведение сравнительного анализа — «бенчмаркинг» — финансовой эффективности, которое позволяет

компании оценить свои сильные и слабые стороны по сравнению со своими конкурентами и на основе этого определить рыночные участки для своей продукции. Это поможет осуществить Бенчмаркинг (Benchmarking) — система учета информации о конкурентах, он обеспечивает компанию инструментарием для определения и поиска своих фактических и потенциальных конкурентов, а также возможных партнеров по производственной кооперации и слияниям [5].

Внедрение CRM-системы позволит улучшить ключевые показатели развития бизнеса, но насколько — предугадать довольно сложно. Как показывает практика [6], среднестатистические показатели улучшения эффективности деятельности компаний после внедрения CRM-систем следующие:

- увеличение объема продаж на 5-10%;
- снижение производственных и операционных затрат на 10%;
- уменьшение складских запасов на 10%;
- снижение операционных и управленческих затрат на 15-20%;
- экономия оборотных средств от 3 до 5%;
- уменьшение цикла реализации продукции на 25-30%;
- снижение коммерческих затрат на 30-35%;
- уменьшение дебиторской задолженности на 10-15%.

Использование в хозяйственной практике контроллинга на основе CRM-систем позволит не только улучшить количественные и качественные показатели деятельности предприятий и организаций, но повысить конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, расширить сбытовой диапазон, оперативно реагировать на требования современного рынка.

Литература

1. Снегирева Т.К. «Разработка и внедрение GRM-систем на предприятиях Владимирской области». Второй Российский экономический конгресс/Научные труды преподавателей, аспирантов, руководителей областной администрации и руководителей предприятий Владимирской области. - Суздаль – Владимир, Собор, 2013. - с. 287 – 300. - ISBN978-5-9984-0248.
2. Снегирева Т.К., Сизяков Е.И. "Стратегия компании: концепция интегрирования автоматизированной аналитики." Журнал "Вопросы управления" РАНХиГС №3(24) сентябрь 2013 г. , с.14 - 145.
3. Электронный эколог. Бухгалтерская отчетность АО "Муромский стрелочный завод" [Электронный ресурс]. - URL: <https://e-esolog.ru/buh/2016/3307001803> (дата обращения 28.02.18).
4. Битрикс24 [Электронный ресурс]. -URL: <https://www.bitrix24.ru/> (дата обращения 28.02.18).

5. Библиотека управления [Электронный ресурс]. - URL: http://www.cfin.ru/management/controlling/manag_acc_sys.shtml (дата обращения 28.02.2018).
6. Отраслевые и совместные программные продукты 1С [Электронный ресурс], - URL: <https://consulting.1c.ru/partners/1s-rarus-14363/> (дата обращения 9.03.2018).

Подлипский А. И. старший преподаватель кафедры «Агробизнеса»
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
г. Горки, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ УЧАСТНИКОВ ХОЛДИНГОВ, КАК ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ИХ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье анализируются преимущества белорусских и некоторых зарубежных холдинговых компаний, возникающих в частности при распределении финансов между участниками с целью минимизации налоговых обязательств. Проведен анализ белорусского законодательства в области преимуществ функционирования холдинговых структур и применения ими трансфертного ценообразования в т.ч. относительно агрохолдингов.

Ключевые слова: холдинг, трансфертная цена, преимущество, налоговые льготы.

Создание объединений холдингового типа можно смело назвать мейнстримом нарастающих интеграционных процессов, являющихся неотъемлемой частью современного мирового хозяйства. В настоящее время практически все крупнейшие компании США и Западной Европы имеют холдинговую структуру. В Англии и США такие объединения так и называются холдингами. В Германии они получили наименование связанных предприятий, к которым относятся, в том числе и концерны. Наряду с негосударственными холдинговыми компаниями, в мире существует множество государственных компаний с холдинговой структурой. Такое распространение холдинговых объединений, несомненно, должно быть обусловлено их эффективностью, наличием конкурентных преимуществ, по сравнению с другими формами интеграции.

Помимо общетеоретических преимуществ холдингов (масштаб производства, снижение конкуренции, инвестиционная привлекательность, единый бренд и т.д.), описанных в многочисленных источниках существуют и законодательно прописанные преференции, льготы, главным образом в области налогового права. Так, например, во Франции

существуют «группы налогоплательщиков», которые представляют собой совокупность организаций, которые полностью или в отношении определенных налогов исчисляют и уплачивают налоги на основании совместных расчетов и данных. Головная фирма холдинга может выступать в качестве единственного плательщика налога из группы, в том случае, если ей принадлежит не менее 95% капитала. Законодательство Дании позволяет списывать предоставленные дочерним компаниям займы и уплаченные проценты при соблюдении определенных условий и уменьшать налогооблагаемую прибыль, а в Австрии предоставление займов дочерним компаниям обусловлено получением лицензии. В Испании действует законодательство, предусматривающее применение особого налогового режима к холдинговым компаниям. Суть данного режима в том, что компания освобождается от налога на получаемые дивиденды и на доходы от реализации активов. В Японии консолидированное налогообложение представляет собой систему, при которой налог на корпорацию определяется исходя из единого размера доходов и расходов компаний, входящих в консолидированную группу. Данная система распространяет свое действие только на японские корпорации [1].

Что касается белорусских холдингов, то в соответствии с законодательством холдинг – это объединение субъектов хозяйствования, обладающих автономностью, при этом сам он не обладает статусом юридического лица. Таким образом, холдинг не является самостоятельным субъектом налогового права и соответственно прямых налоговых льгот и преимуществ не имеет. Однако, анализ законодательства в сфере функционирования отечественных холдингов (в первую очередь это Указ № 660 с изменениями и дополнениями) показывает, что у объединений такого типа существуют преимущества над не интегрированными формированиями по ряду позиций.

Так законодательством предусмотрена возможность формирования управляющей компании холдинга централизованного фонда за счет отчислений от прибыли участников, остающейся в их распоряжении (в соответствии с уставом, учредительным договором).

Данный фонд может быть использован на условиях, определенных решением уполномоченного органа управления управляющей компании холдинга, в соответствии с законодательством на следующие цели:

- финансирование капитальных вложений производственного назначения, осуществление участниками холдинга централизованных закупок машин и оборудования, отнесенных в качестве таковых законодательством, регулирующим нормативные сроки службы основных средств (далее – машины и оборудование), с последующей безвозмездной передачей их иным участникам холдинга и принятием последними полученных машин и оборудования к бухгалтерскому учету в качестве объектов основных средств с использованием их в производстве

продукции, выполнении работ, оказании услуг в течение не менее 36 месяцев с даты ввода в эксплуатацию;

- финансирование научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ;

- финансирование программ по энергосбережению и мероприятий по внедрению новых энергоэффективных технологий и оборудования;

- погашение кредитов банков, а также выданных за счет средств республиканского и местных бюджетов бюджетных ссуд, бюджетных займов, полученных и использованных участниками холдинга на цели, предусмотренные в абзацах втором–четвертом настоящей части;

- предоставление займов.

Указом также предусмотрена безвозмездная передача имущества (товаров), в том числе машин и оборудования, денежных средств, имущественных прав, включая исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, работ, услуг иным дочерним компаниям и управляющей компании, являющимся резидентами Республики Беларусь

Необходимо отметить, что не включаются в состав внереализационных доходов, учитываемых при налогообложении:

- Денежные средства, полученные управляющей компанией холдинга – резидентом Республики Беларусь (за исключением банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций) для централизованного фонда от дочерних компаний холдинга, а также полученные участниками холдинга – резидентами Республики Беларусь (за исключением банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций)

- Денежные средства, полученные управляющей компанией холдинга от дочерней компании в счет возврата суммы займа в том числе и проценты.

- Имущество (кроме ценных бумаг и имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности) безвозмездно полученное управляющей компанией холдинга – резидентом Республики Беларусь от дочерних компаний холдинга, дочерними компаниями холдинга – резидентами Республики Беларусь от управляющей компании холдинга и от иных дочерних компаний холдинга

Данные льготы предусматривают соблюдение определенных условий, прописанных в законодательстве:

- 1) Целевое использование денежных средств

- 2) Использование денежных средств не позднее 24 месяцев со дня получения льготы

- 3) Участники холдинга, передающие и принимающие имущество:

- не входят в состав участников иных холдингов, зарегистрированных в установленном порядке на территории Республики Беларусь;

- не зарегистрированы в качестве резидентов свободных экономических зон, специального туристско-рекреационного парка «Августовский канал», Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка;

- не являются профессиональными участниками рынка ценных бумаг, производителями алкогольной продукции и табачных изделий, банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями, страховыми организациями;

- не осуществляют риэлтерскую деятельность, лотерейную деятельность, деятельность по организации и проведению электронных интерактивных игр, деятельность в сфере игорного бизнеса;

- полученное имущество используется в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг. При этом имущество, принятое получающей стороной к бухгалтерскому учету в качестве объектов основных средств, должно использоваться в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг в течение не менее 36 месяцев (машины и оборудование – с даты ввода их в эксплуатацию, иное имущество – с даты его получения).

Еще одним преимуществом, прописанным в законе можно назвать то, что обороты по безвозмездной передаче на территории Республики Беларусь участнику холдинга имущества не признаются объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость, при условии его принятия к бухгалтерскому учету в качестве объектов основных средств и использования в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг [2].

Кроме закрепленных законодательством льгот, необходимо отметить преимущества такого инструмента интегрированных структур, как трансфертное ценообразование. Под трансфертной ценой понимается цена реализации товаров, услуг или финансовых средств внутри объединения. Трансфертные цены могут существенно отличаться от рыночных, т.к. они формируются исходя из стратегии максимизации прибыли компании. Налоговые органы во всем мире уделяют особое внимание трансфертному ценообразованию, т.к. наличие взаимосвязи между двумя юридическими лицами позволяет использовать внутренние цены в целях минимизации общей суммы налоговых обязательств, что позволяет увеличивать чистую прибыль всего холдинга. Особую роль данный аспект приобретает при наличии зон льготного налогообложения. Правила трансфертного ценообразования обычно устанавливаются для предоставления налоговым органам права корректировать в налоговых целях цены, применяемые в сделках между взаимосвязанными сторонами.

В Республике Беларусь налоговые органы наделены правом сопоставлять цены, применяемые в некоторых сделках, с рыночными и в случае обнаружения расхождений корректировать налоговую базу, если

это приведет к увеличению налога на прибыль. В перечень сделок, цены в которых могут быть проверены попадают:

- сделки по реализации недвижимого имущества, жилищных облигаций в случае, если их стоимость отклоняется от рыночной цены более чем на 20 %;
- сделки сумма цены которых соответственно по реализации или приобретению товаров (работ, услуг) с одним лицом превышает 100 000 белорусских рублей без учета косвенных налогов при этом совершенные по внешнеторговой деятельности с взаимозависимым лицом или резидентом оффшорных зон;
- совершенным с взаимозависимым лицом – налоговым резидентом Республики Беларусь (в том числе через совокупность сделок при участии (посредничестве) третьего лица (лиц), которое имеет право не исчислять и не уплачивать налог (освобождено от налога) на прибыль в налоговом периоде, в котором совершена сделка, ввиду того, что такое лицо относится к отдельным категориям плательщиков, и (или) применяет особые режимы налогообложения, и (или) осуществляет деятельность на определенных законодательством территориях [3].

На основании анализа законодательства в области трансфертных цен можно сделать вывод, что, применительно к сфере белорусского агробизнеса, актуальной на нынешнем этапе является последняя упомянутая группа сделок. Особенно, если речь идет о вертикальноинтегрированных агропромышленных холдингах, т.к. в их состав могут входить субъекты, имеющие различные системы налогообложения, в том числе и сельскохозяйственные организации, уплачивающие единый налог, исчисляемый из выручки. В данном случае имеются предпосылки для осуществления управляющей компанией такой политики, при которой прибыль субъектов, уплачивающих налоги из прибыли будет намеренно уменьшаться, по средствам применения инструмента трансфертных цен, в пользу тех, чья прибыль не облагается налогом.

Таким образом, одной из самых распространенных форм интегрированных структур в современном мировом хозяйстве является холдинг. Преимущества, а соответственно и популярность формирований данного типа обусловлены как объективными экономическими законами, отмеченными выше, так и спецификой законодательства соответствующей территории. Значительную выгоду интегрированные формирования, в частности и холдинги, могут извлекать благодаря грамотной политике формирования трансфертных цен. Однако данное преимущество является объектом пристального внимания налоговых служб во всем мире, данное обстоятельство, безусловно, накладывает определенные ограничения на использование упомянутого инструмента. Несмотря на исключительную распространенность и популярность холдинговых структур, наличие объективных преимуществ, данная модель организации бизнеса вызывает

неоднозначную оценку в научных источниках. Исследования показывают, что далеко не всегда созданные объединения превосходят другие субъекты рынка и тому есть множество причин. Поэтому создание холдингов должно сопровождаться соблюдением принципов интеграции, глубоким и квалифицированным анализом преимуществ и недостатков планируемых формирований.

Литература

1. Гавриленко А. А. Эффект холдинга. – Минск: Типография Макарова и К, 2012 – 320 с.
2. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 28 декабря 2009 № 660 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – № 3. – 1/11254.
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть), 19 декабря 2002 г. №166-3/ Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. –Режим доступа: <http://www.pravo.by> – Дата доступа: 10.02.2018.
4. Бычков, Н. Новое в развитии холдинговых компаний / Н. Бычков // Аграр. экономика. – 2015. – № 3. – С. 19–27.

Приорова А. В., студентка 4 курса,
Рассадин Б. И., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация: в статье рассматриваются этапы создания страховой компании, предлагается схема организации функционирования страховой организации, проводится анализ состояния рынка деятельности страхования в Российской Федерации.

Ключевые слова: страховая деятельность, страховая компания, страховые выплаты, страховые премии.

Под страховой деятельностью следует понимать деятельность по защите имущественных интересов граждан, предприятий, учреждений и организаций при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Начальные формы страхования нашли отражение в Законах Хаммурапи (1792–1750 гг. до н.э.). Так, по параграфу 48 этого закона «в случае наводнения или засухи заимодавец не может требовать ни

процентов с долга за этот год, ни хлеба с участка, подвергшегося стихийному бедствию» [4].

В эпоху Средневековья некоммерческий тип страхования существовал и на Руси. В своде законов «Русская правда» были зафиксированы правовые основы страховых отношений в Киевской Руси.

Страховое дело в России сформировалось лишь в начале XIX в. при участии известного экономиста барона А. Л. Штиглица. В 1827 г. вместе с другими учредителями он открыл Первое Российское страховое общество от огня. В 1844 г. было введено страхование от огня для государственных крестьян, значительно позднее Государственное пенсионное страхование в России зародилось, чем в большинстве развитых стран, – в начале XX в. – и не получило широкого распространения. Вместе с развитием земельного законодательства развивалось и имущественное страхование.

В 1904 г. действовало около 500 компаний, которые занимались страхованием рисков инвалидности, гибели в трудоспособном возрасте, страхованием старости, пенсионным страхованием [4]. Коллективное страхование рабочих от несчастных случаев за счет предпринимателей и страхование в больничных кассах были закреплены законодательством в 1912 г., что соответствовало общеевропейской практике.

В 2017 г. в России было зарегистрировано 226 страховых компаний.

На сегодняшний день существует рейтинг крупнейших страховых компаний. В десятку лучших компаний входят организации, представленные на диаграмме в виде рисунка 1 [2].

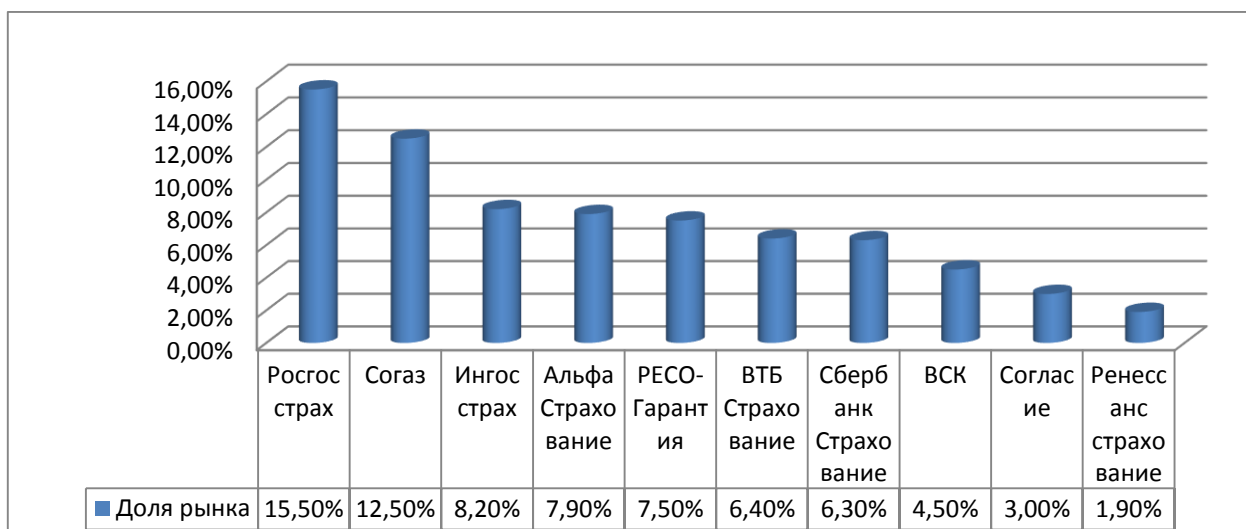


Рисунок 1 – Топ 10 страховых компаний по объему сборов

Сборы страховых премий в сегменте топ-10, на конец 2016 года достигли 71% рынка от общего их объема. Лидирующей компанией является «Росгострах», занимающая 15,5% рынка страховых услуг. Закрывает десятку лучших компания «Ренессанс страхование», доля рынка которого составляет менее 2,0%.

Для страхования важнейшим законодательным актом является Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Он регулирует отношения между лицами, осуществляющими деятельность в сфере страхового дела или с их участием отношения по осуществлению государственного надзора за деятельностью страхового дела, а также иные отношения, связанные с организацией страхового дела. Эти отношения регулируются также федеральными законами, Указами Президента РФ, Постановлениями Правительства РФ, принятыми в соответствии с Законом о страховании.

К основным нормам гражданского права, регламентирующего порядок заключения, действия и прекращения договоров страхования, права и обязанности сторон по договору страхования, порядок создания и ликвидации страховщиков, деятельности страховых посредников, относятся:

1) глава 48 ГК РФ; устанавливает основные положения, касающиеся проведения страховых операций;

2) Закон РФ от 27 ноября 1992г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»; формулирует основные понятия в области страховой деятельности (страхование и перестрахование, формы страхования).

В рамках гражданского права и страхового законодательства РФ существуют определенные правила для создания и регистрации страховой компании:

1) страховая компания в РФ может быть только юридическим лицом, и, обязана функционировать в организационно-правовых формах, разрешенных ГК РФ;

2) все юридически зарегистрированные страховые фирмы обязаны получить в органе страхового надзора лицензию на осуществление страховой деятельности на территории России;

3) законодательными актами РФ могут устанавливаться ограничения при создании страховых фирм иностранными юридическими лицами и гражданами;

4) предметом деятельности страховых компаний не может быть производственная, торгово-посредническая и банковская деятельность.

Общий порядок создания страховой компании представлен на рисунке 2.

Регистрацию страховых организаций в РФ осуществляет Департамент страхового надзора Министерства финансов РФ на основании:

- заявления страховой организации с приложением копии документа о государственной регистрации организационно-страховой формы компании;

- заверенной копии устава или другого учредительного документа;

- справки банка или иного кредитного учреждения о размере оплаченного уставного фонда, наличии страховых резервов (фондов).

Регистрация страховой компании включает:

- присвоение регистрационного номера;
- занесение страховой организации в официально опубликованный реестр;

- выдачу свидетельства о регистрации. Отказ в регистрации страховой организации может последовать по мотивам несоответствия ее целей законодательным актам РФ, неполноты представленных сведений. Отказ в регистрации может быть обжалован в судебном порядке.

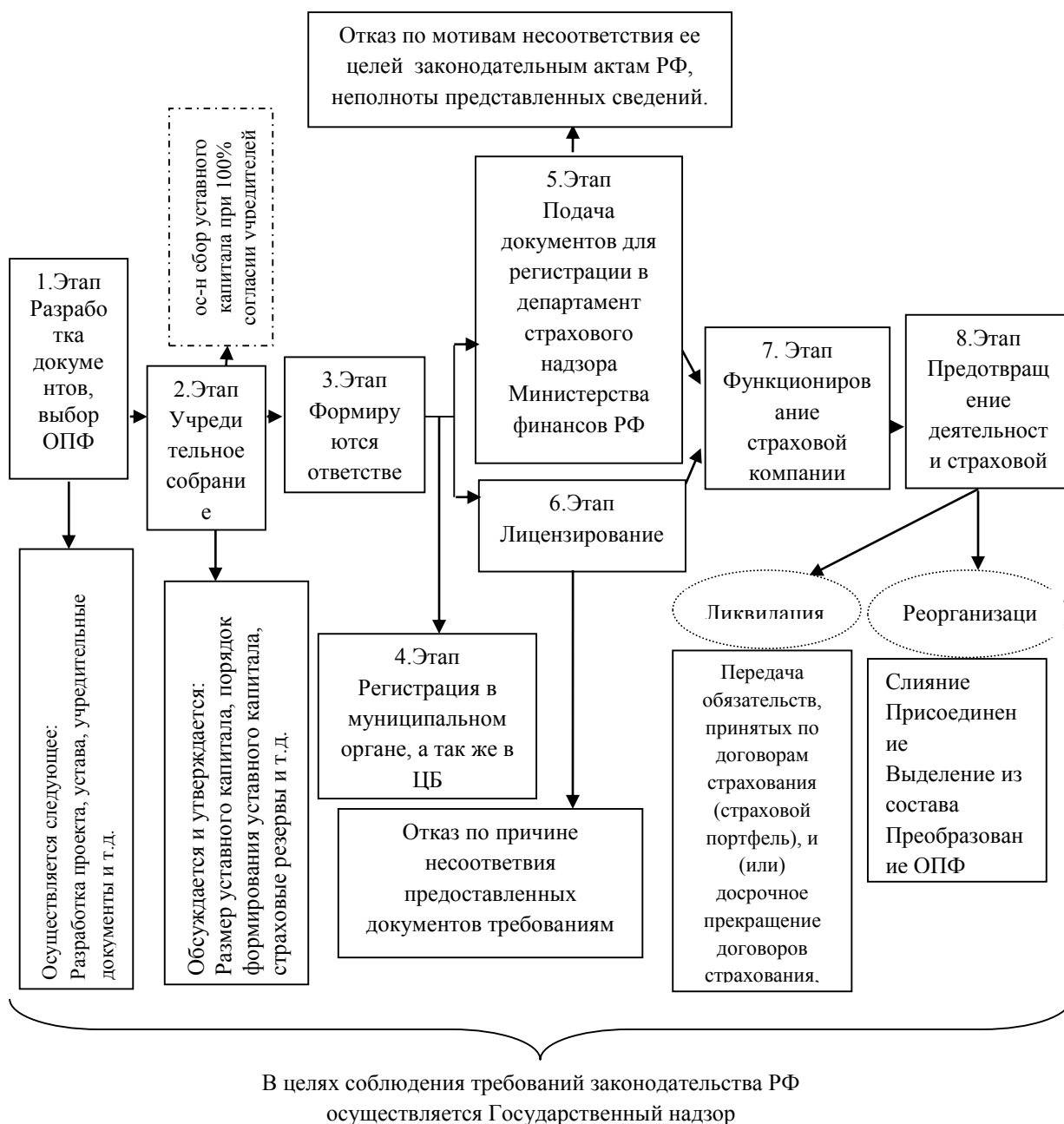


Рисунок 2 - Этапы создания страховой компании

Регистрация страховых организаций осуществляется одновременно с лицензированием. Лицензии выдаются на основании заявления страховой организации, при этом должны быть приложены следующие документ:

- свидетельство о регистрации;
- заявление о предоставлении лицензии;
- учредительные документы соискателя лицензии;
- документ о государственной регистрации заявителя в качестве юридического лица;
- протокол собрания учредителей об утверждении учредительных документов и утверждении в должности единоличного исполнительного органа, руководителя или руководителей коллегиального исполнительного органа соискателя лицензии;
- сведения о составе акционеров (участников);
- документы, подтверждающие оплату уставного капитала в полном размере;
- документы о государственной регистрации юридических лиц;
- сведения о единоличном исполнительном органе, руководителе или руководителях коллегиального исполнительного органа, главном бухгалтере, руководителе ревизионной комиссии (ревизоре) субъекта страхового дела;
- сведения о страховом актуарии;
- правила страхования по видам, предусмотренным Законом РФ от 27 ноября 1992г. №4015-1;
- расчеты страховых тарифов с приложением, используемой методики актуарных расчетов, и указанием источника исходных данных, а также структуры тарифных ставок;
- положение о формировании страховых резервов;
- экономическое обоснование осуществления видов страхования.

После создания каждая страховая компания проходит аккредитацию в органах страхового надзора. Без выданной ими лицензии деятельность страховщика будет считаться незаконной.

В соответствии со ст. 25 «Закона о страховании» гарантиями обеспечения финансовой устойчивости страховщика являются:

- экономически обоснованные страховые тарифы;
- страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по договорам страхования, сострахования, перестрахования, взаимного страхования;
- собственные средства;
- перестрахование.

Страховые резервы и собственные средства страховщика должны быть обеспечены активами, соответствующими требованиям диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности. Собственные средства страховщиков (за исключением обществ взаимного страхования,

осуществляющих страхование исключительно своих членов) включают в себя уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль.

Страховщики должны обладать полностью оплаченным уставным капиталом, размер которого должен быть не ниже установленного Законом РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 минимального размера уставного капитала.

Минимальный размер уставного капитала страховщика определяется п. 3ст. 25 Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Порог уставного капитала страховщика определяется на основе базового размера его уставного капитала, равного 120 миллионам рублей, и определенных коэффициентов.

Изменение минимального размера уставного капитала страховщика допускается в соответствии с Федеральным законом не чаще одного раза в два года при обязательном установлении переходного периода.

Внесение в уставный капитал заемных средств и находящегося в залоге имущества не допускается.

Для обеспечения исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию страховщики, на основании актуарных расчетов, определяют выраженную в денежной форме величину страховых резервов (формируют страховые резервы) и обеспечивают их активами (средствами страховых резервов).

Средства страховых резервов не подлежат изъятию в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации. Страховщики не вправе инвестировать средства страховых резервов в векселя юридических лиц, физических лиц и выдавать займы за счет средств страховых резервов, за исключением случаев, установленных нормативными актами органа страхового надзора.

В практической деятельности страховые компании по принадлежности разделяются на частные, акционерные (корпоративные), взаимные и государственные.

Частная страховая компания – организационно-правовая форма организации страхового фонда, основанная каким-либо физическим или юридическим лицом. Деятельность частных страховых компаний жестко регулируется со стороны органов страхового надзора.

Орган страхового надзора в зависимости от специализации страховщиков, особенностей и условий, видов страхования, внедрения новых инвестиционных проектов устанавливает перечень, разрешенных для инвестирования активов, порядок инвестирования средств страховых резервов, предусматривающих требования к эмитентам ценных бумаг или выпускам ценных бумаг в зависимости от присвоения рейтинга, включения в котировальные списки организаторами торговли на рынке ценных бумаг, к структуре активов, в которые допускается размещение средств страховых резервов (в том числе требования, предусматривающие

максимальный разрешенный процент стоимости каждого вида активов или группы активов от размера страховых резервов или отдельных видов страховых резервов) [1].

Инвестирование средств страховых резервов осуществляется страховщиками самостоятельно или путем передачи части средств в доверительное управление управляющей компании.

Высшим органом управления акционерной страховой компании является общее собрание акционеров – оно созывается один раз в год. Текущими делами руководит правление и совет директоров. Совет директоров осуществляет стратегическое прогнозирование и планирование. Проверку оперативно-финансовой деятельности акционерного общества осуществляет избранная ревизионная комиссия. Результаты работы ревизионной комиссии докладываются общему собранию акционеров.

Высшим органом управления страхового общества взаимного страхования (ОВС) является общее собрание его членов. Общее собрание избирает правление для оперативного руководства страховым делом и ревизионную комиссию, которая проверяет работу правления и докладывает результаты общему собранию пайщиков ОВС. Текущее управление делами ОВС осуществляет наблюдательный комитет и правление.

Аппарат правления ОВС принимает имущество клиента на страхование, осуществляет его оценку, определяет размер страховых платежей по утвержденным тарифам, занимается инкассацией взносов и выдачей страховых полисов. В его компетенцию входит также оценка убытков и выплата страхового возмещения.

Государственная страховая компания – это организационно-правовая форма, основанная государством. Организация государственной страховой компании осуществляется путем учреждения со стороны государства (Министерством финансов, федеральным казначейством и др.) или путем национализации акционерного страхового общества.

Высокая ответственность страховщика за последствия его деятельности требует особой организации надзора государства. Государственный надзор за страховой деятельностью осуществляется в целях соблюдения требований законодательства РФ о страховании, эффективного развития страховых услуг, защиты прав и интересов страхователей, страховщиков, иных заинтересованных лиц и государства. В соответствии с постановлением Правительства РФ «Об утверждении Положения о Федеральной службе страхового надзора» страховой надзор осуществляет Федеральная служба страхового надзора (Росстрахнадзор).

На протяжении всего жизненного периода компания осуществляет организацию функционирования страховой компании, представленную на рисунке 3.

По состоянию на 2018 год законодательство предусматривает следующие основные виды страхования:

- личное;
- имущественное;



Рисунок 3- Цикл функционирования страховой деятельности

Личное страхование - отношения по защите личных интересов физических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий). К личному страхованию относят все виды страхования, связанные с вероятностными событиями в жизни отдельного человека. Согласно классификации страхования, принятой в Российской Федерации, к отрасли личного страхования относят виды страхования, в которых объектом страхования являются имущественные

интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного.

В настоящее время в России наиболее часто применяются следующие виды личного страхования:

- страхование жизни;
- страхование от несчастных случаев и болезней;
- медицинское страхование;
- пенсионное страхование;
- накопительное страхование
- и другие.

Имущественное страхование – это система отношений между страхователем и страховщиком по защите имущественных интересов, связанных с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Экономическое назначение этого страхования заключается в возмещении ущерба, возникшего вследствие страхового случая.

Согласно ГК РФ могут быть застрахованы имущественные интересы:

1. Риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества.
2. Риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц.
3. Риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам.

ГК РФ определяет, что страхование может быть как **добровольным** так и **обязательным**, в том числе обязательным государственным, неконкретизируя при этом риски, от которых может быть застраховано физическое или юридическое лицо.

Страховая компания обязана осуществлять страховую деятельность на основании законодательства. При нарушении или несоответствия правилам, организация должна устранить неполадки, в противном случае она прекращает свою деятельность.

Прекращение деятельности страховых компаний может осуществляться либо в форме реорганизации, либо в форме ликвидации. При реорганизации вносят необходимые изменения в учредительные документы и реестр государственной регистрации, при ликвидации – соответствующую запись в реестр страховой компании. Реорганизация страховой компании осуществляется путем слияния, разделения, присоединения, выделения, преобразования в иную организационно-правовую форму.

Ежегодно с 2014 по 2016 года наблюдается тенденция роста всех показателей по сбору страховых премий, за исключением каско, где идет спад страхования. Согласно статистическим данным, наибольший удельный вес составляют сборы премий по ОСАГО, равные 243

млрд.рублей. Согласно прогнозу на 2017 год, сборы по страхованию жизни будут преобладать в структуре страховых премий. Максимальные сборы премий по видам страхования в разрезе линий бизнеса в млрд.руб., представлены на рисунке 4.

Объем страховых выплат страховщиков по всем видам страхования в 2016г. по сравнению с 2015г. увеличился на 0,03% и составил 514,1 млрд.рублей, из них по договорам с нерезидентами – 7,1 млрд.рублей (увеличился в 1,9 раза по сравнению с 2015г.).[3].

Коэффициент выплат (отношение страховых выплат к страховым премиям (взносам)) в 2016г. в целом по всем видам страхования сложился на уровне 43,2%, в том числе по добровольному страхованию – 35,0%, по обязательному – 72,6%.[3].

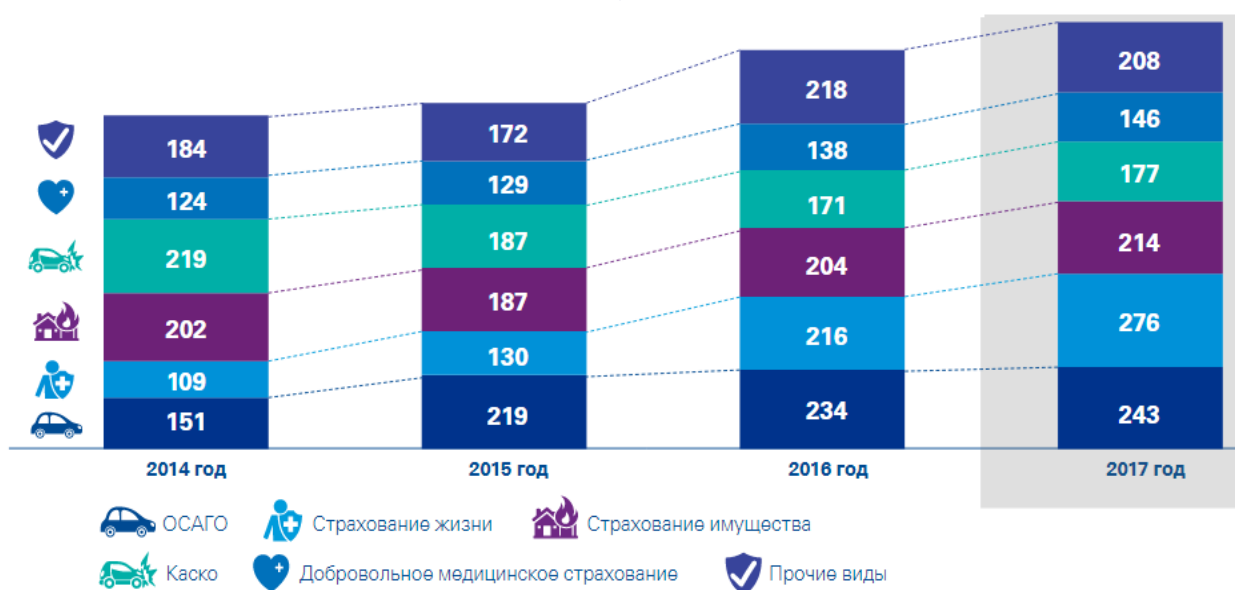


Рисунок 4 - Сборы премий по видам страхования в млрд. руб.

Операции перестрахования в 2016г. 183 страховщика осуществляли (в 2015 году - 239), из них 6 - занимались только перестрахованием.

Страховые выплаты по рискам, принятым в перестрахование в страховых организациях, составили 16,8 млрд.рублей, что ниже, чем в 2015г. на 27,2%[3].

Из общего количества учтенных страховых организаций 56 осуществляли деятельность в сфере обязательного медицинского страхования, по сравнению с 2015г. их количество сократилось на 3 единицы.

Объем средств, поступивших на финансовое обеспечение обязательного медицинского страхования, в 2016г. составил 1495,1 млрд. рублей, что больше чем в 2015 г. на 2,2%. Средства, использованные страховыми медицинскими организациями на оплату медицинской помощи застрахованным лицам, в 2016г. составили 1486,0 млрд.рублей, по

сравнению с 2015г. увеличились на 2,1%. В доход страховых медицинских организаций направлено – 3,0 млрд.рублей (68,1% к уровню 2015г.).

Страховые резервы страховщиков в конце 2016г. достигли 1730,1 млрд. рублей, по сравнению с началом года они увеличились на 761,8 млрд. рублей (78,7%), из них по страхованию жизни - соответственно 354,5 млрд. рублей и на 121,6 млрд. рублей (52,2%). Соотношение страховых резервов на конец года и объема страховых премий (взносов) по страхованию жизни составило 164,2%, по страхованию иному, чем страхование жизни – 141,1% [3].

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций, осуществляющих страховую деятельность, в 2016г. составил 115,2 млрд. рублей (в 2015г. – 129,5 млрд. рублей). Число прибыльных страховых организаций в 2016 году составило 78,9% от общего количества страховых организаций (в 2015 г.- 83,7%).

Чистая прибыль за 2016г. сложилась на уровне 118,1 млрд. рублей против 110,9 млрд. рублей в 2015г.

Проанализировав статистические данные, можно сделать вывод о том, что коэффициент выплат - отношение страховых выплат к страховым премиям в 2016г. в целом по всем видам страхования составил 43,2%. Данный коэффициент позволяет утверждать, что страховые организации являются высоко рентабельными.

Литература

- 1.Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 31.12.2017) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018) [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/. (дата обращения: 17.03.2018г.)
2. Центральный Банк РФ, анализ КПИМГ [Электронный ресурс]. - URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/ru-ru-insurance-survey-2016.pdf>. (дата обращения: 12.03.2018 г.)
3. Обзор деятельности страховщиков в 2016 году (по результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-СК «Сведения о деятельности страховщика») [Электронный ресурс]. - URL: https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/obzor-str2016.doc. (дата обращения: 15.03.2018 г.)
4. Смирнова М.Б. / Страховое право / Учебное пособие / Юстицинформ, 2007 г. - 320с. - ISBN: 5-7205-0782-5

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: в статье проведен анализ современного состояния организации финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности, выявлены проблемы в отрасли.

Ключевые слова: финансовые потоки, пищевая промышленность, производственные запасы.

В российских условиях (высокая инфляция, неплатежи, ограниченные возможности внешнего финансирования и т.п.) эффективное управление денежными средствами представляет собой одну из актуальных задач финансового менеджмента любой организации [2].

Основными причинами неэффективного управления финансовыми потоками на российских предприятиях являются:

- отсутствие полной и своевременной информации о предстоящих денежных выплатах и поступлениях;
- несогласованность денежных потоков по суммам и времени выплат или поступлений;
- отсутствие или формальность разработки кассовых бюджетов;
- переоценка реальных потребностей в финансировании своей деятельности различными службами предприятия;
- решения о привлечении финансирования из внешних источников, которые принимаются без должной оценки их необходимой величины и сроков погашения, и другие.

Производственные предприятия пищевой промышленности относятся к обрабатывающим производствам. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в таблице 4 представлена динамика и структура обрабатывающих производств по Российской Федерации [4].

Из таблицы 4 видно, что общий объем отгруженных товаров собственного производства обрабатывающих производств по России имеет стабильную динамику роста, и в 2016 г. он составил 36166005 млн. руб.

В структуре объема отгруженных товаров собственного производства обрабатывающих производств по России (рисунок 1) первое место принадлежит производству кокса и нефтепродуктов – 6841877 млн. руб. в 2016 г. (доля 19%).

В общей структуре обрабатывающих производств производство пищевых продуктов находится на втором месте и составляет в 2016 г. 6480702 млн. руб. (доля 18%).

Таблица 4. Объем отгруженных товаров собственного производства обрабатывающих производств по Российской Федерации, млн. руб.

Наименование	2005	2010	2012	2014	2015	2016
Обрабатывающие производства, всего	8871976	18880737	25110611	29661252	35090428	36166005
в том числе:						
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1485653	3262199	4000508	4840024	6075611	6480702
текстильное и швейное производство	101423	205457	212382	264007	353610	351977
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	19710	43722	49490	50179	64990	69546
обработка древесины и производство изделий из дерева	145323	264278	354562	395528	506969	524030
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	314969	636246	742935	824077	1094925	1148728
производство кокса и нефтепродуктов	1438125	3522173	5219117	6848027	7061093	6841877
химическое производство	672332	1427273	1941784	2102321	2766834	2770635
производство резиновых и пластмассовых изделий	198961	515187	635777	691852	914945	898935
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	425940	827329	1158987	1253870	1394318	1294727
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1902898	3423982	4010152	4564876	5730042	5630579
производство машин и оборудования	476979	1013071	1305850	1373299	1708973	1626199

Продолжение таблицы 4.

Наименование	2005	2010	2012	2014	2015	2016
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	452288	1131549	1481611	1715780	2206082	2368927
производство транспортных средств и оборудования	833100	1669930	2800498	3179898	3111034	3460671
прочие виды обрабатывающих производств	404273	938340	1196960	1557515	2101002	2698474



Рисунок 1 – Структура объема отгруженных товаров собственного производства обрабатывающих производств по России, %

Пищевая промышленность – одна из стратегических отраслей экономики страны, которая обеспечивает устойчивое снабжение населения необходимыми по качеству и количеству продуктами питания. Также пищевая промышленность – один из лидеров по выпуску промышленной продукции в России.

Пищевая промышленность включает в себя ряд подотраслей, структура которых показана на рисунке 2.

Так, хлебопекарная отрасль составляет 22% рынка пищевой промышленности России, молочная отрасль – 15%, кондитерская отрасль – 12%, пивоваренная и безалкогольных напитков – 12%, мясная отрасль – 12%.

Основные показатели работы организаций производств пищевых продуктов, включая напитки и табак, показаны в таблице 5 [3].



Рисунок 2 – Структура пищевой промышленности России, %

В 2015 г. в России действовало почти 44 тыс. предприятий пищевой промышленности различных форм собственности с общей численностью занятых чуть менее 1,2 млн. человек. Стоит отметить снижение данных показателей в 2015 г. относительно 2014 г.

Таблица 5. Основные показатели работы организаций производств пищевых продуктов, включая напитки и табак

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число действующих организаций и их территориально-обособленных подразделений (на конец года)	40869	41274	43016	43263	44083	43971
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд. руб.	3262	3602	4001	4272	4840	5861
Индекс производства, в процентах к предыдущему году	103,2	103,9	104,1	100,6	102,5	102,0
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	1317	1292	1254	1216	1190	1185
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб.	162649	114126	189170	184830	109215	228549
Затраты на 1 рубль продукции (работ, услуг), коп.	92,2	94,8	90,5	89,8	90,3	89,2
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций, %	10,8	7,8	9,4	8,6	9,1	9,9

За 2010-2015 гг. отмечается рост производства пищевых продуктов: объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в 2015 г. составил 5861 млрд. руб. Однако можно сказать, что рост объема отгруженной продукции обусловлен в первую очередь ростом цен на сырье и продовольствие.

Прибыль предприятий пищевой промышленности в 2015 г. выросла по сравнению с 2014 г. и составила 228549 млн. руб. При этом себестоимость продукции снизилась с 90,3 коп. на 1 рубль продукции до 89,2 коп. Данные тенденции характеризуются как положительные.

Рентабельность продукции в 2013-2015 гг. имеет динамику роста: в 2015 г. она составила 9,9%. Однако можно сказать, что рентабельность продукции 2015 г. ниже рентабельности 2010 г. (10,8%).

К основным методам повышения рентабельности компаний отрасли можно отнести оптимизацию бизнес-процессов, снижение себестоимости продукции, обновление оборудования; однако особое место занимает управление оборотным капиталом. Среди факторов, влияющих на величину оборотного капитала, определяющая роль отводится производственным запасам, которые на 15–25 % выше, чем по промышленности в целом. Динамика производственных запасов компаний представлена на рисунке 3 [3].

Как видно из рисунка 3, размер производственных запасов компаний увеличивается, на конец 2015 г. величина запасов составила чуть более 673 млрд. руб.

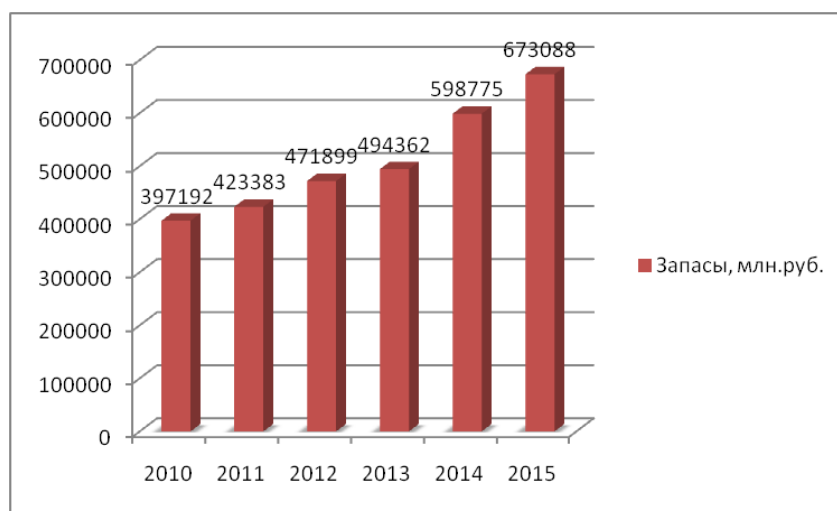


Рисунок 3 – Динамика производственных запасов компаний пищевой промышленности, млн. руб.

С одной стороны, увеличение запасов на складе позволяет снижать возможность образования дефицита при неожиданно высоком спросе на продукцию. Зачастую накопление запасов является вынужденной мерой для снижения риска непоставок сырья и материалов, которые необходимы для производства продукции. Увеличение запасов также может быть

оправдано в период высокой инфляции, в преддверии сезонных пиков покупательской активности потребителей или в ожидании изменения валютных курсов. С другой стороны, наличие избыточного количества запасов может повлечь за собой негативные последствия для компаний, поскольку денежные средства в этом случае будут «заморожены» в запасах. Кроме того, складирование чрезмерного количества запасов повышает расходы компании на их хранение, что впоследствии влияет на размер чистой прибыли.

Принимаемые решения о политике управления запасами для каждого конкретного предприятия индивидуальны, однако можно выделить ряд общих рекомендаций для компаний пищевой промышленности. Во-первых, важно создать такую систему контроля и анализа состояния запасов, которая позволила бы максимально сократить сроки между производством и потреблением продукции ввиду ограниченного срока хранения. Во-вторых, компаниям пищевой отрасли необходимо осуществить переоценку структуры запасов. Важно выявить ресурсы, объем которых избыточен, и ресурсы, приобретение которых нужно ускорить. Это предоставит возможность избежать излишних вложений капитала в материалы, потребность в которых сокращается. Определение сроков поставок закупок и их объемов с учетом сезонности производства продукции и потребительского спроса также позволит улучшить систему управления запасами. В-третьих, необходимо производить выборочное регулирование запасов, имеющих высокую потребительскую привлекательность. Для этого можно применить ABC-анализ, который получил широкое распространение в зарубежной практике. В-четвертых, следует наладить систему складирования и хранения запасов в соответствии с поддержанием их оптимального уровня, который определяется исходя из уровня спроса на товар потребителями [1].

Особое место в деятельности компаний пищевой отрасли имеет задолженность перед поставщиками и подрядчиками за товары и услуги. В таблице 6 показана суммарная задолженность по обязательствам организаций производств пищевых продуктов, включая напитки, и табака [3].

Как видно из таблицы 6, динамика просроченной кредиторской задолженности является восходящей: по сравнению с 2010 г. задолженность в 2015 г. выросла на 692,6 млрд. руб. и составила 1293,5 млрд. руб. Это может быть признаком отсутствия у компаний возможностей генерировать денежные средства, необходимые для покрытия обязательств. Таким образом, динамика элементов финансового цикла свидетельствует о неэффективном управлении оборотным капиталом на предприятиях пищевой промышленности.

Задолженность по кредитам банков и полученным займам также имеет динамику роста: по сравнению с 2010 г. задолженность в 2015 г. выросла на 470,5 млрд. руб. и составила 1330,4 млрд. руб.

Таблица 6. Суммарная задолженность по обязательствам организаций производств пищевых продуктов, включая напитки, и табака, млн. руб.

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кредиторская задолженность	600933	699453	795808	906211	1039740	1293545
Задолженность по кредитам банков и полученным займам	859877	999213	1049400	1089634	1258813	1330411
Просроченная кредиторская задолженность	27948	23543	31633	20555	20130	13871
Просроченная задолженность по кредитам банков и полученным займам	9859	10232	11380	8410	7353	8582

Доходность компаний пищевой промышленности падает, если компания медленнее оплачивает по своим счетам кредиторам. Отсрочка отплаты поставщикам и иным контрагентам приводит к образованию просроченной кредиторской задолженности и выплате штрафов, что в целом влияет на финансовое состояние компании. Иными словами, в случае просрочки платежей и удлинения срока выплаты долгов к компаниям применяется повышенный процент платежей. Если первое нарушение срока оплаты не влияет на отгрузку товара, то после второго отгрузка может быть прекращена. Пропуск и перенос срока платежа влияют как на бонусы, предоставляемые поставщиком, так и на деловую репутацию компании в целом.

Для того чтобы эффективно управлять кредиторской задолженностью, компаниям пищевой промышленности следует придерживаться ряда рекомендаций, в соответствии с которыми необходимо:

- 1) определить оптимальную структуру долгов для предприятия;
- 2) составить бюджет кредиторской задолженности, оценить вероятные риски и степень доверия в отношении с кредиторами;
- 3) построить систему оплаты товарного кредита таким образом, чтобы сроки оплаты дебиторской и кредиторской задолженности были сопоставимы.

Таким образом, объем отгруженных товаров собственного производства в 2015 г. составил 5861 млрд. руб., рост объема отгруженной продукции обусловлен в первую очередь ростом цен на сырье и продовольствие. За 2010-2015 гг. отмечается рост производственных запасов компаний пищевой промышленности. Наличие избыточного

количества запасов может характеризоваться как негативная тенденция. Также за 2010-2015 гг. выявлен рост кредиторской задолженности и задолженности по кредитам банков и полученным займам. Следовательно, можно считать управление финансовыми потоками на предприятиях пищевой промышленности в России неэффективным.

Литература

1. Бойко К.А., Рогова Е.М. Финансовый цикл и рентабельность активов российских компаний пищевой промышленности: эмпирический анализ взаимосвязи // Вестник СПбГУ. 2016. № 1. С. 31-65.
2. Лукасевич И.Я. Управление денежными потоками: учебник / И.Я. Лукасевич, П.Е. Жуков. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 184 с. – С.3.
3. Промышленное производство в России. 2016: Статистический сборник / Росстат. – М., 2016. – 347 с. – С.169.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru>

Рудой А. А. , старший преподаватель
«Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,
г. Горки, Республика Беларусь

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЛАРУСИ, ЗАНЯТЫХ ПРОИЗВОДСТВОМ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: в нынешних условиях неизбежно усиливается конкуренция в каждой сфере агропромышленного комплекса. Необходимость объективного сравнительного анализа, требует использование различных способов оценки деятельности организаций.

Ключевые слова: рейтинг, показатели, плодово-ягодная продукция

Заметные денежные вливания в сельское хозяйство, развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве, переизбыток ряда сельскохозяйственных продуктов на рынках Европы, способствовали повышению конкуренции на внутреннем рынке Беларуси [1]. При этом любое совершенствование отрасли предполагает объективную оценку эффективности действующих организаций. В настоящий момент изменение эффективности той или иной организации рассматривается в узком смысле. В основном упор делается на рост рентабельности организаций. Если же необходимо рассматривать некую абсолютную величину, то изучают прирост валовой продукции или прибыли. На наш взгляд, этот подход к оценке эффективности не является полным и с точки зрения комплексного государственной политики должен быть более

углубленным.

Необходимо также обратить внимание на то, что комплексное изучение эффективности работы организаций может оказаться неполным и недостаточным, если не будет предусмотрена объективная оценка занимаемого места каждой из них в общей совокупности однородных организаций. Определение позиции каждой организации в сопоставимой среде конкурентов становится важнейшей характеристикой всей ее производственно-экономической работы. Эта позиция может быть определена с помощью метода комплексной рейтинговой оценки, где за основу принимается совокупность показателей, характеризующих различные стороны работы по производству и сбыту продукции. Совершенно очевидно, что основным условием объективной сопоставимости рыночных конкурентов является, прежде всего, однородность среды. Это означает, что рейтинговый уровень объективен лишь в однородной совокупности организаций.

Наиболее простой, доступный и, по нашему мнению, объективный прием общей (комплексной) рейтинговой оценки работы сельскохозяйственных организаций состоит в том, что каждая отдельно взятая организация по комплексу существенных показателей получает конкретное место [2].

Для объективной рейтинговой оценки работы каждой сельскохозяйственной организации, занимающейся крупным товарным производством и сбытом плодово-ягодной продукции, нами предложен комплекс наиболее важных показателей:

1. Валовой сбор товарных плодов и ягод, т;
2. Урожайность плодоносящих плодово-ягодных насаждений, ц/га;
3. Трудоемкость 1 т плодово-ягодной продукции, чел.-ч;
4. Себестоимость 1 т продукции, руб.;
5. Средняя цена реализации 1 т продукции, руб.;
6. Прибыль в расчете на 1 га плодоносящих насаждений, руб.;
7. Уровень рентабельности продукции, %.

Совершенно очевидно, что комплекс основных показателей, по которым проведена рейтинговая оценка работы сельскохозяйственных организаций, должен быть гибким и может быть изменен или дополнен другими показателями, играющими существенную роль в формировании и развитии рынка плодово-ягодной продукции.

По-видимому, многие сельскохозяйственные организации, обладающие ограниченным, слаборазвитым плодородческим потенциалом, с низким, примитивным уровнем развития плодово-ягодной отрасли, не могут быть конкурентами на товарном рынке плодово-ягодной продукции. Поэтому рейтинговой оценкой было охвачено лишь 8 сельскохозяйственных организаций, получивших в 2016 году более 2000 т товарной плодово-ягодной продукции. Результаты этой оценки приведены в таблице 1.

Таблица 1. Ранговые номера (позиции) сельскохозяйственных организаций, занятых крупнотоварным производством плодово-ягодной продукции

Район	Сельскохозяйственные организации	Ранговые номера по показателям								
		1	2	3	4	5	6	7	итого	общий
Волковысский	СПК «Октябрь-Гродно»	2	4	2	5	1	3	4	21	1-2
Слуцкий	СПК «Обухово»	3	2	6	2	5	2	1	21	1-2
Островецкий	СКП «Прогресс-Вертелишки»	5	1	4	6	2	1	3	22	3
Горецкий	КУСП «Совхоз сад «Рассвет»	1	3	8	3	7	5	5	32	4-5
Кричевский	СПК «Чернавчицы»	6	6	7	4	3	4	2	32	4-5
Мостовский	СПК «Щучинагропродукт»	8	5	5	1	8	6	6	39	6
Ляховичский	Минское районное УП «Агрокомбинат «Ждановичи»	4	8	1	7	6	7	7	40	7
Каменецкий	СПК «Остромечево»	7	7	3	8	4	8	8	45	8

Из данных таблицы видно, что по комплексу рейтинговых показателей, первые два места заняли СПК «Октябрь-Гродно» и СПК «Обухово». СПК «Октябрь-Гродно» характеризуется тем, что имеет наиболее высокую среднюю цену реализации продукции, высокий валовой сбор и низкую трудоемкость продукции. При этом СПК «Обухово» имеет наиболее высокую рентабельность продукции, а также высокую урожайность, низкую себестоимость продукции и высокую прибыль в расчете на 1 га плодоносящих насаждений. Обращает на себя внимание значительный разброс индивидуальных позиций по хозяйствам, занявшим первые места. Так, СПК «Октябрь-Гродно» занял 5-е место по себестоимости продукции, а СПК «Обухово» занял 6-е место по трудоемкости продукции. На предпоследнем месте находится Минское районное УП «Агрокомбинат «Ждановичи». Имея низкие места показатели по основным показателям, организация, тем не менее, имеет наиболее низкую трудоемкость продукции. Заметим, что в конце рангового списка, заняв низкие индивидуальные позиции почти по всем показателям, оказалась СПК «Остромечево».

При этом используя рейтинговую оценку, не стоит забывать о разной значимости рассматриваемых показателей. Это недостаток данного метода. Тем не менее, данная методология позволяет проводить сравнительный анализ организаций по комплексу разнообразных показателей в обычных условиях не сопоставимых между собой. При этом можно концентрироваться на отдельных показателях интересующих нас в первую очередь, например, рентабельности или валовом сборе.

Литература

1. Рудой А.А. Оценка перспективных направлений развития плодородия Беларуси // Аграрная наука – сельскому хозяйству: сборник статей: в 3 кн. / XII Междун. научн.-практ. конф. Кн. 1. – Барнаул, 2017 – С. 241–243.
2. Шундалов Б.М., Рудой А.А. Проблемы формирования рынка плодово-ягодной продукции: монография. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2010. – 103 с.

Русакович Н. В., студент,
Ципух О. В., студент,
«Полесский государственный университет»
г. Пинск, Республика Беларусь

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: рассмотрены сущностные характеристики инвестиций, инвестиционной деятельности. Выявлены основные направления развития инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность, инвестиционная политика, инвестиционный портфель.

Инвестиции – это денежные средства и иные активы, вкладываемые их владельцем (инвестором) в какое-либо коммерческое предприятие, финансовые инструменты и другие объекты на заранее оговоренных условиях с целью получения прибыли. От объема инвестиций напрямую зависят темпы роста ВВП как основного показателя экономического развития страны (рисунок 1).

Как видно из рисунка, темп роста инвестиций в основной капитал в 2010-2011 гг. составил 115,8, в то время как темп роста ВВП составил 107,7, что на 8,1% меньше. С 2012 года происходит рост темпов инвестиций в основной капитал с 88,3% до 109,3%. С 2013 года наблюдается отрицательная динамика инвестиций в основной капитал. С 2010 по 2016 годы происходит снижение темпов роста ВВП.

Качественную сторону инвестиционной активности характеризует показатель доли инвестиций в основной капитал в ВВП. С 2010 по 2011 год доля инвестиций в основной капитал в ВВП повышалась и достигла максимума своего значения – 32,1%. Начиная с 2013 года доля инвестиций в основной капитал в ВВП ежегодно снижалась и к 2016 году составила 19,8%.

За последние годы Беларусь сделала качественный прорыв в инвестиционными налоговым законодательстве. Во-первых, созданы

беспрецедентно привлекательные условия для инвесторов. В частности, им предоставляется возможность применения британского, швейцарского, любого другого права при заключении инвестиционных договоров.

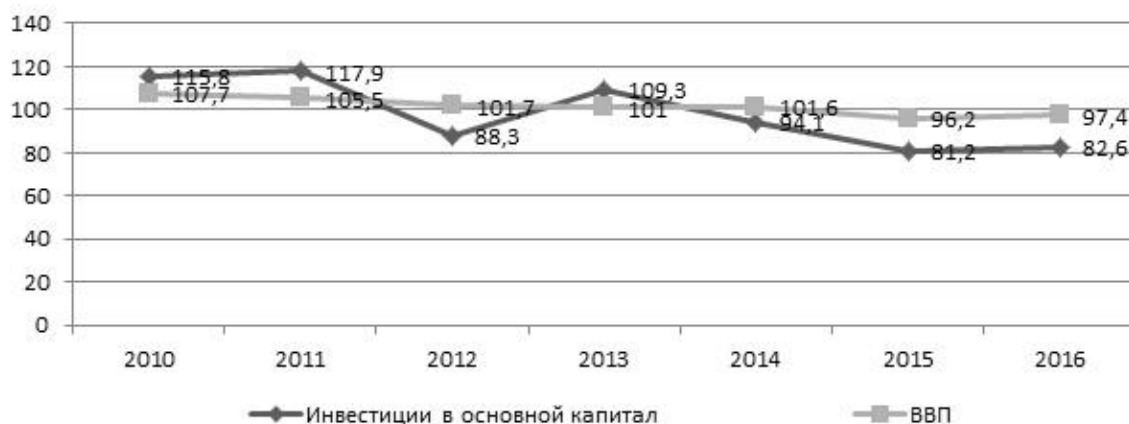


Рисунок 1 – Темпы роста ВВП и инвестиций основной капитал в Республике Беларусь 2010–2016 годы

(к соответствующему периоду предыдущего года, %)

Примечание: Источник – [1].

Во-вторых, в настоящее время ведется работа по сокращению лицензируемых видов деятельности. В-третьих, в Беларуси наблюдается прогресс в сфере налогообложения. Введена квартальная уплата НДС, отменены ограничения по налоговым вычетам, приходящиеся на инвестиционные расходы. До 18 % снижен налог на прибыль.

Отметим, что это самая низкая ставка в странах ЕЭП и Западной Европы. Внедрен перенос убытков на будущие периоды. Эти и другие меры выработаны с участием группы Консультативного совета. Приведенные примеры говорят о том, что работа выстраивается системно и будет продолжена в конструктивном русле в дальнейшем.

В целом, динамика поступлений ПИИ в Республику Беларусь в 2010–2016 годы отрицательная (рисунок2).

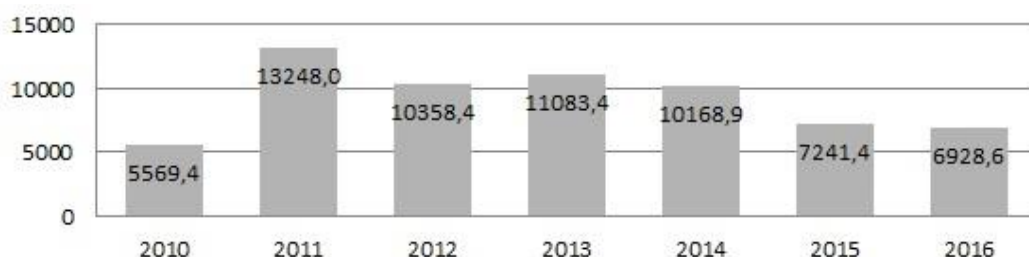


Рисунок 2 – Динамика поступлений ПИИ в Республику Беларусь (млн долларов США)

Примечание: Источник – [2].

Вместе с тем, в регионально-страновом разрезе структура инвестиций в Беларусь диверсифицирована очень слабо. Основной инвестиционный приток традиционно обеспечен за счет капитала из России, Великобритании, Кипра. Известно, что Беларусь относится к странам с открытым типом экономики, в свою очередь иностранные инвестиции – это «лакмусовая бумажка» степени интеграции национальной экономики в мировую. Необходимо переходить от торгово-экономического сотрудничества к инвестиционному с теми странами, с которыми установились крепкие контакты на разных уровнях управления (Китай, страны Юго-Восточной Азии, Израиль).

Валовое поступление ПИИ в 2016 году составило 6,93 млрд долларов США. По сравнению с 2011 годом валовое поступление ПИИ уменьшилось на 6,32 млрд долларов США. При этом следует отметить слабую диверсифицированность структуры таких инвестиций. Основная доля приходится на долговые инструменты (рисунок3).

Основные направления развития инвестиционной деятельности в Республике Беларусь:

- преимущественное вложение средств в модернизацию действующих производственных мощностей и создание новых рабочих мест (около 60 % от общего объема инвестиций в основной капитал);

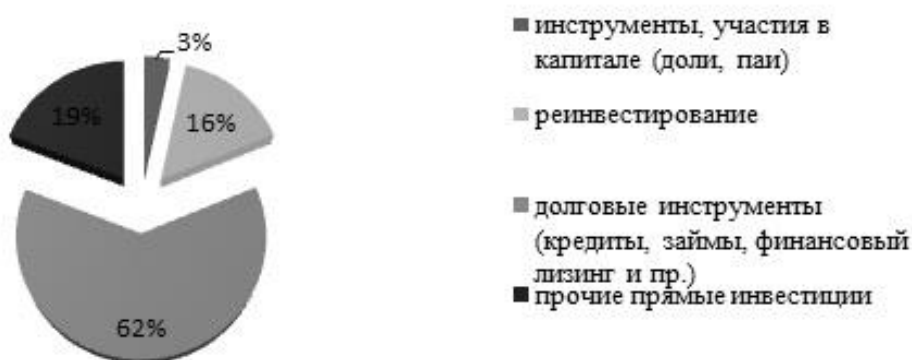


Рисунок 3 – Структура прямых инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в 2016 году

Примечание: Источник – [3].

- совершенствование технологической структуры инвестиций путем увеличения затрат на приобретение машин, оборудования и транспортных средств до 50 % от общего их объема (без учета инвестиций, направляемых на строительство жилья, финансовую и социальную сферы);

- целевое привлечение в экономику страны ПИИ на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) в размере не менее 2,5 млрд долларов США;

- создание законодательной базы, определяющей основы функционирования на рынке ценных бумаг институтов коллективного инвестирования (паевые и акционерные инвестиционные фонды, фонды банковского управления), специализированных финансовых организаций.

В целом инвестиционная деятельность в среднесрочном периоде будет направлена на повышение эффективности инвестиций в основной капитал, совершенствование источников их финансирования, улучшение инвестиционного климата.

Задача привлечения ПИИ не сводится к вопросам налоговых льгот и созданию особых условий хозяйствования. Инвестиционная привлекательность – это производные структуры институтов экономики страны. То есть работа должна строиться исходя из задач модернизации, структурных реформ и институционального строительства.

Направления работы должны учитывать стратегические приоритеты развития отечественной промышленности. К их числу относятся создание крупных холдингов, взаимодействие предприятий с ТНК, создание альянсов. При этом должна осуществляться вертикальная и горизонтальная интеграция белорусских предприятий в мировую экономику. В настоящее время только крупные компании могут выходить на мировые рынки, формировать собственные сети продаж и кооперацию. Для стимулирования этого процесса разработан проект Указа «Об иностранных депозитарных расписках». Полагаем, что его принятие откроет дорогу нашим ведущим корпорациям на рынки капитала Нью-Йорка, Лондона, Гонконга.

В среднесрочной перспективе планируется осуществлять выход отечественных предприятий со своими ценными бумагами на фондовые рынки для финансирования программ корпоративного развития. При этом такие проекты должны быть поддержаны Консультативным советом.

При этом все изменения законодательства следует осуществлять с учетом работы в ЕАЭС. Участие в ЕАЭС открывает для Беларуси огромный рынок, новые потенциальные возможности, однако не страхует от недобросовестной конкуренции. В такой ситуации бизнес выбирает страны, где ему наиболее комфортно работать. В связи с этим должна быть конвергенция не только торговых, но и налоговых, инвестиционных режимов.

Перспективным является вопрос создания зоны свободной торговли ТС и Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Следует обеспечить вхождение белорусских товаров на растущие рынки Азии, что откроет не только новые возможности для взаимной торговли, но и для взаимных инвестиций.

Экономика должна развиваться в том числе и с привлечением иностранных инвестиций. Возможности внутренней экономики весьма ограничены, поэтому необходимы решительные меры всех органов

государственного управления для привлечения иностранных инвестиций. Это позволит провести модернизацию экономики и повысить конкурентоспособность отечественных предприятий. При этом встает вопрос о тщательной проработке инвестиционных проектов, под которые привлекаются иностранные инвестиции, в целях обеспечения валютоокупаемости и эффективности этих проектов.

Таким образом, инвестиции – это развитие, а развитие – это будущее. При этом надо учитывать, что другие страны не стоят на месте и все хотят заработать собственную добавленную стоимость за счет реализации новых инвестиционных проектов. В связи с этим первостепенное значение имеет качество инвестиций. Безусловный приоритет – экспортоориентированные и импортозамещающие проекты, новые технологические линии, новые производственные процессы, то есть максимизация добавленной стоимости.

Литература:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://belstat.gov.by/>. (дата обращения: 22.11.2017).
2. Беларусь в цифрах 2016: статистический справочник. – Минск: Беларусь, 2016. – 72 с.
3. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.economy.gov.by/>. (дата обращения: 22.11.2017).

Смирнова А. В., студент 3 курса

Смирнова К. Р., студент 3 курса

Титова Т. Н., студент 3 курса

Научный руководитель: Рахова М. В., к.э.н., доцент

кафедры «Экономики и управления инвестициями и инновациями»,

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»,

г. Владимир, Россия

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ВРП ЦФО

Аннотация: в статье рассматривается структура оборота организаций в ЦФО по регионам, структура оборота организаций по видам экономической деятельности, Анализ динамики ВРП ЦФО

Ключевые слова: внутренний региональный продукт (ВРП), динамика, структура, социально-экономические показатели.

Каждая составляющая часть Центрального Федерального Округа имеет свои особенности. Рассмотрим структуру более детально.

В ЦФО полностью отсутствует рыболовство.

В структуре практически каждого региона мы наблюдаем преобладание *обрабатывающих производств*, за исключением 3 областей

– Воронежской, Тверской и города Москвы, где в преимуществе оказываются *оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования*.

Абсолютно малое процентное соотношение в структурах всех регионов приходится на *гостиницы и рестораны*, в некоторых регионах наблюдается их полное отсутствие.

Добыча *полезных ископаемых* более наглядно представлена в 2 областях: Белгородской и Курской.

По всему округу практически на одном уровне процентного соотношения находятся *образование и строительство*, занимая в среднем соответственно 1-2% и 3-4% всей структуры.

Транспортная связь в наибольшей степени развита в Брянской и Ярославской областях, а также в городе Москве.

В столице и по области так же наиболее развиты, по сравнению с остальными регионами ЦФО, *операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг* в данной области.

В наименьшем процентном соотношении по структуре, соответственно можно предполагать, что в наихудшем состоянии, представлены по всему округу такие виды деятельности, как *здравоохранение и предоставление социальных, коммунальных и прочих персональных услуг*, на чью долю приходится менее 1 % в структуре каждого региона.

Рассмотрим структуру оборота организаций по видам экономической деятельности. Во всех рассматриваемых отраслях деятельности лидирующее место занимает город Москва и Московская область. Однако в *сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве* первое место занимает Белгородская область, которая выделяется после столицы и в *добыче полезных ископаемых*. В *сельском хозяйстве и в обрабатывающем производстве* проявили себя все регионы округа, чего нельзя сказать о таких видах деятельности, как *транспорт и связь, гостиницы и рестораны, операции с недвижимым имуществом*, в структуру которых большинство из областей даже не вошли. Сферу деятельности *государственного управления и обеспечения* поделили между собой Москва, Тверская и Воронежская области.

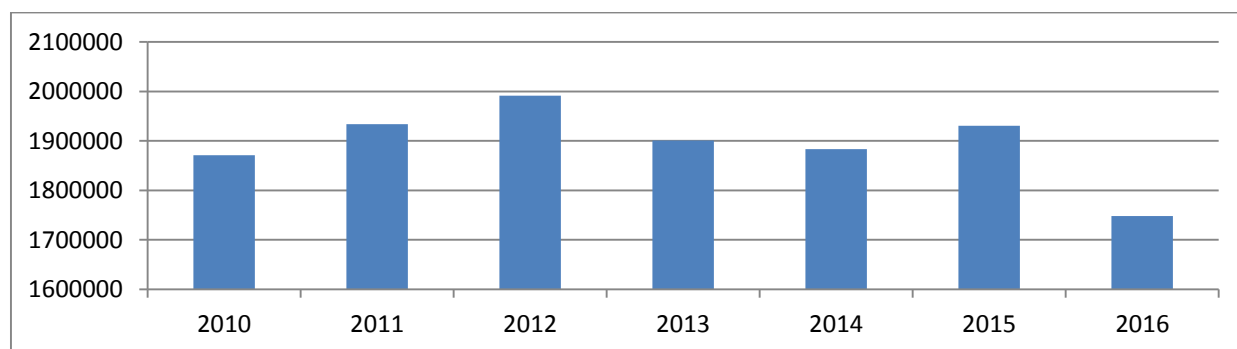


Рисунок 1 – Динамика числа предприятий и организаций

Анализируя рисунок 1, наглядно видны ежегодные изменения числа предприятий: рост в период с 2010 по 2012 годы, затем значительное снижение численности, за которым вновь следует увеличение общего числа организаций. Однако, завершение исследуемого периода число ознаменовалось резким снижением числа предприятий, а именно на 122 942, что составило 6,6 %.

Анализ рисунка 2 показал, что добыча полезных ископаемых в исследуемый период постепенно увеличивалась. По сравнению с 2010 годом, в 2016 наблюдается увеличение на 520 681 млн. руб. или на 83,5%.

Значительные увеличения наблюдаются в области обрабатывающей промышленности. За исследуемый период, составляющий 6 лет, произошло увеличение объемов данного вида деятельности на 7 063 177 млн.руб., что составило 123% прироста.

Производство и распределение электроэнергии находилось, примерно, на одном уровне за данное время анализа. К концу исследуемого периода наблюдается увеличение, которое составляет 511 718 млн.руб., что на 44% больше начальных показателей.

На основании данных рисунка 2. можно утверждать, что объемы продукции сельского хозяйства стабильно росли на протяжении всех 6-ти лет. В 2016 году показатели увеличились на 800 120 млн.руб. или на 138 %.

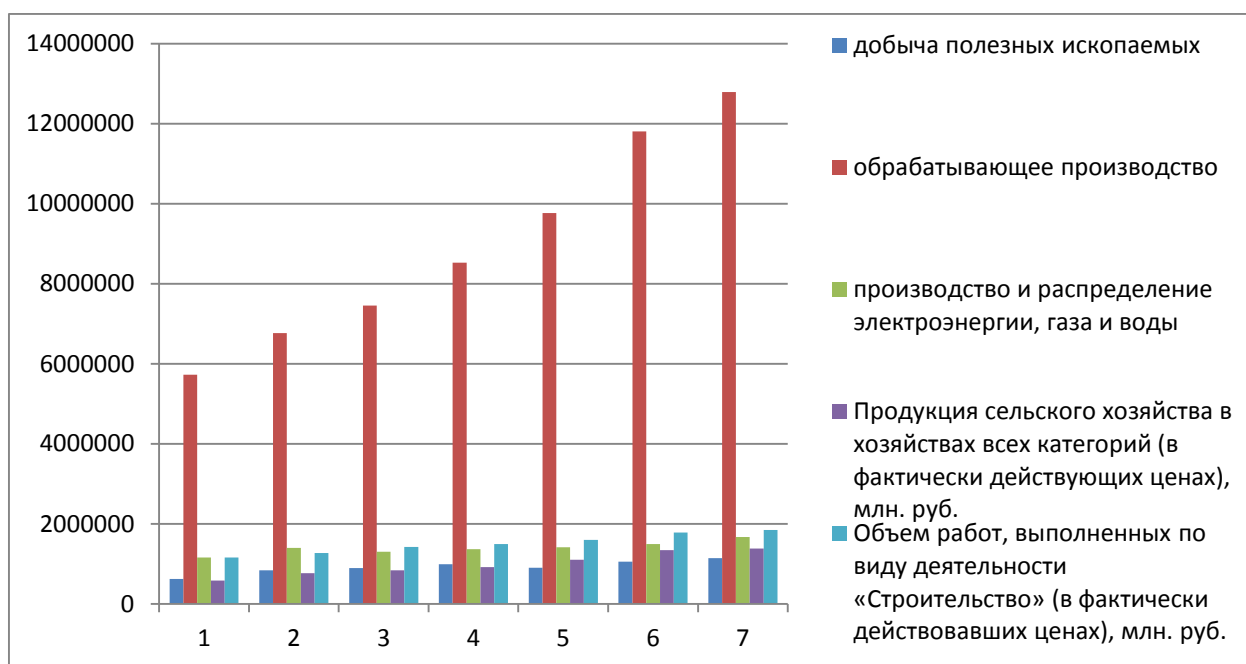


Рисунок 2 - Анализ основных социально-экономических показателей, млн.руб.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», имеет аналогичную ситуацию, но не настолько значительные изменения. Их рост к концу исследуемого промежутка времени составил 59%, что в абсолютном значении составляет 682 443 млн.руб.

В большинстве регионов ЦФО в период с 2010 по 2016 год наблюдается стабильный рост внутреннего регионального продукта (рисунок 3). Лучшие показатели значения ВРП показывает город Москва, показатели которого значительно выше других областей, среднее значение которого составляет 11 635 339,5 млн. руб., что составляет более 60% от стоимости произведенной продукции ЦФО, а так же Московская область среднее значение которой составляет 268200,83 млн.руб. (13,75% от общего объема ЦФО).

Во всех рассматриваемых регионах ЦФО (за исключением г. Москва и Московской области) наблюдаются тенденции роста показателя ВРП. Значительное увеличение показателя можно отметить у Белгородской и Воронежской областей, чьи темпы приростов составили соответственно 83% и 143%. Наименьшее увеличение показателя ВРП можно наблюдать в Костромской области, где темп прироста составил 64%. Резкое уменьшение показателя ВРП наблюдается в Тамбовской области в 2015 году на 69 058,9 млн. руб. или на 23%.

Для завершения анализа динамики ВРП по ЦФО представлены средние значения показателя всех регионов (рисунок 4).

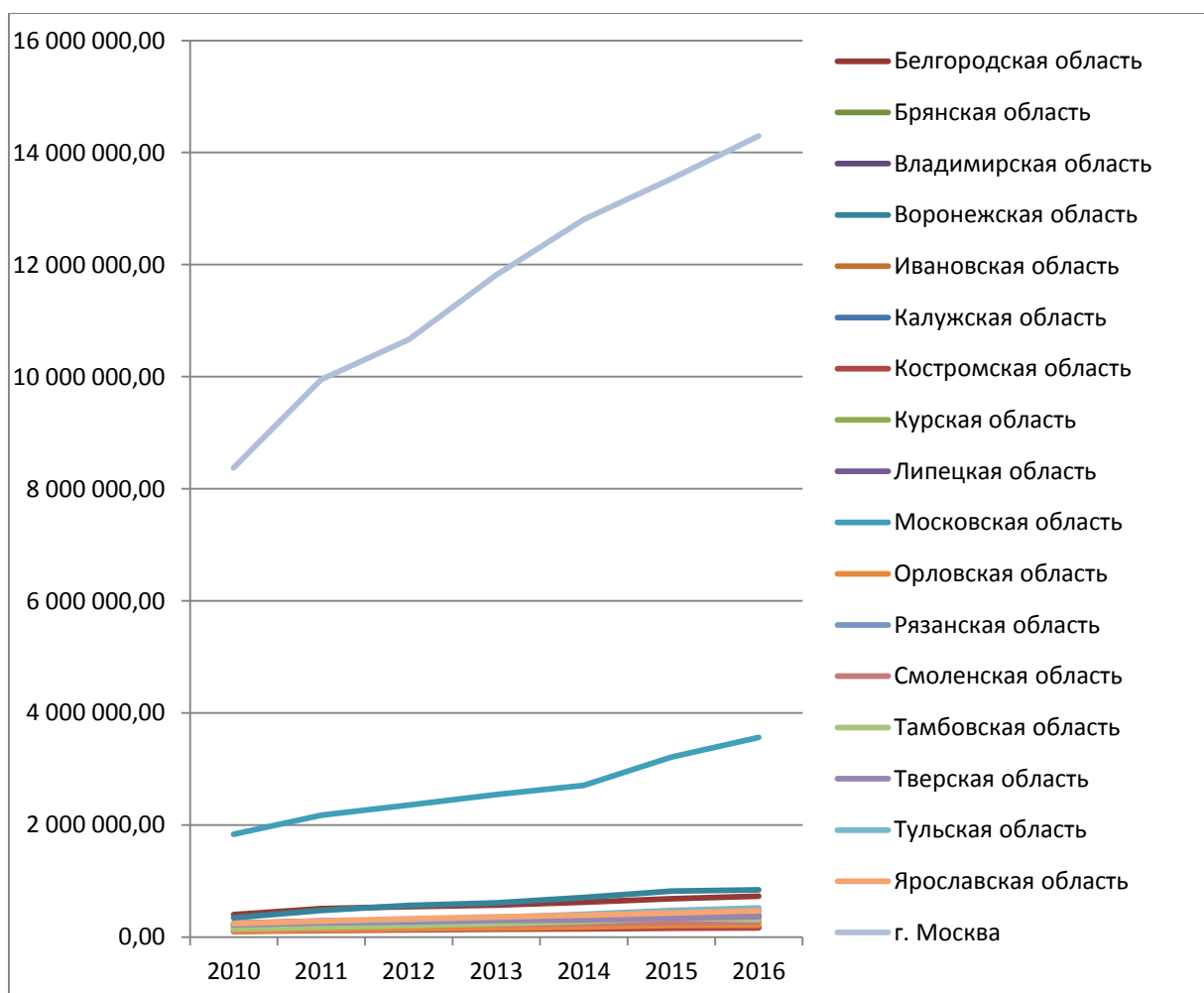


Рисунок 3 - Динамика ВРП по ЦФО

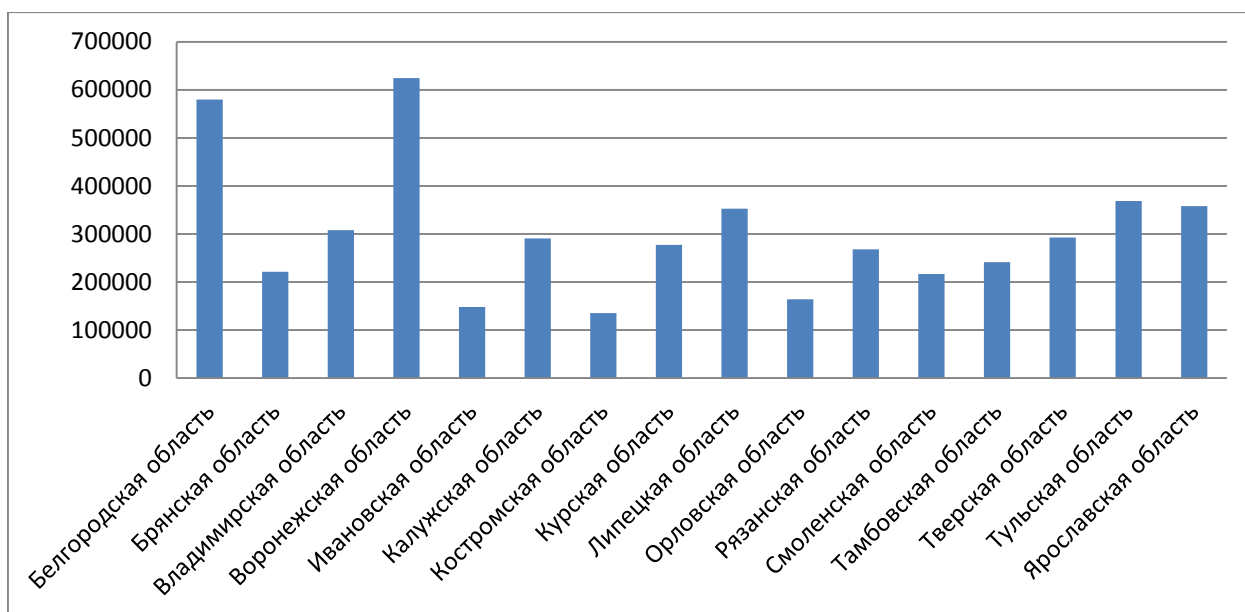


Рисунок 4 - Среднее значение ВРП по регионам ЦФО

Максимальное среднее значение ВРП среди ЦФО наблюдается в городе Москве -11635339,5, а так же в Московской области -2628200,83 млн.рублей. Максимальное значение среднего показателя ВРП за период с 2010 по 2016г. среди областей (за исключением Московской области) в ЦФО наблюдается в Воронежской области - 624400,786, минимальное же значение наблюдается в Костромской области и составляет 135619.8714 млн.руб.

Среднедушевые денежные доходы населения, в месяц рублей, представляющая динамику доходов по всему округу, демонстрирует общее увеличение денежных доходов. По всем исследуемым регионам ЦФО так же наблюдается стабильный рост уровня денежных доходов населения. Исключения составляют Владимирская и Воронежская области: в период с 2015 по 2016 годы уровень среднедушевых месячных доходов упал. Уменьшение составило 3,7% по Владимирской области и 1,2% - по Воронежской.

Также незначительные снижения доходов на душу населения прослеживаются в Смоленской области, где процент уменьшения составляет - 1.Что касается города Москвы, то рост среднедушевых доходов после 3-х лет увеличения меняется незначительным спадом в 2014 году на 0,7%. подобная ситуация повторяется через год: после увеличения в 2015 году на 9,8% уровень денежных доходов в 2016 году снижается на 1,1%.

Таким образом, за исследуемый период среднедушевые денежные доходы по ЦФО увеличились почти на 60% , конкретно по Москве и Московской области - на 34,4% и 78,9% соответственно.

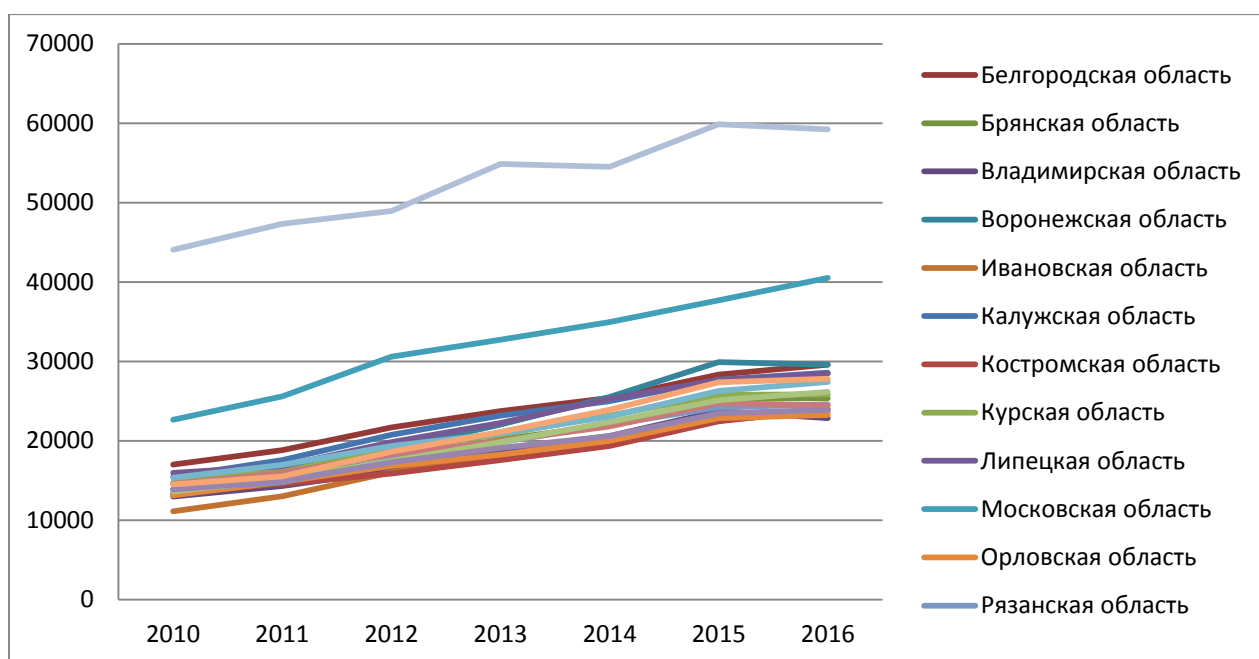


Рисунок 5 - Среднедушевые денежные доходы населения, в месяц рублей

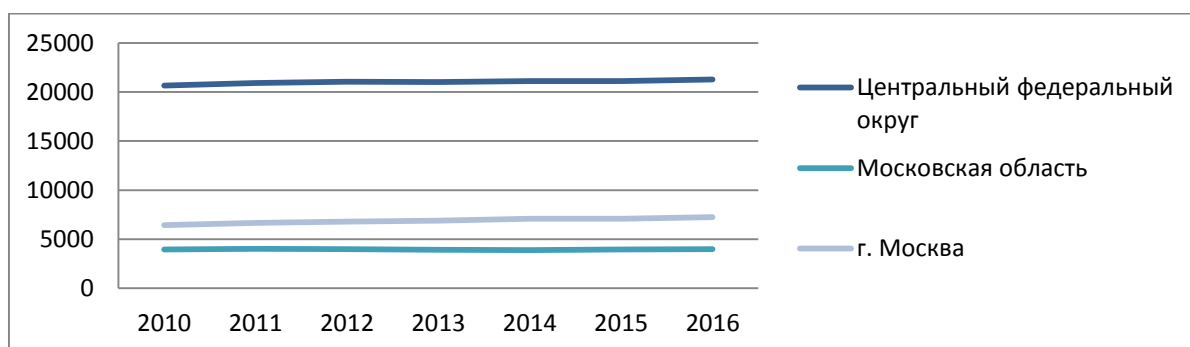


Рисунок 6 - Численность рабочей силы, тыс.чел.

На протяжении анализируемого временного периода наблюдается стабильность данного показателя по регионам, с довольно малыми колебаниями в некоторых областях.

Самый высокий уровень рабочей силы прослеживается в Воронежской области, где на конец периода насчитывается 1165 тыс. человек, составляющих рабочую силу данного региона. Самый низкий показатель в 2016 году зафиксирован в Костромской области - 328 тыс.чел.

В целом по всему округу, а также по Москве и Московской области ситуация с рабочей силой находится на стабильном уровне. На окончание исследуемого промежутка времени (2016 год) даже прослеживается увеличение уровня на 3% по всему округу, что представляет собой 21 282 тыс.чел.

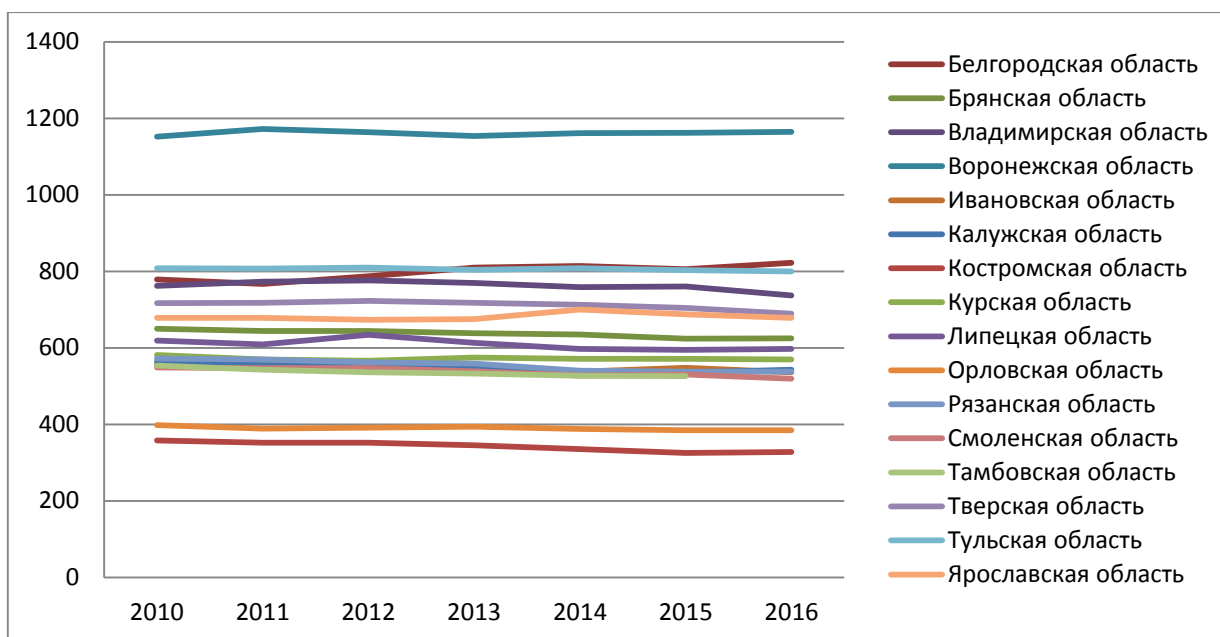


Рисунок 7 - Численность рабочей силы по областям ЦФО, тыс. чел.

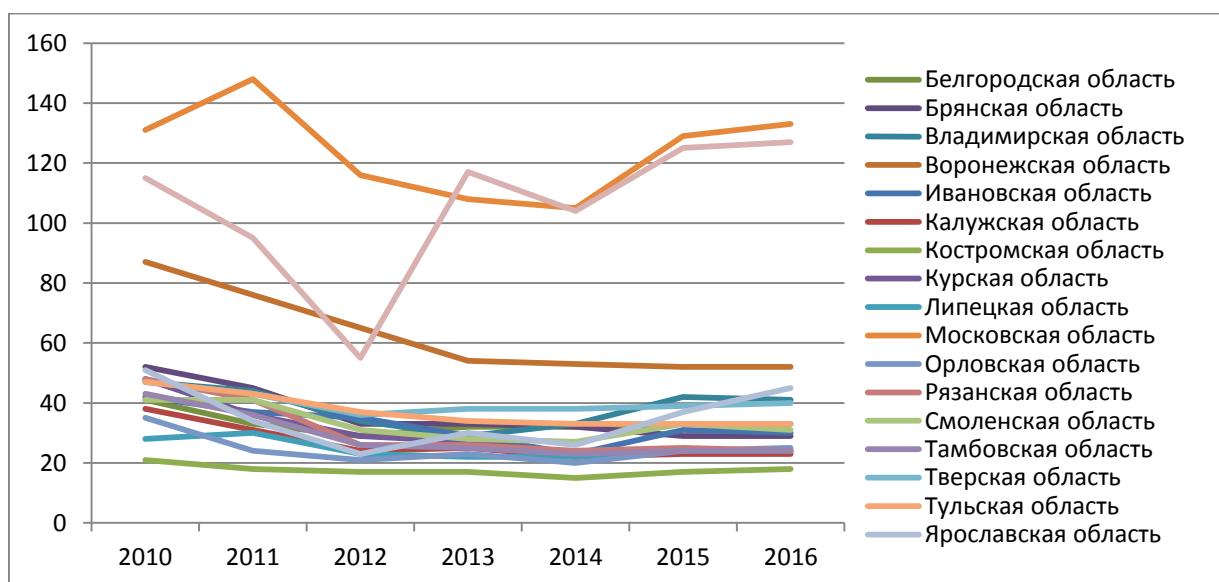


Рисунок 8 - Численность безработных, тыс.чел.

Одним из наиболее важных социально-экономических показателей любого округа является численность безработного населения. Данный диаграммы свидетельствуют о снижении уровня безработицы по округам на конец периода, не взирая на плавные скачки уровня в течении рассматриваемых 6-ти лет. Наибольшее снижение наблюдается в Воронежской области - 40% или 35 тыс.чел. Незначительно ситуация изменилась в Костромской области: произошло уменьшение всего на 2 тыс.чел., что составило 14% соответствующей категории населения. Наибольший спад показателя в городе Москве наблюдается в 2012 году, составивший 52% или - 60 тыс.чел. по сравнению с началом исследуемого периода.

К концу периода численность безработных снова возросла, и относительно 2010 года показатель вырос на 10% или на 12 тыс.чел. Что же касается ситуации в Московской области, то за анализируемые 6 лет показатель был относительно стабилен, и к концу периода наблюдается незначительное увеличение на 1,5%. Таким образом, в целом по ЦФО с период с 2010 по 2016 годы прослеживается уменьшение численности безработного населения на 21,5% или 206 тыс.чел., что не может не радовать. Наилучшие изменения произошли в Курской области, где прирост к базисному году составил 1,1%. Стабильным показателем наблюдается в Тамбовской области - 0,9%. Меньше всех изменения данного показателя в лучшую сторону претерпели Калужская, Ивановская, Владимирская области - 1 %. Исключением в положительной динамике миграции выступил город Москва, чей прирост уменьшился на 1%.

В совокупности изменений величины миграции по регионам, ситуацию данного вопроса по ЦФО можно считать стабильной, не наблюдая прироста к 2016 году относительно начала исследования.

Город Москва показывает лучшие показатели по многим рассматриваемым данным, так как на ее территории находится большое количество предприятий зарегистрированные в Москве, а сами предприятия находятся на территории ЦФО:

- Государственный космический научно-производственный центр имени М.В.Хруничева
- Производство компании РСК«МиГ» (треть истребителей ВВС РФ разработаны и производится РСК«МиГ»
- Предприятия Концерна ПВО«Алмаз-Антей» (крупнейшие — «Алмаз», «Альтаир», «Авангард»)
- Ракетостроительное МКБ «Вымпел»
- Московское машиностроительное предприятие имени В.В. Чернышёва и др.

Литература

1. Ежегодные статистические сборники Росстата "Промышленность России" [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru>

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: в статье рассмотрена сущность занятости населения, проанализирована доля занятого населения в общей численности экономически активного населения, определены основные мероприятия по повышению эффективности использования трудового потенциала.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, безработица, экономически активное население.

В связи с переходом Беларуси к рыночным отношениям и развитием кризисных явлений в экономике в современном обществе определяются особенности социально-экономических процессов. В стране не только обострились существовавшие ранее проблемы занятости населения, но и появились новые, связанные с изменением потребностей предприятий в рабочей силе, статусом самого работника, появлением явной и скрытой безработицы, отсутствием надлежащего учёта этих явлений.

Эволюция трудовых отношений Республики Беларусь проявляется в изменениях, происходящих на рынке труда. Направления ее развития делятся на два периода.

Первый период сопровождался спадом в экономике, сокращением занятости и ростом открытой и теневой безработицы, резким падением заработной платы и уровня жизни. Второй период характеризовался высокими темпами роста экономики и улучшением всех показателей рынка труда, что наглядно отражает рост реальной средней начисленной заработной платы (до 2015 г.), представленный на рисунок 1.

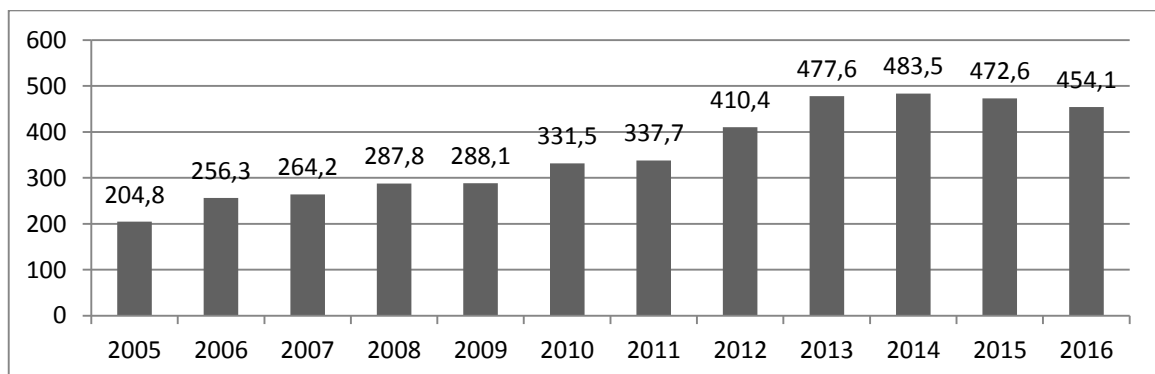


Рисунок 1 – Изменение реальной начисленной заработной платы работников Республики Беларусь в 2005–2016 годы, в % к 2000 году

Примечание - Источник: собственная разработка на основании данных [1]

Однако очевидно, что в связи с нарастающим влиянием мирового экономического кризиса, темпы роста экономики республики резко замедлились и необходимо учитывать, что ближайший период будет относительно неблагоприятным (начиная с 2015 г.).

Наблюдается сокращение численности населения Республики Беларусь, что отразилось в снижении рождаемости, увеличении смертности, сокращении ожидаемой продолжительности жизни, миграционных процессах. В связи с перечисленными факторами продолжается сокращение численности экономически активного населения.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь видно, что пик зарегистрированной безработицы в Республике Беларусь приходился на 2005 год и достигал 1,5 % (рисунок 2).

Впоследствии официальный уровень безработицы снижался до 0,5 % в 2012 – 2014 годы. Второй всплеск роста зарегистрированной безработицы отмечается в 2015 году, что частично объясняется увеличением размера пособия, выплачиваемого безработным. Начиная с 2015 года по настоящее время наблюдается снижение отрицательного безработицы.

В связи с подъемом экономики и устойчивым ростом валового национального продукта в республике в 2009 – 2012 годах наблюдался рост спроса на рабочую силу. Это хорошо иллюстрирует рисунок 3.

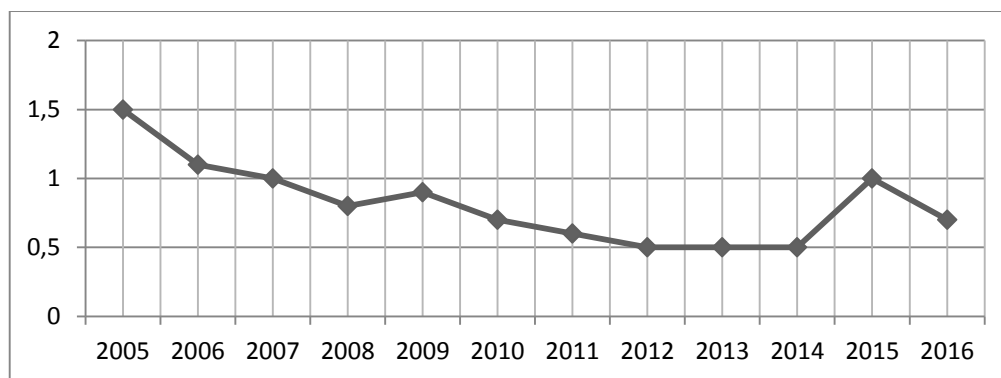


Рисунок 2 – Динамика официального уровня зарегистрированной безработицы (на конец года, в % к численности экономически активного населения)

Примечание - Источник: собственная разработка на основании данных [1]

В 2005 году количество безработных значительно превышало (почти в 2 раза) потребность в работниках. Но в результате многолетнего снижения уровня безработицы и увеличения количества рабочих мест в связи с ростом объемов выпуска имеющихся и созданием новых предприятий в 2007 году потребность в рабочей силе превысила предложение, а уже в 2012 году потребность в работниках превысила численность безработных в 2,5 раза.

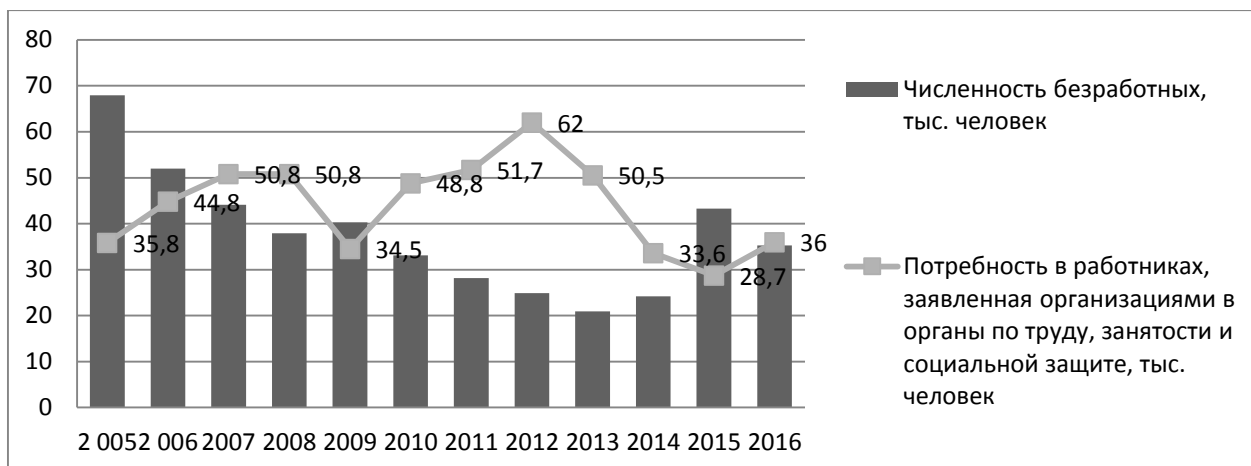


Рисунок 3 – Динамика численности безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, и потребности в работниках заявленной организациями в органы по труду, занятости и социальной защите (на конец года; человек)

Примечание - Источник: собственная разработка на основании данных [2]

При этом в 2016 году данные показатели почти сравнялись, что означает существование «нормальной» безработицы. При этом наличие безработицы на нормальном, естественном уровне обеспечивает безинфляционный экономический рост. Таким образом, проблема обеспечения полной занятости населения превращается в проблему поддержания безработицы на естественном уровне.

Рисунок 4 свидетельствует, что доля занятых в промышленном производстве к 2016 году значительно снизилась (на 4,2%) по сравнению с 2005 годом и составила 23,3%.

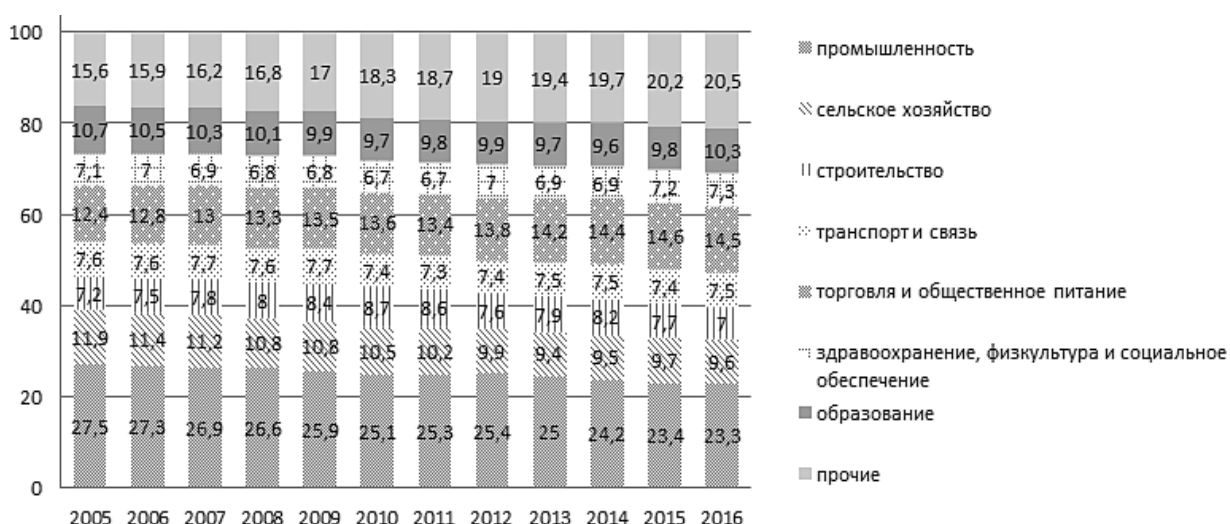


Рисунок 4 – Распределение численности занятого населения по отраслям экономики (в %)

Примечание - Источник: собственная разработка на основании данных [3]

Также изменялась доля занятых в сельском хозяйстве, сократившаяся с 11,9 % в 2005 году до 9,6 % в 2016 году, что объясняется процессами продолжающейся индустриализации, усилением процесса старения в сельской местности и оттоком молодого населения в крупные города. Доля занятых в строительстве снизилась на 0,2% в результате снижения доходов населения, а также неполной доступности кредитных ресурсов, обеспечивающих платежеспособный спрос на жилье.

Заметно возросла доля занятых в торговле и общественном питании (примерно на 2,1 % по сравнению с 2005 годом), но фактически это значение выше, так как определенная часть населения, работающего в этой сфере, остается в «теневом» секторе экономики и не попадает в поле зрения официальной статистики.

Сегодня в республике низкий уровень зарегистрированной безработицы, при этом наблюдается такое явление, как неполная занятость, многие предприятия работают сокращенную рабочую неделю и вынуждены отправлять часть работников в отпуска без сохранения заработной платы. Необходимо обеспечить постоянный мониторинг уровня и структуры безработицы путем проведения выборочного обследования домашних хозяйств для своевременного принятия мер с целью недопущения роста напряженности в сфере занятости.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь / под ред. И.В. Медведевой. – Минск, 2017.
2. Труд и занятость в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь / под ред. И.В. Медведевой. – Минск, 2016.
3. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь / под ред. И.В. Медведевой. – Минск, 2017.
4. Об утверждении комплекса мер по реализации программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 12 января 2017 г. №18 – Минск, 2017.
5. Состояние рынка труда / Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mintrud.gov.by/ru/sostojanie> - (дата обращения: 17.02.2018г.).
6. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О занятости населения Республики Беларусь»» от 22 октября 2016г. № 855

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТАРТАПОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

Аннотации: в статье рассмотрены способы финансирования стартапов, а также приведена мировая статистика инвестирования в них.

Ключевые слова: стартапы, краудфандинг.

Финансирование инновационных предприятий является решающим фактором их развития. Без должного инвестирования не сможет существовать ни один, даже самый перспективный проект. В эпоху информационных технологий существует множество способов по поиску инвестора, и каждый молодой предприниматель выбирает тот, который больше ему подходит.

Стартап или малое инновационное предприятие – это компания, которая находится на ранней стадии своего развития и использует самые современные технологии для организации собственного бизнеса. Чаще всего стартапы основывают молодые бизнесмены, которые еще не имеют значительных денежных средств. Средняя продолжительность существования стартапа составляет от нескольких недель, до нескольких месяцев. Спустя это время, проект либо получает финансовую поддержку, либо перестает быть конкурентоспособным.

Стартапы имеют неоспоримое преимущество перед гигантскими корпорациями. Крупные игроки рынка совсем неохотно внедряют новые технологии или изобретают инновационный продукт. Им легче использовать проверенные технологии и производить товары, которые пользуются спросом, чтобы получать максимальную прибыль. Стартапы же, основаны на внедрении инновацией и, благодаря небольшому размеру, могут экспериментировать с процессами производства.

Главной движущей силой любого стартапа является свежая новаторская идея (мысль). Обычная идея, которая еще не имеет никакого реального воплощения, но существующая на бумаге может стоить огромных денег. Инвесторы готовы вкладывать гигантские суммы лишь за наличие потенциально прорывной мысли. Не стоит забывать и то, что важным показателем полезности идеи является ее востребованность: чем больше прикладных задач она способна решить, тем большую популярность готовый продукт будет иметь у потребителей.

Важной частью успешного стартапа является квалифицированная команда. Ведь в одиночку невозможно создать и развить что-то принципиально новое. Только сплоченная группа людей, объединенная

одной идеей и дополняющая друг друга, сможет реализовать готовый продукт. Идеальная команда стартаперов состоит из планировщика задач, разработчика продукта, специалиста по поиску клиентов и менеджера по продажам.

В настоящее время инвестициями в стартапы занимаются венчурные фонды и бизнес-ангелы. Венчурные предприятия оперируют деньгами паевых инвестиционных фондов и вкладывают их в наиболее перспективные малые инновационные предприятия. Бизнес-ангелы – это частные инвесторы, которые вкладывают деньги в любой, понравившийся им проект. Очень часто инвесторами выступают друзья и родственники команды разработки.

Бизнес-ангелы инвестируют средства на начальном этапе, когда существует идея без какого-либо воплощения. Инвесторы не вмешиваются в процесс разработки продукта, а также не просят быстро вернуть средства. Главная цель, которую они преследуют – это получение дохода в долгосрочной перспективе, ведь каждый бизнес-ангел имеет иные источники дохода, а не только стартап.

Согласно статистическим данным, треть бизнес-ангелов лишаются вложенных в проект денег полностью. У 25% вкладчиков выручка составляет более 20%. Еще 20% бизнес-ангелов получают от 12-15% выручки в год. А все остальные лишь отбивают затраты, и не получают доходов [3].

Если говорить о реальных примерах, то в российской практике существует немало частных инвесторов, которые являются бизнес-ангелами и вкладывают свои деньги в молодые проекты. Так, например, бизнесмен Александр Румянцев за 2016 год поддержал 15 стартапов, а средний чек, выписываемый им, составил от 15 до 30 тысяч долларов. Бывший директор по маркетингу компании Mail.RuGroup Александр Бородич поддержал 14 проектов, вложив в каждый в среднем 20 тысяч долларов. А частный инвестор Борис Жилин (проживающий за пределами Российской Федерации) в 2016 году вложил от 100 до 200 тысяч долларов в 13 проектов, 12 из которых находятся на территории нашей страны [4].

Венчурные фонды, напротив, распоряжаются деньгами своих вкладчиков и финансируют проекты, обладающие высокой или средней степенью риска, но с хорошим потенциалом. Они могут вложить деньги на ранней стадии, но это будет исключением из правил. Обычно, венчурные фонды поддерживают проекты, которые недавно вышли на рынок, но у них нет средств для массового производства продукта [1].

Одной из разновидностей венчурных фондов являются краудфандинговые платформы, функционирующие в режиме онлайн. Краудфандинг – это механизм привлечения финансирования от широких масс с целью реализации продукта, помощи нуждающимся, проведения различных мероприятий, поддержки бизнеса и т.д.

Выделяют 3 модели краудфандинга по виду вознаграждения для спонсора: без вознаграждения (пожертвования), нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение (краудинвестинг) [7]. Краудфандинг является наиболее распространенным и эффективным, потому что минимальный взнос в стартап, как правило, начинается с одного доллара.

Одной из первых краудфандинговых площадок в российском интернете стала Planeta.ru, представленная российскому обществу в 2012 году. Она работает по принципу американской платформы Kickstarter, является ее аналогом. Как и на Kickstarter, на ней размещаются творческие проекты разных категорий – музыка, театр, кино, литература и благотворительность. В апреле 2016 через сайт было проинвестировано проектов на сумму свыше 410 млн. рублей [5]. Самыми успешными проектами 2015 года являются: запись и издание новых песен группы «Акавариум» (7.3 млн. руб.), фильм «Слушая Бетховена» (6.1 млн. руб.), фильм «Медведи Камчатки. Начало жизни» (2.7 млн. руб.) [6].

Если обратиться к статистике по финансированию стартапов, можно убедиться, что малые инновационные предприятия имеют серьезные проблемы. Компания Alconost, занимающаяся локализацией приложений и игр на разные языки, а также создающая обучающие ролики, проанализировала крупнейшую в мире краудфандинговую площадку Kickstarter и пришла к неутешительным выводам.

Больше половины всех проектов на Kickstarter, а именно 56% являются провальными. 90% всех провальных проектов собрали меньше 30% нужной суммы финансирования. А 97% проектов, которые провалились, собрали менее 50% целевой суммы. Если говорить об успешных проектах, то половина тех стартапов, кому дали «зеленый свет» получили финансирование в размере 100-110% от целевой суммы. И только 5% успешных малых инновационных предприятий были профинансированы на 200%. Из этого можно сделать вывод, что абсолютное большинство проектов на Kickstarter являются провальными, но если проект успешен, то ему выделяется куда больше денег, чем задумывалось изначально.

Наибольшим успехом пользуются стартапы, которые связаны с информационными технологиями (игры, программное обеспечение, дизайн). Их создатели получают в 10 раз больше, чем запрашивают. Проекты, которые намерены собрать 10000 долларов, обладают успехом в 38% случаев. Проекты, которым необходимо собрать 50000 долларов, добьются своей цели с вероятностью 18%. А проекты-гиганты, которые ставят целью сбор 100000 долларов, будут успешны лишь в 7% случаев. Причем, если проекту нужно собрать 10000 долларов, и он отмечен сервисом Kickstarter, как наиболее интересный, то вероятность его успеха составляет 89%.

Важную роль в финансировании играет социальная активность тех, кто создал компанию по сбору. Например, у 9% успешных сборщиков - 10 друзей на Facebook, 100 друзей - у 20% успешных сборщиков, 1000 друзей - у 40% сборщиков [2].

Таким образом, можно сказать, что реальная ситуация на рынке стартапов существенно отличается от того, что есть в теории. Только перспективные и инновационные проекты могут получить финансирование, и продолжить функционирование после сбора необходимых средств.

Литература:

1. Что такое стартап? [Электронный ресурс]. – URL: <http://constructor.ru/finansy/chto-takoe-startap.html>
2. Kickstarter: статистика успешных и провальных проектов. [Электронный ресурс]. – URL: <https://habrahabr.ru/company/alconost/blog/286044/>
3. Бизнес-ангелы: как привлечь их деньги на свой бизнес [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gd.ru/articles/8053-biznes-angely>
4. Рейтинг российских бизнес-ангелов – 2016 [Электронный ресурс]. – URL: <https://secretmag.ru/rejting-rossijskih-biznes-angelov-2016.htm/>
5. Статистика Planeta.ru [Электронный ресурс]. – URL: <https://planeta.ru/welcome/one-hundred-millions.html>
6. Истории успеха. [Электронный ресурс]. – URL: <https://planeta.ru/stories/>
7. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.crowdconsulting.ru/crowdfunding>

Штепа Е. Д., студент магистратуры 1 курса,
Калюжная Т. В., к.э.н., доцент кафедры «Менеджмента и бизнес-аналитики»
Институт финансов, экономики и управления
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»,
г. Севастополь, Россия

СОВРЕМЕННЫЙ МАРКЕТИНГ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация: в настоящее время сеть Интернет является частью жизни всего населения планеты, исходя из этого, для более эффективной работы предприятий необходимо совершенствоваться и адаптироваться к новым способам воздействия на потребителей.

Ключевые слова: интернет маркетинг, цифровая экономика, инструменты интернет-маркетинга, эффективность, преимущества интернет-маркетинга.

Современный маркетинг требует гораздо большего, чем просто создать хороший товар, назначить на него привлекательную цену и

обеспечить его доступность для целевых потребителей. Стабильность в бизнесе – это редкое явление. Внешние условия, под воздействием которых находится любое предприятие, меняются постоянно, поэтому успеха на рынке добиваются компании, которые способны гибко и адекватно реагировать на происходящие изменения.

Для стабильного и динамичного развития современной фирмы необходимы подразделения маркетинга, рекламы и PR, которые будут обеспечивать бесперебойность работы в сфере цифровой экономики.

Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Цифровая экономика – это деятельность, непосредственно связанная с электронной коммерцией, в которую входят: сервисы по предоставлению онлайн услуг, интернет магазины, информационные сайты, зарабатывающие на рекламе и прочие виды деятельности [3, с. 124].

В 2017-2030 гг. правительство России реализует программу цифровой экономики, утвержденную президентом В.В. Путиным. Главной целью программы является создание и развитие цифровой среды, что облегчит решение проблем конкурентоспособности и национальной безопасности РФ.

Преимущества новой экономики:

- реализация дистанционной работы;
- упрощение платежей;
- свободный рынок;
- доступность для всех отраслей;
- высокий уровень производительности;
- электронный документооборот;
- снижение себестоимости производства.

В последние годы концепция цифровой экономики начала выходить за рамки коммерческого аспекта покупки и продажи электронных продуктов в Интернете. Сегодня эта идея также включает использование виртуальных процессов в рамках текущей деятельности крупных компаний и корпораций. Также данная концепция внедряется во внутреннюю работу правительств для эффективного выполнения транзакций между предприятиями и ведомствами. По мере того, как технологии продолжают развиваться, цифровая экономика продолжит расширяться, поскольку спектр товаров и услуг, предлагаемых в электронном виде, постоянно растет.

Исходя из этого, целесообразно использовать интернет-маркетинг для повышения эффективности работы компании и увеличения доли рынка

за счёт повышения конкурентоспособности предприятия путём использования интернет рекламы.

Интернет-маркетинг (internet-marketing)— это совокупность приемов в Интернете, направленных на привлечение внимания к товару или услуге, популяризацию этого товара (сайта) в сети и его эффективного продвижения с целью продажи.

Продвижение сайта в интернете – это не только реклама на поиске или в социальной сети. Это намного больше: главная цель – сделать сайт эффективным инструментом продаж, а имя компании – узнаваемым и популярным брендом [4, с. 345].

Основные инструменты интернет-маркетинга:

1. SEO-оптимизация – комплекс действий над сайтом, целью которого является более высокое ранжирование позиций выдачи сайта в выдаче поисковых систем (Яндекс и Google).

2. e-mail-рассылка – проверенный и эффективный метод интернет-маркетинга, который позволяет установить доверительные отношения между заказчиками и клиентами. Существует возможность установки «формы захвата контактов», предлагая подписаться на обновления сайта или давая бесплатную полезную информацию взамен на имя и e-mail посетителя.

3. Реклама в социальных сетях. Преимуществами является: бесплатное создание сообщества, привычный интерфейс для клиентов, широкие возможности для коммуникаций, никакой дополнительной регистрации, возможность быстрой демонстрации товара.

4. Контекстная реклама – разновидность сетевой рекламы, при которой рекламное объявление появляется в соответствии с содержанием (контентом) страницы. Контекстная реклама работает избирательно: её видят посетители страниц, которым потенциально интересны рекламируемые товары [6, с. 201].

5. Баннерная реклама – позволяет рекламировать как конкретное предложение, являясь так называемой товарной рекламой, так и просто какой-либо бренд или компанию (имиджевая реклама).

6. Арбитраж трафика – это скупка и продажа трафика (потока посетителей конкретного ресурса) по более выгодной стоимости.

Основные цели интернет-маркетинга:

- увеличение трафика (посещаемости) сайта;
- запуск, продвижение и реализация новых услуг и товаров;
- повышение узнаваемости бренда;
- улучшение имиджа компании [1, с.172].

Эффективный маркетинг в Интернете (e-marketing) состоит из следующих компонентов:

1. Продукт (он же товар), реализуется через сетевые ресурсы, должен отличаться качеством или какими-то уникальными свойствами, чтобы конкурировать с другими сайтами и обычными магазинами.

2. Цена, считается, что в интернете цены несколько ниже, чем в обычных магазинах.

3. Продвижение – многоуровневая раскрутка как самого сайта, так и отдельных товаров.

4. Точка продаж – сайт, должен иметь оригинальный дизайн и качественную навигацию.

Так же: целевая аудитория, контент (содержание сайта) и вовлеченность посетителей в маркетинговые процессы.

Основные преимущества современного интернет-маркетинга:

1. Информативность. Потребитель получает максимум необходимой информации об услугах и продуктах.

2. Высокая результативность в сравнении с традиционной рекламой. Обычная реклама в СМИ и на билбордах стоит дорого и не окупает себя. Раскрутка товаров и услуг в интернете работает по принципу: посетитель сам находит такую рекламу, вовлекаясь в процесс в тот момент, когда набирает в строке поиска определенные слова и словосочетания.

3. Большой охват целевой аудитории. Количество потребителей конкретного продукта в Интернете ничем не ограничено: в теории – это все пользователи Интернета, поскольку сделать заказ на приобретение товаров и услуг можно из любой точки планеты [5, с.134].

Статистика результатов использования интернет маркетинга

- три верхние позиции в поисковой выдаче Google, получают более 50% кликов;
- 57% маркетологов в сегменте B2B заявили, что получили большинство своих клиентов благодаря SEO продвижению;
- использование видео контента на целевых страницах, способствует увеличению конверсии на 86%;
- 48% покупателей используют Google на своем телефоне для поиска информации о товаре;
- до 69% процентов общего времени интернет серфинга, пользователи осуществляют именно с мобильного телефона;
- во всем мире за 2017 год, на мобильную рекламу планируется потратить 143 млрд. долларов;
- 58% электронных писем просматриваются на мобильных телефонах;
- 85% успешных брендов, при продвижении своих товаров, делают упор на контент маркетинг, который обходится на 60% дешевле других видов маркетинга [2, с.98].

Во всём мире бизнес постепенно перемещается в интернет-пространство. Всё большее количество людей заказывает покупки через сайты коммерческих компаний и онлайн-магазины.

Раскрутка фирмы в интернете – самый действенный на сегодня метод увеличения её популярности. Сетевые коммуникации характеризуются своим быстрым действием и эффективностью: сделать заказ

через онлайн-магазин можно в течение пары секунд, а способы доставки товара с каждым годом совершенствуются и ускоряются.

Интернет-маркетинг в России становится всё более востребованной и актуальной услугой у частных предпринимателей, малых, средних и крупных компаний. Практически все современные коммерческие компании имеют представительство в Интернете в виде полноценного ресурса, блога, страницы. Однако, просто создав сетевой ресурс и даже заполнив его информационным контентом, вы не обеспечите автоматическое увеличение продаж и рост популярности компании (сайта). Необходима более целенаправленная работа с сайтом, предполагающая его раскрутку, SEO-продвижение и увеличение конверсии.

Литература

1. Андросов Н.Е. Интернет-маркетинг на 100% / Н.Е. Андросов. –СПб.: Питер, 2014. – 240 с.
2. Вирин Ф.А. Интернет-маркетинг / Ф.А. Вирин. – М.: Эксмо, 2013. – 224 с.
3. Косолапов А.Б. Информационные технологии в экономике и управлении / А.Б. Косолапов, Т.И. Елисеева. – М.: КноРус, 2015. – 160 с.
4. Хлебников А.А. Информационные технологии / А.А. Хлебников. – М.: КноРус, 2014. – 472 с.
5. Юрасов А.В. Интернет-маркетинг / А.В. Юрасов, А.В. Иванов. – М.: ГЛТ, 2015. – 246 с.
6. Яковлев А.И. Контекстная реклама. Основы. Секреты. Трюки / А. И. Яковлев, А. В. Довжиков. – М.: БХВ-Петербург, 2015. – 248 с.

2. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Абрамова С. Ю., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
Москаленко А. С., студент 4 курса
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Аннотация: в статье рассматриваются основные аспекты бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда. Рассмотрена корреспонденция счетов по начислению заработной платы и отображению удержаний. Особое внимание уделено изменениям в законодательных актах в 2018 году.

Ключевые слова: оплата труда, фонд оплаты труда, минимальный размер оплаты труда, учет заработной платы, контроль заработной платы, страховые взносы.

Одним из главных участков бухгалтерского учета в коммерческих организациях является учет и контроль расчетов с персоналом по оплате труда. Правильная организация бухгалтерского учета заработной платы позволяет своевременно производить расчёты с персоналом по оплате труда, правильно относить на себестоимость продукции (работ, услуг) суммы начисленной заработной платы и отчислений в социальные фонды, следить за законностью операций, связанных с начислением и выплатой заработной платы и осуществлять контроль за количеством и качеством труда.

Практика доказывает, что 20 % ошибок, которые допускают бухгалтеры, касаются зарплаты сотрудников. С целью правильного начисления заработной платы и удержаний любая коммерческая организация должна планировать и прогнозировать фонд оплаты труда и его составляющие, выплаты социального характера и другие расходы.

В статье проведен анализ бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда в конкретной коммерческой организации (по материалам ОАО «Оленегорский механический завод»).

ОАО «Оленегорский механический завод» (сокращенное наименование организации ОАО «ОМЗ») является производителем механического оборудования для предприятий ОАО «ГМК «Норильский никель». Основными видами деятельности являются: литейное и механосборочное производство, выпуск механических агрегатов и узлов, изделий из цветного и черного литья и пр. Основными заказчиками являются в основном предприятия Мурманской области и Карельской республики – это ОАО «Олкон», который расположен в городе

Оленегорске, ОАО «Карельский окатыш» (г. Костомукша), ОАО «Апатит» (г. Апатиты); а также ООО «Норильские металлы» (г. Москва), ЗАО «Техноспецсталь-Инжиниринг» (г. Санкт-Петербург).

Начисление заработной платы и расчеты, связанные с оплатой труда, осуществляет бухгалтерия ОАО «ОМЗ» на основе первичных документов по учету численности персонала, выработки и использования рабочего времени, листов нетрудоспособности и др. Первичные документы оформляются в структурных подразделениях мастерами и другими должностными лицами. Перечень должностных лиц, ответственных за оформление первичных документов, устанавливается распоряжением по предприятию. В установленные графиком документооборота сроки первичные документы передаются в бухгалтерию. Принятые в бухгалтерии документы проверяются, обрабатываются, и на их основе рассчитывается заработная плата каждого работника, определяется фонд оплаты труда по категориям сотрудников, подразделениям и в целом по предприятию.

Алгоритм ведения учета оплаты труда представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Синтетический и аналитический учет оплаты труда

В бухгалтерском учете для обобщения информации о расчетах с персоналом по оплате труда предназначен синтетический счет 70 «Расчеты

с персоналом по оплате труда», по кредиту которого отражаются суммы начисленной заработной платы, социальных пособий, дивидендов, а по дебету – суммы удержаний из оплаты труда (НДФЛ, алименты, профсоюзные взносы и пр.) и выдача причитающихся сумм.

Стоит заметить, что сальдо по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» чаще всего кредитовое, поскольку на данном счете отражается задолженность коммерческой организации перед своими сотрудниками по оплате труда.

В течение последних лет процедура расчета заработной платы претерпела изменения. Это касается страховых взносов, методов расчета НДФЛ и средней зарплаты, ведение учета по затратам на командировки, хозяйственным нуждам и другое.

С 2017 года правильность уплаты страховых взносов проверяют налоговые органы. Также с 2017 года введен единый расчет по страховым взносам, которые предоставляется в Инспекцию федеральной налоговой службы. Теперь создан единый бланк отчетности по страховым взносам, который заменил прежние расчеты 4-ФСС и РСВ-1. Важно также отметить, что при средней численности более 25 человек единый расчет должен сдаваться только в электронной форме, остальные могут подавать его на бумаге.

С 1 января 2017 года начала действовать новая редакция Налогового кодекса РФ, в который добавили отдельную главу 34 «Страховые взносы», что регламентирует порядок начисления и уплаты страховых взносов. С 2017 года изменена ежемесячная форма отчетности в ПФР и теперь она сводная по данным персонифицированного учета относительно стажа персонала организации.

С 2017 года пенсионные и медицинские взносы, а также взносы по обязательному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством также администрирует Федеральная налоговая служба. Однако страховые взносы на «травматизм» остаются под контролем органов ФСС. Порядок расчета пособий сохранился.

В 2018 году изменились показатели, к которым применялся этот порядок. В 2018 году в расчетный период для пособий входят 2016 и 2017 годы. Из-за этого выросли максимальные суммы заработка, которые можно учесть при расчете пособий. Максимальная величина заработка, учитываемая при расчете пособий, составит 1473000 руб. (718000 руб. +755000 руб.). Предельная величина базы для исчисления страховых взносов в ФСС в 2018 году повышается до 855000 руб. Количество календарных дней в расчет будет браться 730, а максимальная величина среднего дневного заработка составит 2017,81 руб. С 1 января 2018 года МРОТ увеличился с 7800 до 9489 руб., а с 1 мая 2018 года федеральный МРОТ составит 11163 руб. Поэтому минимальное больничное пособие тоже увеличится. Среднемесячный заработок надо сравнивать с 11163 руб.,

а среднедневной с 367,00 руб. (11163 руб.*24 мес.: 730 дн.). Для Мурманской области МРОТ составит 11163 руб. + северные надбавки.

Максимальный размер пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет для работающих граждан (по страховой базе) составляет 24536,55 руб.

Что касается страховых взносов, которые выплачиваются от зарплаты, то существенных изменений нет. Ставки остались на прежнем уровне. Величина предельного значения базы для начисления взносов на ОПС и ОСС изменилась, как это происходит ежегодно. В 2018 году размер данных величин согласно Постановления от 15.11.2017 № 1378 представлен в табл. 1.

Таблица 1. Предельная величина и ставки страховых взносов в 2018 году

Страховые взносы	Предельная величина	Ставка
На пенсионное страхование	1 021 000 руб.	22%, после достижения лимита по отдельному сотруднику, с его доходов взносы на ОПС начисляются по ставке 10%
На соцстрахование	815 000 руб.	2,9%, после достижения лимита по отдельному сотруднику, с его доходов взносы больше не начисляются
На медстрахование	Не устанавливается	5,1%

Начисленная заработная плата в ОАО «ОМЗ» за 2017 год представлена в таблице 2.

Таблица 2. Начисленная заработная плата по ОАО «ОМЗ» за 2017 год

Категория персонала	Основная заработная плата, руб.	Премии за год, руб.	Всего годовая заработная плата, руб.
Руководители, специалисты, служащие	1084220,00	704743,00	1788963,00
Рабочие основного производства	10223847,00	6645499,00	16869346,00
Рабочие вспомогательного производства	1086510,00	706232,00	1792742,00
Рабочие, обслуживающие основное производство	1370267,00	890673,00	2260940,00
Всего	13764844,00	8947147,00	22711991,00

В табл. 3 представлена информация по удержанному налогу с физических лиц с начисленной заработной платы по ОАО «ОМЗ» за 2017 год. Основная ставка НДФЛ составляет 13 %.

Таблица 3. Удержанный налог с физических лиц с начисленной заработной платы по ОАО «ОМЗ» за 2017 год

Сумма начисленной заработной платы, руб.	Сумма удержанного налога с физических лиц, руб. (ставка 13%)
22711991,00	2952559,83

В таблице 4 представлена информация по начислениям страховых взносов с начисленной заработной платы по ОАО «ОМЗ» за 2017 год.

Таблица 4. Начисленные страховые взносы с начисленной заработной платы по ОАО «ОМЗ» за 2017 год

Начисленная заработная плата, руб.	Фонды страхования			Всего начислено взносов, руб.:
	ПФ (22%)	ФОМС (5,1%)	ФСС (2,9%)	
22711991,00	4996638,02	1158311,54	658647,74	6813597,30

В табл. 5 приведены бухгалтерские проводки по учету расчетов по оплате труда.

Таблица 5. Бухгалтерский учет расчетов по оплате труда ОАО «ОМЗ» за 2017 год

Наименование операции	Дебет счетов	Кредит счетов	Сумма, руб.
Начислена заработная плата руководителям, специалистам и служащим	26	70	1788963,00
Начислена заработная плата рабочим основного производства	20	70	16869346,00
Начислена заработная плата рабочим вспомогательного производства	23	70	1792742,00
Начислена заработная плата рабочим, обслуживающим основное производство	25	70	2260940,00
Удержан налог с физических лиц	70	68	2952559,83
Начислены страховые взносы	20	69	5060803,80
	23	69	537822,60
	25	69	678282,00
	26	69	536688,90
Выплачена заработная плата	70	51	19759431,17
Уплачен налог, удержанный с физических лиц	68	51	2952559,83
Уплачены страховые взносы в фонды	69	51	6813597,30

Важным аспектом в деятельности бухгалтерии является начисление отпускных. Отметим, что общий порядок расчета отпускных в 2018 году сохраняется. В 2018 году чтобы рассчитать сумму отпускных нужно применять в формуле коэффициент равный 29,3 – это среднемесячное количество календарных дней.

Средний дневной заработок = Выплаты, начисленные в пользу работника за расчетный период : 12 : 29,3.

Рассмотрим расчет отпускных расходов. Слесарь-ремонтник Андреев Ю. В. ушел в отпуск с 2 по 15 апреля 2018 года. Зарплата за месяц 38893 руб. (оклад – 9500 руб., доплата за работу во вредных условиях труда (8 %) – 760 руб., надбавка за результативный, качественный и дисциплинированный труд (70 %) – 6650 руб., районный коэффициент (50 %) – 8455 руб., процентная надбавка (Мурманская область – 80 %) – 13528 руб.). В мае 2017 года выплачена надбавка за совмещение – 11400 руб. Год, предшествующий отпуску, отработан полностью.

Расчетный период: с 1 апреля 2017 года по 31 марта 2018 года.

Средний заработок: $38893 \times 12 = 466716$ руб.; $(466716 + 11400) : 12 = 39843$ руб.

Рассчитаем отпускные: $(39843 : 29,3) \times 14 = 19037,61$ руб.

К оплате: $19037,61 - 0,13 \times 19037,61 = 16562,72$ руб.

Рассмотрим пример начисления командировочных расходов на примере ведущего менеджера по закупкам.

Для этого составим табл. 6.

Ведущего менеджера по закупкам отправили в командировку на 8 дней в город Москва. Целью данной поездки являются переговоры по поставкам продукции.

Таблица 6. Финансовая отчетность о командировочных расходах

№	Наименование	Расход, руб.	Доход, руб.
1	Аванс	25000	
2	Проезд: Оленегорск-Москва		2882,50
3	Проезд: Москва-Оленегорск		2882,50
4	Проживание: 3 суток		$3200 \times 3 = 9600$
5	Суточные: 8 дней		$700 \times 8 = 5600$
Итого		25000	20965

Так как аванс составил 25000 руб., а потрачено было 20965 руб., то разница, которая составила 4035 руб. будет возвращена в кассу.

Таким образом, были сделаны следующие записи на счетах:

Дебет 71 Кредит 50 – 25000 руб. – выданы денежные средства под отчет;

Дебет 26 Кредит 71 – 5600 руб. (700 руб. х 8 дней) – отражены суточные;

Дебет 26 Кредит 71 – 9600 руб. – включена в расходы стоимость проживания сотрудника в гостинице;

Дебет 26 Кредит 71 – 5765 руб. – отнесена на расходы стоимость проезда;

Дебет 50 Кредит 71 – 4035 руб. – возвращен работником неиспользованный остаток подотчетной суммы в кассу предприятия ОАО «ОМЗ».

Одним из направлений совершенствования механизмов оплаты труда на предприятии может быть увеличение премиального фонда оплаты труда. Так, если увеличить на 10% премиальный фонд, что повлечет за собой увеличение средней заработной платы. При увеличении премиального фонда результаты расчетов представлены в табл. 7.

Таблица 7. Показатели фонда оплаты труда

Наименование показателя	План	Факт	Факт с учетом увеличения	Отклонение (+,-)	
				Факт к плану	Факт с учетом увеличения к факту
Базовый фонд оплаты труда, руб.	14 678 388,00	13 764 844,00	13 764 844,00	-913 544,00	-
Премиальный фонд оплаты труда, руб.	9 540 952,00	8 947 147,00	9 841 862,00	-593 805,00	894 715,00
Общий фонд оплаты труда, руб.	24 219 340,00	22 711 991,00	23 606 706,00	- 1507349,00	894 715,00
Численность работников, чел.	87	82	82	-5	-
Средняя заработная плата, руб.	23 199,00	23 081,00	23 991,00	-118,00 (- 0,5%)	910,00 (3,9%)

По табл. 7 видно, что увеличение премиального фонда оплаты труда на 10% приведет к увеличению общего фонда оплаты труда на 894715,00 руб. или на 0,4%.

При этом средняя заработная плата увеличится:

- на 3,9% в сравнении с фактической заработной платой;
- на 3,4% $(23991,00 - 23199,00)/23199,00 \cdot 100$) в сравнении с плановой средней заработной платой.

Увеличение заработной платы работников положительно повлияет на рост производительности труда.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru/document>
2. Трудовой кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru/document>
3. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru/document>

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АВТОМАТИЗАЦИИ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА УЧЕТ И АУДИТ

Аннотация: в разных странах решают вопросы, связанные с уплатой налогов, анализируя счета банках и финансовые транзакции на основе систем учета налоговой отчетности. Традиционные практики бухучета не справятся со скоростью и сложностью современных финансов. Новые методы и стандарты делают аудит и финансовую отчетность прозрачными и позволяют их вести в реальном времени.

Ключевые слова: учет, стандарты, автоматизация, документооборот, отчетность.

Бухгалтерский учет - это измерение, обработка и передача финансовой информации об участниках экономических процессов. Эту многомиллиардную отрасль контролируют четыре гиганта аудита: Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young и KPMG. Традиционные практики бухучета не справятся со скоростью и сложностью современных финансов. Новые методы, применяющие распределенный регистр блокчейна, сделают аудит и финансовую отчетность прозрачными и позволят их вести в реальном времени. Также он значительно расширит возможность регулирующих органов и других заинтересованных лиц отслеживать финансовую активность внутри корпорации [11].

Каждый день рынки по всему миру делают возможным обмен финансовыми активами общей стоимостью в триллионы долларов. Торговля - это покупка и продажа активов и финансовых инструментов с целью инвестирования, игры на бирже, хеджирования и арбитража, включая осуществляемый после сделки цикл клиринга, урегулирования и хранения ценности. Новые технологии сокращают время проведения любых транзакций с дней до минут или секунд [7].

Стандартизация, являющаяся одним из важнейших инфраструктурных элементов экономики, который прежде всего обеспечивает ее конкурентноспособность, должна соответствовать современным требованиям перехода в цифровое пространство. Стандартизация прошла несколько этапов развития. В начале она касалась исключительно массового промышленного производства и являлась обязательной. При этом стандарты излагались на 373 бумажном носителе и имели строго установленные форматы (назовем этот этап развития – «Стандартизация 1.0»). С формированием новых отраслей экономики и укреплением международных экономических связей действие стандартов стало распространяться на процессы и услуги. Здесь («Стандартизация

2.0») появились новые виды стандартов и стали активно использоваться международные стандарты, которые стали основополагающими по форме и содержанию для национальных разработчиков [3].

Дальнейшее расширение области применения стандартов развили различные технические регламенты и применение информационных технологий при разработке стандартов. Сегодня основанное на применении цифровых технологий во всех сферах социально-экономической жизни изменение уклада требует ответа и от стандартизации [6].

В условиях цифровой экономики изменения места и роли стандартов усилили значение представления всей информации в цифровой форме. Стандарт становится основным инструментом регулирования в условиях появления новых отраслей экономики [2].

Быстрые темпы изменения социально-экономических отношений требуют новых инструментов правового регулирования, для которых могут быть применены нормы, содержащиеся в стандартах. Разница между форматами документов национальной системы стандартизации и международной организации по стандартизации ISO существенна. Документы ISO доступны в бумажном и в различных электронных форматах, таких как pdf, doc, epub, xml. В российской практике российские стандарты чаще в бумажном виде, в электронном формате .pdf или doc. Документы, опубликованные на сайте Росстандарта, невозможно скачать и имеют низкое качество, поэтому очень тяжело использовать отечественные стандарты [10].

Все дело в том, что разработка, утверждение и публикация российских документов по стандартизации ведется по правилам, утвержденным еще 20 лет назад. Необходимо отметить, что если документом является не национальный стандарт, а межгосударственный, то процедура увеличивается, включая этап согласования текста документа с межгосударственным советом по стандартизации СНГ (МГС СНГ). Кроме того, к более чем 30 тыс. действующим стандартам прилагается множество изменений, которых нет в электронном виде. В течение многих лет на практике уже осуществляется поэтапный переход от стандартизации отдельных процессов, услуг и продуктов к стандартизации в целом. Так, пилотными проектами внедрения цифровой экономики могут стать: - технология BIM (Building Information Modeling – информационное моделирование зданий и сооружений); - PLM-системы (Product Lifecycle Management – управление жизненным циклом продукции); - инновационные программные комплексы, с помощью которых осуществляется автоматизация всего цикла работ, проводимых при выпуске любой продукции, от стадии проектирования до утилизации [9].

Поменяться должны как форма изложения, так и виды документов по стандартизации – их количество должно значительно увеличиться. Теперь документы типа «стандартная модель», «стандартное программное

обеспечение» должны рассматриваться в качестве отдельных видов документов по стандартизации. Также необходимы такие виды документов, как «техническая спецификация» и «технический отчет» [5].

Роль и правовой статус стандартов организации (СТО) тоже изменятся: они станут основным источником самых современных стандартов в инновационных областях деятельности. По согласованию с профильным техническим комитетом (или национальным органом по стандартизации) СТО могут быть приравнены к национальным стандартам, а также применяться как доказательная база для соблюдения требований технических регламентов Евразийского экономического союза и других нормативных правовых актов. Изменения произойдут и в требованиях к форматам предоставления информации в стандартах. Возможность разработки стандарта в более широком наборе форматов станет одной из задач цифровой стандартизации. При этом должны быть созданы правила синхронизации и унификации форматов стандартов. А за выбор окончательного формата и редактирования должно отвечать соответствующее программное обеспечение с элементами искусственного интеллекта самостоятельно и привлекать человека лишь в сложных ситуациях[8].

В разных странах решают вопросы, связанные с уплатой налогов, анализируя счета в банках и финансовые транзакции. В России в системе учета данные налоговой отчетности поступают централизованно в центры обработки данных так, чтобы за 5–7 дней ее обработать. Приложением декларации по НДС сделали книгу учета покупок и продаж. То есть мы видим все выставленные поставщиками счета и как они учтены потребителями, так чтобы все ваши покупки и продажи должны зеркально отобразиться у поставщика и у потребителя и закрыться, а в случае если кто их не отразил, то это разрыв, где все поставщики, которые не уплатили НДС будут видны сразу. Такой механизм позволяет снизить нагрузку не только на налоговые органы, но и что важнее — на бизнес [4].

Таким образом, можно уже не проверять всех подряд, а сосредоточиться только на местах разрывов в цепочке мы начинаем управлять поведением налогоплательщиков.

Литература

1. Лебединская О.Г., Овешникова Л.В., Тимофеев А.Г. Статистическая оценка готовности экономики к национальной технологической инициативе // Современные вызовы и реалии экономического развития России. Материалы IV Международной научно-практической конференции. Ставрополь, 2017. С.180-183.
2. Лебединская О.Г., Овешникова Л.В., Тимофеев А.Г., Кокорев М.А. Высокотехнологичные инновации: формирование механизма выявления направлений развития инновационной деятельности // Управление

- экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 10 (104). С. 23.
3. Основы информационных технологий Киреева Г.И., Курушин В.Д., Мосягин А.Б., Нечаев Д.Ю., Чекмарев Ю.В. Учебное пособие / Саратов, 2017.
4. Тимофеев А. Г., Романов В. П. Информационные системы рынка ценных бумаг. – М.: ГОУ ВПО "РЭУ им. Г. В. Плеханова", 2010. - 151 с. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Торговые системы и динамические программы-роботы на биржевом рынке // Инициативы XXI века. 2012. № 4. С. 65-68.
5. Тимофеев А. Г. Информационные системы управления производственной компанией: Учеб. пособие. М.: ФГБОУВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2014. – 100 с.
6. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Data mining и big data в бизнес-аналитике цифровой трансформации государственного и корпоративного управления// Управление экономическими системами. 2017. № 9
7. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Бизнес-аналитика в условиях цифровой трансформации государственного и корпоративного управления// Управление экономическими системами. 2017. № 9
8. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Рынок готовится к алгоритмической торговле // Транспортное дело России. 2017. № 5. С. 57-59.
9. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г., Борцова Д.Э. От хаоса к порядку в экономике // Образование. Наука. Научные кадры. 2018. № 1. С. 113—115.
10. Управление жизненным циклом информационных систем. Практикум по разработке эргономичных пользовательских интерфейсов с использованием Visual Studio.Net 2013: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Бизнес-информатика» / А.А. Попов, А.Г. Тимофеев, О.Г. Лебединская. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 167 с.
11. Развитие цифровой экономики в России. Программа до 2035 года. [Электронный ресурс]. — URL: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf>

Андреева Т. И., магистрант,
Нечеухина Н. С., д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г.Екатеринбург, Россия

УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЕЕ ОТРАЖЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: данная статья посвящена проблемам, связанным с организацией учета дебиторской задолженности. Не стоит сомневаться в

том, что стабильность финансового положения хозяйствующего субъекта в текущих рыночных условиях во многом зависит от эффективности методов управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: контроль, учет, дебиторская задолженность.

Анализ опыта финансово-хозяйственной деятельности предприятий позволяет нам, как правило, утверждать, что большинство из них имеют существенные показатели в отношении дебиторской задолженности. В этой связи следует признать, что нельзя отрицать, что современное предприятие с целью обеспечения его динамичного и прогрессивного развития.

Важное значение имеет правильно отражать сумму дебиторской задолженности в бухгалтерских учетных регистрах. Это обуславливается, тем, что суммы дебиторской задолженности, а также периоды оборота, непосредственно влияют на объективность оценки платежеспособности хозяйствующего субъекта.

В целях бухгалтерского учета дебиторская задолженность принимается как имущественные права, которые представляют один из объектов гражданских прав.

В соответствии со статьей 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - Гражданский кодекс Российской Федерации):

«Объектами гражданских прав являются вещи, в том числе деньги и ценные бумаги, другое имущество, в том числе права собственности, работы и услуги, информация, результаты интеллектуальной деятельности, включая исключительные права на них (интеллектуальную собственность), нематериальные товары» [1].

Следует отметить, что сегодня практически нет экономического субъекта без дебиторской задолженности, поскольку его формирование и существование обусловлено простыми объективными причинами:

- для организации-должника это открытый потенциал использовать дополнительный и свободный оборотный капитал;
- для организации-кредитора это расширение рынка для реализации товаров, работ и услуг.

К формированию дебиторской задолженности относится наличие договорных отношений между подрядчиками, когда время передачи права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают во времени.

На финансовые результаты организации влияют операции не только прекращения обязательств, но и операции, возникающие в результате обслуживания обязательств. Так, наличие дебиторской задолженности обуславливает формирование резерва по сомнительным долгам при признании такой задолженности сомнительной, который учитывается по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и, соответственно, влияет на сумму итогового результата финансово-хозяйственной деятельности. В п.

70 Положения по бухгалтерскому учету содержится следующее определение: сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Истребование дебиторской задолженности в досудебном порядке в бухгалтерском учете отражается по счетам бухгалтерского учета, указанных в разделе «Расчеты» Плана счетов. Возникающие доходы и расходы отражаются по счету 91 «Прочие доходы и расходы». Так по счету отражаются разница между зачтенными требованиями, сумма полученного отступного, стоимость поступивших в качестве оплаты товаров или материалов, начисленные неустойки, штрафы, проценты, НДС и т.д.

Согласно пункту 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного Приказом Минфина Российской Федерации №34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»:

«дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались в порядке, предусмотренном пунктом 70 настоящего Положения, или на увеличение расходов у некоммерческой организации» [5].

Так при принятии, данной правовой нормы в практике, необходимо принять во внимание вывод ФАС, в котором указано: «Действующее законодательство не содержит обязанности налогоплательщика списать дебиторскую задолженность в момент, когда истек трехгодичный срок исковой давности. Истечение срока исковой давности является не единственным условием списания дебиторской задолженности. Такая задолженность подлежит списанию также в случае признания ее нереальной для взыскания. Нереальность взыскания определяется самостоятельно хозяйствующим субъектом, который руководствуется совокупностью объективных обстоятельств, сложившихся в процессе его деятельности» [14].

В соответствии с пунктом 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного Приказом Минфина Российской Федерации от 29 июля 1998 года №34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» указано:

«списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность должна отражаться за бухгалтерским балансом в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника» [5].

В соответствии со статьей 11 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» для обеспечения достоверности бухгалтерских данных и финансовой отчетности организации обязаны проводить инвентаризацию активов и обязательств, в ходе которых они проверяются и документируют их доступность, статус и оценка [3].

В этой связи существуют руководящие принципы инвентаризации имущественного и финансового обязательства, утвержденные Приказом Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 «Об утверждении методологических указаний по инвентаризации имущественных и финансовых обязательств»(далее по тексту - Методические указания).

В соответствии с пунктом 1.2. Методических указаний указано: «под имуществом организации понимаются основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы, денежные средства и прочие финансовые активы, а под финансовыми обязательствами - кредиторская задолженность, кредиты банков, займы и резервы» [10].

Таким образом, дебиторская задолженность относится к имуществу хозяйствующего субъекта при условии обязательной ее инвентаризации.

Результаты инвентаризации в отношении расчетов с покупателями, поставщиками и другими должниками и кредиторами должны быть оформлены Актом инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и другими дебиторами и кредиторами в форме №ИНВ-17, утвержденной Постановлением Государственный комитет по статистике Российской Федерации от 18 августа 1998 г. № 88 об утверждении унифицированных форм первичной бухгалтерской документации для учета операций с наличными, учитывающих результаты инвентаризации.

Результатом проводимой инвентаризации являются выявление сомнительные дебиторской задолженности и дебиторской задолженности, которая нереальна для взыскания, объем просроченной дебиторской задолженности, и сроки исковой давности по каждому такому обязательству.

По результатам инвентаризации в части расчетов с дебиторами подготовлена бухгалтерская отчетность, в которой указывается:

- наименование, адрес, ИНН организации-должника;
- сумма задолженности;
- основа, на которой была сформирована дебиторская задолженность;
- дата формирования долга;
- первичные документы, подтверждающие факт возникновения задолженности, их реквизиты;

- документы, подтверждающие сбор долгов, их реквизиты.

В акте в форме ИНВ-17 суммы дебиторской задолженности отражаются отдельно, которые были подтверждены или не подтверждены организациями-должниками.

Далее, на основании бухгалтерского документа, руководитель организации при необходимости выдает распоряжение о списании просроченной дебиторской задолженности. Если организация не создала резерв по сомнительным долгам, то в финансовые результаты включаются списанная дебиторская задолженность и сумма, в которой она отражена в бухгалтерских отчетах (с учетом НДС). В соответствии с пунктами 12 и 14.3 ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденными Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении положения о бухгалтерском учете» Расходы организация «ПБУ 10/99» (далее - ПБУ 10/99), списанный долг, включается в состав внереализационных расходов.

В статье рассмотрены вопросы нормативного регулирования бухгалтерского учета дебиторской задолженности. Несмотря на существующие нормативные акты по учету дебиторской задолженности, существует проблемы в признании сомнительной задолженности не реальной к взысканию. Остается проблема открытого допуска предприятий к анализу деятельности контрагента. Так анализ деятельности предприятия можно провести с использованием программы «Контур.Фокус», которая показывает экономическую деятельность предприятия за последние три года, включая судебные постановления и признаки банкротства, но обслуживание данной программы для многих компаний достаточно дорогое. Другими словами, предприятия при списании задолженности при истечении искового срока давности, не чем не руководствуются.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
2. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
3. Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.11 «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
4. Об аудиторской деятельности Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
5. Положения о бухгалтерском учете в Российской Федерации Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
6. Положение о бухгалтерском учете 9/99 «Доходы организации». Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>

7. Положение о бухгалтерском учете 10/99 «Расходы организации». Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 N 33н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
8. Положение о бухгалтерском учете 1/2008 «Учетная политика организации». Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
9. Положение по бухгалтерскому учету 15/2008 «Учет расходов по кредитам и займам». Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 107н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
10. Методические указания по инвентаризации имущественных и финансовых обязательств. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 649н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
11. План счетов для учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции для его применения. Приказ Минфина РФ от 16 октября 2000 г. N 94н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
12. Указ Федерального арбитражного суда Волго-Вятского района от 9 марта 2006 года №А43-20240 / 2005-30-656). [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
13. Дыбов А.И. Учет списания безнадежной дебиторской задолженности [Текст] // Главная книга. 2014. N 23. С. 38 - 60.
14. Лаврищева Ю.А., Блинов О.А. Актуальные вопросы организации учета дебиторской и кредиторской задолженности // Научно-методический электронный журнал «Концепция». - 2015. - Т. 13. - С. 3156-3160
15. Морозова А.С., Кастерина В.П. Оценка дебиторской задолженности: российская и международная практика [Текст] // Инновационная наука. 2015. №11-1. Р.116-118.
16. Научные исследования: информация, анализ, прогноз: моногр. - Воронеж, 2007. - Кн. 13. - С. 424-432.
17. Нечеухина Н.С. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. пособие / Н. С. Нечеухина [Текст]. - Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2014. - 273 с.
18. Саченок Л.И., Никитина А.П. Проблемы учета и отчетности дебиторской задолженности при переходе на МСФО [Электронный ресурс] // Инновационная наука. 2015. № 8
19. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / коллективная монография. -Санкт-Петербург, 2014. [Электронный ресурс], – URL: http://inecprom.spbstu.ru/files/ecoprom-2014/monograph_2.pdf

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: экономическую деятельность предприятия можно проследить через отчетность, в которой отражена совокупность записей. Отчетность в более узком смысле отражает систему таблиц, в которой суммируются данные, на основании их можно сделать вывод о финансовом состоянии организации и эффективности ее деятельности.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, бухгалтерская (финансовая) отчетность, методика анализа.

В ходе осуществления хозяйственной деятельности коммерческие организации неразрывно связаны с постоянным процессом фиксации входящего и исходящего информационного потока через систему учета. Это гибкость и адаптируемость системы учета, которая позволяет обрабатывать и группировать данные в определенных форматах, известных как отчетность.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой систему показателей, которые отражают финансово-хозяйственное положение организации на текущий момент, а финансовый результат ее деятельности в течение определенного периода времени являются методологически и организационно неотъемлемой частью общей системы в бухгалтерском учете [4].

Бухгалтерская (финансовая) отчетность включает в себя единую систему данных имущественного и финансового положения организации и результаты ее финансово-хозяйственной деятельности, составленная на основании данных бухгалтерского учета в установленной форме [1].

Бухгалтерский баланс относится к основному документу, входящего в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности. Способом экономической группировки состава и размещения ресурсов организации, включаемых в актив баланса, и источников их формирования (в виде заемного и собственного капитала, включаемых в пассив баланса) на отчетную дату, как правило, на последнее число месяца является бухгалтерский баланс [8].

Финансовый анализ удовлетворяет интересам различных пользователей,

как внешних, так внутренних.

Так внешние пользователи это:

— пользователями с прямыми финансовыми интересами являются банки, инвесторы, налоговые органы, финансовые органы;

— пользователями с непрямыми финансовыми интересами являются деловые партнеры, сотрудники организации, профсоюзные организации, местные власти, фондовые биржи, организации, связанные с ценными бумагами, финансовые консультанты и аналитики, статистические органы.

В роле внутренних пользователей выступают:

—руководство предприятия;

—собственники, а именно акционеры и учредители.

Для внешних пользователей доступна лишь публикуемая финансовая отчетность. Для внутренних пользователей наряду с бухгалтерской отчетностью доступна информация, которая является коммерческой тайной.

Целью изучения финансовой информации для внешних пользователей инвесторов является возможность получения прибыли на вложенные средства [6].

Интересы пользователей разнообразны. Налоговые органы заинтересованы в финансовой информации в фискальных целях для увеличения налоговых отчислений. Кредитным учреждениям она требуется, так как необходимо определить платежеспособность заемщика и возможность получения процентов и возврата выданного кредита.

Целью собственников- максимально извлечь доходы и прибыль, которая обеспечит необходимую дивидендную политику [10]. С позиции хозяйствующего субъекта взаимоотношения на уровне финансов осуществляются:

— для поставки сырья, материалов, комплектующих и оказанию услуг с другими организациями;

—по кредитным обязательствам - с банковской системой;

—по налоговым отчислениям - с налоговой инспекцией;

—по различным рискам - со страховыми организациями;

—по инвестициям -с инвестиционными компаниями;

—по подтверждению достоверности учета и отчетности с аудиторскими компаниями.

Обеспечение стабильного финансового положения и дальнейшего развития финансово-хозяйственной деятельности, является основной целью руководства организации [3]. Перед руководством организации стоит не простая задача. С одной стороны цель - максимизировать прибыль организации, а с другой стороны – снижение налогооблагаемой базы в пределах существующего законодательства.

Программа анализа строится в соответствии противоположных интересов пользователей, то есть с учетом того, на кого пользователя рассчитана аналитическая информация. Другими словами программа анализа может быть полной или частичной, зависящей от поставленных целей [12].

Первым этапом подготовки к анализу являются счетная проверка, логическая увязка статей, перегруппировка, построение реклассификационного баланса.

Существует ряд требований, которые предъявляются к бухгалтерскому балансу:

- 1) правдивость (верность);
- 2) реальность, то есть соответствие объективной действительности;
- 3) единство, одинаковое толкование статей, единая номенклатура счетов;
- 4) преемственность бухгалтерского баланса, каждый последующий баланс вытекает из предыдущего;
- 5) бухгалтерский баланс делается нарастающим итогом;
- 6) ясность бухгалтерского баланса для всех, кто его составляет и читает;
- 7) гласность: особенно на предприятии с коллективной формой собственности;
- 8) составление баланса-нетто, очищенного от всех регулирующих статей.

С бухгалтерской точки зрения следует, прежде всего, необходимо рассмотреть влияние хозяйственных операций на формирование баланса предприятия. В соответствии с нормативными документами по составлению отчетности [2].

С позиции достоверности предоставленной бухгалтерской (финансовой) отчетности проводится сопоставление основных статей отчетности. Далее проводится взаимоувязка основных статей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Затем дается оценка эффективности использования имущества предприятия [11]. Систему показателей эффективности использования имущества и его составляющие можно подразделить на три группы показателей:

- 1) показатели отдачи;
- 2) показатели оборачиваемости;
- 3) показатели рентабельности.

Первая группа показателей характеризует уровень доходности бизнеса.

Это показатели ресурсоотдачи, экономический смысл которых состоит в том, что они характеризуют величину дохода с каждого рубля, вложенного в активы организации. Наиболее полно используется имущество, если имеет место максимальный выпуск продукции (объем выполненных работ, оказанных услуг) при минимальной сумме оборотных активов.

Вторая группа — это показатели оборачиваемости имущества и его элементов, особенно оборотных активов, характеризующие продолжительность кругооборота и скорость возврата в денежную форму.

Показатели оборачиваемости являются синтезирующими показателями, отражающими использование оборотных средств во времени.

Третья группа показателей — эффективность, прибыльность, рентабельность пользования имуществом, это обобщающая характеристика доходности хозяйственной Деятельности, экономический смысл которой характеризует отдачу прибыли с каждого рубля, вложенного В имущество организации.

Также проводится оценка ликвидности баланса предприятия [5]. Под ликвидностью активов понимается скорость реализации активов с целью превращения их наличность для покрытия краткосрочных обязательств, то есть денежные средства, необходимые для расчетов. Баланс предприятия, располагающего достаточными, легкорезализуемыми активами, называется ликвидным и характеризует способность предприятия В любое время совершать необходимые расходы по покрытию обязательств.

Следующим отчетом при проведении анализа является отчет о финансовых результатах предприятия. Отчет о финансовых результатах содержит информацию о сумме доходов организации, а также о сумме расходов в определенный промежуток времени. Формирование чистой прибыли осуществляется путем разности между суммой доходов и расходов. В ходе проведения анализа дается оценка рентабельности деятельности предприятия [7]. Рентабельность относится к относительному качественному показателю. Числитель данного показателя состоит из измерений финансового результата, знаменатель формируется из показателя эффективности, который исследуется. Таким образом, при изучении системы показателей и факторов рентабельности, следует отталкиваться от структуры данного показателя.

Следующим не менее важным для анализа является Отчет о движении денежных средств. Денежные потоки организации являются важнейшим объектом финансового анализа, результаты которого обеспечивают надежность и уменьшают степень риска, связанного с принятием финансовых решений [9].

Анализ отчета о движении денежных средств позволяет раскрыть динамику и структуру денежных притоков и оттоков по видам деятельности.

Объем и достоверность информации, которая находится в распоряжении специалиста, определяет глубину и качества проводимого анализа. Основными задачами анализа являются:

- определение текущего финансового состояния;
- выявление признаков банкротства или их отсутствия;
- определение тенденций и закономерностей, оценка перспектив развития;
- поиск резервов для улучшения финансового положения.

Качественные показатели позволяют составить общую картину деятельности предприятия, определить масштаб, долю рынка. Степень

независимости предприятия от отдельных поставщиков, тенденций покупательского спроса, наличия сильных конкурентов обуславливает успешность, устойчивость деятельности компании.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.11 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
2. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", «Мировая экономика, Налоги и налогообложение» / [В.И. Бариленко [и др.]; под общ. ред. В.И. Бариленко; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. -4-е изд., перераб. – Москва; КноРус, 2016. -234 с.
3. Анализ финансовой отчетности: Учебник \ М.А. Вахрушина [и др.]; под ред. М.А. Вахрушиной; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. -3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 432 с.
4. Бухгалтерский учет: Учебник /Нечеухина Н.С. //Международный журнал экспериментального образования. 2016. № 12-1. С. 117-118.
5. Бороненкова, С.А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием: учебное пособие / С.А. Бороненкова, М. В. Мельник. – Москва: ИНФРА – М, 2016. – 352 с.
6. Бороненкова, С.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб. пособие / С.А. Бороненкова, М. В. Мельник, А.В. Чепулянис; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2017. – 296 с.
7. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Н.В. Генералова [и др.] ; под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 512 с
8. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской (финансовой отчетности). Практикум. Гриф УМО РФ Дело и сервис (ДиС). 2015
9. Ковалев В.В. Анализ баланса: научное издание / В.В. Ковалев, Вит. В Ковалев. - изд. 4-е перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2016. – 913 с.
10. Научные исследования: информация, анализ, прогноз: моногр. - Воронеж, 2007. - Кн. 13. - С. 424-432.
11. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / коллективная монография.- Санкт-Петербург, 2014 [Электронный ресурс]. – URL: http://inesprom.spbstu.ru/files/ecoprom-2014/monograph_2.pdf
12. Экономико-исторические особенности развития учетно-аналитической системы хозяйствующих субъектов / Нечеухина Н.С. Мустафина О.В. // Сборник: Экономика, общества, человек: теория, методология, реальность. Сборник научных публикаций: в 2-х частях. Министерство образования и науки РФ, Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург, 2015. С. 129-132.

Апарина А. С., студент 3 курса,
Казакова Ю. О., студент 3 курса,
Научный руководитель: Лемеш В. Н., к.э.н., доцент,
доцент кафедры «Бухгалтерского учёта, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства»,
Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Беларусь.

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПО КОНТРОЛЮ НАЛИЧНОГО ОБОРОТА

Аннотация: раскрывает сущность проблемы внедрения системы контроля кассового оборудования на территории Республики Беларусь и опыт зарубежных стран по использованию механизмов контроля над наличным оборотом. Исследуются особенности установки, использования средств контроля налоговых органов.

Ключевые слова: контроль, система контроля кассового оборудования, наличный оборот, денежные средства.

Как известно, операции с наличными денежными средствами носят самый распространенный и массовый характер. Поэтому кассовые операции являются таким участком деятельности, который наиболее подвержен различного рода нарушениям и даже злоупотреблениям. В связи с этим принято большое количество нормативных правовых актов с целью более полного и точного освещения обязанностей материально ответственных лиц и их ответственности в случае нарушения законодательства. Различные аспекты финансово-хозяйственного контроля рассматривались как отечественными, так и зарубежными авторами. Среди этих авторов можно выделить Лемеш В.Н., Березовского В.А., А.В. Бунь, Е.П. Глинник, Савина А.А., Подольского В.И. и др. [4, 5, 10]. Ими были рассмотрены не только теоретические основы контроля и аудита, но также их практическая сторона. Однако по-прежнему остается ряд актуальных вопросов, связанных с эффективностью контроля над наличным денежным оборотом.

Экскурс в историю этого вопроса позволил утверждать, что торговля - постоянно развивающаяся отрасль экономики, зародившаяся в глубокой древности. До появления письменности товарооборот фиксировался путем засечек на камне, а счет производился с помощью пальцев рук и ног. С появлением пергамента и бумаги записи стали производить на них. А в XIII в. в Китае изобрели и создали первые счеты, которые быстро вошли в обиход. К середине XVII в. математик Блез Паскаль создал арифмометр - прибор, для проведения более быстрых арифметических подсчетов с большими числами. Эти изобретения почитались у торговцев, но были доступны не каждому из-за высокой цены.

Лишь 4 ноября 1879 г. был выдан патент на первую контрольно-кассовую машину Джеймсу Ритти. Он был владельцем закусочной в Дейтоне (США). Причиной создания первого в мире кассового аппарата

оказалось воровство со стороны работников. Идея создания контрольно-кассовой машины возникла, когда он, находясь на корабле, случайно заглянул в машинное отделение и увидел там аппарат, производящий автоматический отсчет оборотов двигателя. Тогда Ритти представил себе аппарат, который бы мог отмечать каждую покупку в его кафе, а по возвращении домой ему удалось собрать такую машину. Таким образом, сотрудники кафе Ритти лишились возможности воровать выручку.

А уже к середине XX в. кассовая отрасль была распространена по всему миру. На смену механическим кассам внедрялись электрические аппараты. Современные контрольно-кассовые аппараты представляют собой приборы с удобной клавиатурой, позволяющей совершать сложные операции по подсчету крупных сумм, на аппарате есть дисплей, который отражает совершаемые операции и устройство для печати бумажных чеков.

И если первый кассовый аппарат был создан для контроля предпринимателем за добросовестностью своих сотрудников, то теперь использование кассового оборудования является обязательным для большей части юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, занятых в розничной торговле и является одним из инструментов налоговых органов за контролем доходов налогоплательщиков.

Развитие компьютерной техники и современных информационных технологий дает огромное число новых возможностей, в том числе в области финансового и налогового контроля. Внедрение в Республике Беларусь системы контроля кассового оборудования (СККО) позволит организовать дистанционный контроль за деятельностью субъектов хозяйствования при розничной продаже товаров и оказании услуг, оперативно выявлять скрывающих выручку субъектов хозяйствования, а затем проводить в отношении них контрольные мероприятия. Так как СККО подразумевает переход на принципиально новый подход к контролю над полнотой учета выручки, изучение ее сущности становится актуальной на данный момент и позволит не только разобраться в принципах ее функционирования, но и сделать предложения по ее совершенствованию в будущем.

Следует упомянуть, что при внедрении новых технологий в масштабе страны возникновение проблем неизбежно. СККО – не исключение. Множество кассовых аппаратов и торговых автоматов не имеют технической возможности работы со средством контроля. Такое оборудование нуждается в доработке. А для этого производителям необходимо разработать новое программное обеспечение. Также потребовалось время на включение модернизированного кассового оборудования в Государственный реестр моделей (модификаций) кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем, используемых на территории Республики Беларусь [7].

На сегодняшний день проделана значительная работа. В Госреестр уже включены 43 модели (модификации) кассового оборудования,

обеспечивающие возможность работы со средствами контроля налоговых органов (СКНО). Из них 36 — используемые в крупных торговых объектах терминалы с соответствующими пакетами прикладных программ [1].

В связи с этим, срок установки СКНО многократно переносился на более позднюю дату. На данный момент график проведения работ по подключению СКНО выглядит следующим образом (рисунок 1):

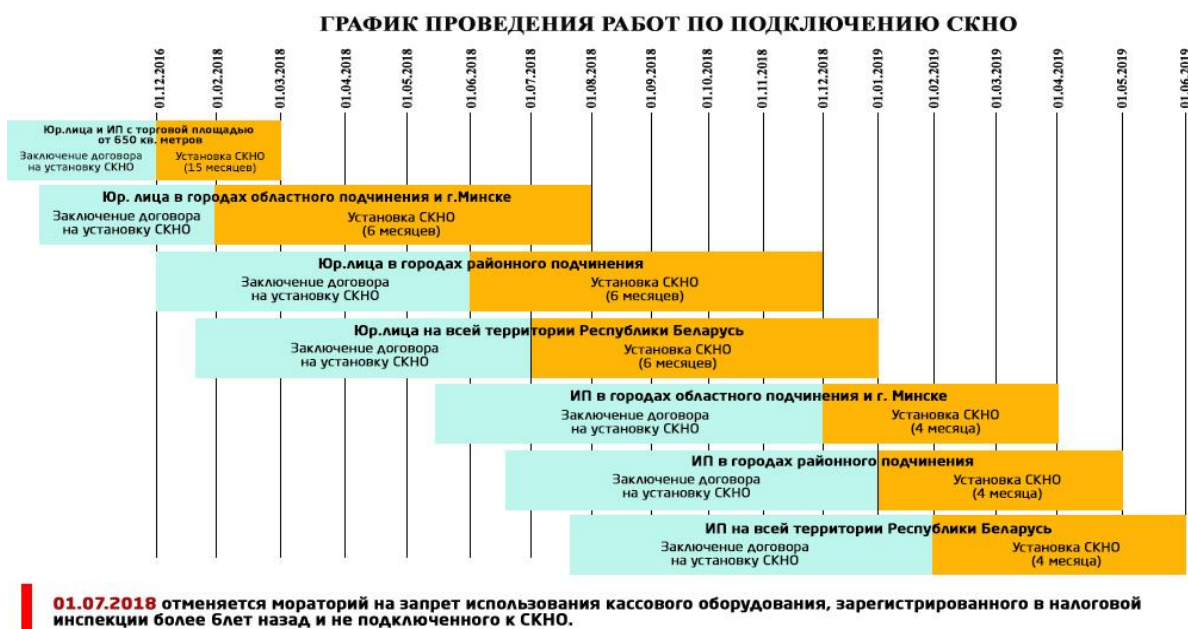


Рисунок 1 – График проведения работ по подключению СКНО

Источник: [8]

Однако с проблемами сталкиваются не только государственные органы, но и сами субъекты хозяйствования несут существенные издержки. В первую очередь, они связаны с приобретением непосредственно электронного устройства, которое будет присоединено к кассовому оборудованию. Но, как было сказано ранее, не все кассовые аппараты готовы к эксплуатации со СКНО, а, следовательно, затраты субъектов хозяйствования будут связаны с модернизацией всех кассовых аппаратов, либо с их полной заменой. Не все субъекты хозяйствования готовы к таким затратам.

Появление криптовалюты обуславливает создание соответствующих нормативных документов, регулирующих нюансы учета и контроля над её движением. Но в этом случае все довольно просто объясняет законодательство. Декрет Президента Республики Беларусь "О развитии цифровой экономики" [2] не предусматривает возможности совершать сделки по обмену токенов на объекты гражданских прав иные, чем белорусские рубли, иностранная валюта, электронные деньги, другие токены. Запрещается использование иностранной валюты в расчетах между резидентами Беларуси в сделках с криптовалютами, за исключением операций с операторами криптоплатформ.

Единственное законное платежное средство на территории страны – белорусский рубль. Таким образом, использование в стране в этом качестве криптовалют в расчетах между гражданами и субъектами хозяйствования пока совершенно недопустимо.

СККО представляет собой технологический процесс, комплекс взаимодействующих вычислительных информационных подсистем, программно-аппаратных средств, коммуникаций, включая: центр обработки данных, устройство «Средство контроля налоговых органов», GSM/GPRS-сеть передачи данных, организованную оператором сотовой подвижной электросвязи. СККО предназначена для учета и регистрации используемого в республике кассового оборудования, организации дистанционного контроля за выручкой субъектов предпринимательской деятельности, регистрируемой кассовым оборудованием, которое они используют при осуществлении продаж (оказании услуг).

Центральным звеном СККО является центр обработки данных. Он обеспечивает учет сведений о владельцах кассового оборудования, об используемом кассовом оборудовании, сбор, обработку и хранение информации обо всех событиях по приему (выдаче) наличных (безналичных) денежных средств при продаже товаров (оказании услуг), совершаемых с использованием кассового оборудования, а также обеспечивает предоставление доступа к информации налоговым (контролирующим) органам и владельцам кассового оборудования.

Передачу информации по GSM-сети в центр обработки данных о работе кассового оборудования выполняет специально созданное электронное устройство – средство контроля налоговых органов (СКНО) [9]. Информационный обмен в GSM-сети осуществляется путем использования цифрового стандарта GPRS с применением специально разработанных протоколов обмена, а также механизмов и средств защиты передаваемых данных.

Установка, обслуживание и снятие СКНО осуществляются РУП «Информационно-издательский центр по налогам и сборам» на основании возмездного гражданско-правового договора [3]. При этом собственником установленного в кассовое оборудование СКНО остается РУП «Информационно-издательский центр по налогам и сборам». Субъекты хозяйствования, использующие кассовое оборудование, не вправе вмешиваться в работу СКНО, отключать, снимать его самостоятельно либо воздействовать на СКНО каким-либо иным способом.

СКНО может быть установлено в специально предусмотренный внутренний отсек кассового оборудования (при его наличии) либо крепиться снаружи к кассовому оборудованию и подключаться к соответствующему разъему. СКНО считается установленным с момента поступления в центр обработки данных СККО информации о его работоспособности. Устройство СКНО передает в центр обработки данных информацию в режиме реального времени (on-line) либо в сеансовом режиме. При возникновении

проблем со связью СКНО сохраняет данные в энергонезависимой памяти и при возобновлении связи осуществляет передачу накопленных данных в центр обработки данных. Предусматривается развитие и модификация встроенного программного обеспечения для поддержки других режимов передачи (off-line) и реализации дополнительных сервисов для пользователей.

Все данные, передаваемые СКНО о платежных документах, операциях и сменных отчетах сохраняются в неизменном виде, обрабатываются и систематизируются в центре обработки данных, а результаты обработки доступны для просмотра различным категориям пользователей, в частности, работникам налоговых (контролирующих) органов и владельцам кассового оборудования, с использованием специально разработанного Интернет-ресурса.

Для просмотра информации о состоянии кассового оборудования, приеме им денежных средств, владельцу необходимо авторизоваться в закрытой части Интернет-ресурса. Для этого необходимо наличие электронной цифровой подписи (ЭЦП). ЭЦП позволяет идентифицировать в СККО владельца кассового оборудования, что дает ему возможность осуществлять просмотр данных, формировать отчеты.

Доступ работников налоговых (контролирующих) органов к информации в СККО в пределах их компетенции также осуществляется с применением средств ЭЦП, выданных удостоверяющим центром Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь. В теории, налоговые органы могут проверять все сделки субъектов хозяйствования, но в условиях бумажного документооборота такой контроль превратится в кафкианский кошмар, который потребует колоссальных временных и финансовых затрат. Гораздо лучше обстоит ситуация в странах, внедряющих новые технологии в кассовый сектор, что видно в таблице 1.

Внедрив новые контрольно-кассовые технологии, власти неизменно оказываются впечатлены их способностью учитывать доходы, ранее скрытые и не облагавшиеся налогами. С другой стороны, эти же кассовые аппараты защищают от краж со стороны сотрудников, предотвращая манипуляции с отчетностью на местах, и уменьшают нагрузку, которую представляют собой налоговые проверки.

Например, в канадском Квебеке среднее время, необходимое для выездной проверки ресторана, составляло порядка 70 часов. После распространения современных контрольно-кассовых устройств оно сократилось до трех часов, а проверки куда чаще проходят удаленно.

Что касается Республики Беларусь, «к системе контроля предстоит подключить около 220 тысяч единиц кассового оборудования, используемого в сферах торговли и оказания услуг населению. За неполных два года к СККО подключено более 17,2 тысячи единиц кассового оборудования в различных сферах. В том числе 1,8 тысячи — на АЗС, 8,2 тысячи — в такси, 4 тысячи — в магазинах площадью 650 квадратных

метров и более. Еще свыше 3 000 юридических лиц и 50 индивидуальных предпринимателей по всей стране добровольно и заранее подключились к системе контроля» [6].

Таблица 1. Средства контроля наличного денежного оборота
в разных странах

Страна	Методы контроля
Южная Корея	Массовое внедрение онлайн-касс произошло в 2005 году, они представляют собой комплект программного обеспечения или программно-аппаратный комплекс, и состоят из нескольких модулей или содержат все необходимое в одном корпусе. Они могут хранить данные в зашифрованном виде в «фискальном накопителе» или передавать их в налоговую службу по сети. Нюансы работы новой контрольно-кассовой техники зависят от многих факторов.
Казахстан	С июля 2015 года для оформления покупок используются контрольно-кассовые машины, которые передают сведения о денежных расчетах в налоговые органы в режиме реального времени. Завзаимодействие продавца и налоговых органов отвечает оператор фискальных данных — «Казхателеком». Налоговые органы имеют доступ к базе оператора через простой веб-интерфейс и отслеживают расчеты по каждой из касс
Швеция	Практически все продажи фиксирует сам кассовый аппарат, сохраняя в отдельном устройстве всю информацию по ним. Сама касса должна соответствовать общепринятым стандартам, а фискальный накопитель сертифицируется и регистрируется государственными органами.
Венгрия	Онлайн-кассы появились в 2014 году. Венгерский FiscalControlUnit (FCU) лицензирует только кассовые аппараты со встроенным блоком финансового контроля. Данные о транзакции шифруются и поступают в налоговый орган. Интересно, что роль посредников в Венгрии исполняют основные сотовые операторы, имеющие покрытие по всей стране. За счет мобильной сети можно отслеживать на карте местоположение кассовых аппаратов. Для проверок используются переносные инспекционные терминалы с подключением к центральной базе данных. С их помощью налоговый инспектор на месте может проверить, совпадает ли количество и тип касс в магазине с данными в документах, а суммы в них — с финансовой отчетностью.
Бельгия	В 2014 году Бельгия модернизировала законодательство для борьбы с неуплатой НДС. Кассовые аппараты должны проходить сертификацию Министерстве финансов, а специальные технические решения собирают данные о продажах. «Registered Cash Register System» (RCRS) включает себя: -Электронный кассовый аппарат / торговая точка (ECR/POS); -Fiscal Data Module (FDM) — зашифрованный фискальный накопитель; -VAT Signing Card для цифровой подписи чека. При регистрации сделки в ECR/POS информация поступает в FDM, который фиксирует время и ставит электронную цифровую подпись. Часть информации пропечатана на чеке — чтобы сделать возможной его проверку.

Источник: собственная разработка на основании [11]

Внедрение СККО позволит дистанционно контролировать и анализировать выручку субъектов хозяйствования, не отвлекая их от работы,

а также адресно проводить проверки в отношении недобросовестных плательщиков, обеспечит защиту фискальных данных кассового оборудования от умышленной корректировки. Кроме того, внедрение СККО отменяет обязанности по ведению книги кассира, формированию и хранению контрольных лент кассового оборудования, по замене кассового оборудования, зарегистрированного в налоговом органе, по истечении шести лет с даты его первой регистрации. Это позволит сократить расходы юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на замену техники и исключить затраты на приобретение, формирование и хранение контрольных лент, а также ведение книги кассира. Кроме того, после подключения к СККО уйдет обязанность регистрации кассового оборудования в налоговом органе.

Таким образом, применение СКНО приведет к снижению фактических финансовых и, трудовых затрат и одновременно субъекты хозяйствования смогут отслеживать техническое состояние кассовых аппаратов и контролировать наемных работников, а также анализировать структуру и размеры выручки.

Литература

1. Государственный реестр моделей (модификаций) кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем, используемых на территории Республики Беларусь, и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов, утвержденный постановлением Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 14.10.2011 № 74 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
2. Декрет Президента Республики Беларусь от 29.12.2017 № 8 "О развитии цифровой экономики" // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
3. Инструкция о порядке установки, обслуживания, снятия средства контроля налоговых органов и порядке осуществления функций центра обработки данных, утвержденная постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 02.03.2012 № 9 (ред. от 29.03.2017) // КонсультантПлюс: Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
4. Лемеш, В.Н. Контроль и аудит : учебное пособие / В.Н. Лемеш. – Минск :Амалфея, 2018. – 332 с.
5. Лемеш, В.Н. Практический аудит : учебное пособие / В.Н. Лемеш, В.А. Березовский, А.В. Бунь, Е.П. Глинник. – Минск :Амалфея, 2018. – 384 с.
6. Наказ для касс. Какая судьба ожидает систему контроля за налоговыми отчислениями [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2017/september/25574> (дата доступа: 26.02.2017)

7. Положение о порядке ведения Государственного реестра моделей (модификаций) кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем, используемых на территории Республики Беларусь, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 07.06.2002 № 738 // КонсультантПлюс: Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
8. Порядок подключения кассового оборудования к СККО (СКНО) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ecr.by/vse-o-skno> (дата доступа: 26.02.2017)
9. Постановление Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 06.07.2011 N 924/16 (ред. от 31.07.2017) "Об использовании кассового оборудования, платежных терминалов, автоматических электронных аппаратов, торговых автоматов и о приеме наличных денежных средств, банковских платежных карточек при продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг, осуществлении деятельности в сфере игорного бизнеса, лотерейной деятельности, проведении электронных интерактивных игр и выпуске в обращение кассового оборудования"//КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
10. Савин, А. А. Аудит : учебник для академического бакалавриата / А. А. Савин, В. И. Подольский. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2015. — 455 с.
11. Технический контроль за розницей в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – URL: <https://habrahabr.ru/company/atol/blog/340834/>. (дата доступа: 26.02.2017г.)

Батунова Ю. С., студентка 4 курса,
Научные руководители: Бураева Е. В., к.э.н., доцент, Шабанникова Н. Н., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ им. Н. В. Парахина»
г. Орёл, Россия

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: данная статья направлена на определение возможных путей повышения эффективности управления предприятием за счет переоценки основных средств, определено, что такое переоценка, основные этапы и алгоритмы переоценки, определены факты эффективности проведения переоценки объектов основных средств.

Ключевые слова: основные средства, переоценка, амортизация, добавочный капитал, текущая (восстановительная) стоимость.

В связи с развитием научно-технического прогресса и ростом производительности труда, увеличением доли объектов основных средств, рыночных цен на отдельные объекты основных средств (особенно в периоды экономических кризисов) может происходить формирование искаженного представления о реальной стоимости основных средств уже введенных в эксплуатацию и, соответственно, недостоверное определение суммы амортизации, себестоимости, рентабельности, налогооблагаемой базы и др.

Для правильного учета основных средств определяющее значение в бухгалтерском учете имеет переоценка основных средств.

Своевременная **переоценка основных средств** предприятия является крайне важной процедурой, так как её целью является привести учетную (балансовую) стоимость объектов основных средств в соответствии с реально сложившимися на них рыночными ценами и условиями воспроизводства на дату переоценки.

Нормы переоценки основных средств закреплены в Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (Утв. Приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н) [2], согласно которому коммерческая организация может не чаще одного раза в год переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

В п. 43 «Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» (Утв. Приказом Минфина РФ от 13 октября 2003 г. N 91н) [3]) утверждены способы определения текущей (восстановительной) стоимости, в соответствии с которым при определении текущей(восстановительной) стоимости могут быть использованы: данные на аналогичную продукцию, полученные от организаций-изготовителей; сведения об уровне цен, имеющиеся у органов государственной статистики, торговых инспекций и организаций; сведения об уровне цен, опубликованные в средствах массовой информации и специальной литературе; оценка бюро технической инвентаризации; экспертные заключения о текущей (восстановительной) стоимости объектов основных средств [3].

Пункт 41 «Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» регламентирует, что переоценка объектов основных средств производится с целью определения реальной стоимости объектов основных средств путем приведения первоначальной стоимости объектов основных средств в соответствие с их рыночными ценами и условиями воспроизводства на дату переоценки [3].

ПБУ 6/01 определяет, что первоначальная стоимость объектов основных средств – это сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на

добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации) [2].

В ПБУ 6/01 закреплено, что Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости. Восстановительная стоимость. В связи с этим вытекает понятие восстановительной стоимости [2]. Восстановительная стоимость – это переоцененная первоначальная стоимость основного средства.[9]

Переоценка основных средств вместе с амортизационной политикой в организации, имеет возможность быть инструментом регулирования в управлении предприятий при решении задач учета интересов их акционеров и самих предприятий в целом [10].

Так как любое предприятие заинтересовано в увеличении средств для модернизации производства, увеличения оборотных активов или же средств на оплату труда, то амортизационные отчисления, которые дополнительно регулируются за счет переоценки основных средств, имеют все шансы считаться их источником [10].

При переоценке основных средств происходят изменения в составе расходов организации не только производственного характера (в части амортизационных отчислений), но и налогов. Следует отметить, что изменение стоимости имущества на балансе организации напрямую влияет на размер исчисляемого налога на имущество. Объектом налогообложения для организаций является движимое и недвижимое имущество, которое учитывается на балансе в качестве объектов основных средств [7].

Переоценка объектов основных средств может влиять следующим образом на налог на имущество:

1) дооценка основных средств приводит к увеличению налога на имущество;

2) уценка основных средств влияет прямо пропорционально – налог на имущество будет снижен в среднем от суммы уценки [5].

Таким образом, прослеживается прямая зависимость суммы налога на имущество от результатов проведенной переоценки.

Следует отметить, что на величину налога на имущество влияет прямо переоценка основных средств.

Результаты переоценки объектов основных средств не оказывают прямого влияния на налог на прибыль, но при этом оказывают косвенное воздействие. Например, в случае, если организация имеет контролируруемую задолженность по долговым обязательствам, то размер предельных процентов, которые сокращают налоговую базу по налогу на прибыль, определяется с учетом показателя чистых активов (статья 269 НК РФ). При увеличении размера чистых активов организации также будет увеличиваться и размер вычитаемых расходов в виде процентов по долговым обязательствам в целях исчисления налога на прибыль. Т.е.

дооценка активов организации позволит увеличить расходы в виде процентов и уменьшить налог на прибыль.

Сумма дооценки объектов основных средств в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации. Сумма дооценки объекта основных средств, равная сумме уценки его, проведенной в предыдущие отчетные периоды и отнесенной на финансовый результат в качестве прочих расходов, зачисляется в финансовый результат в качестве прочих доходов [6].

Помимо этого нужно учесть стоимость амортизации ОС, которая была ранее начислена. Для того, чтобы посчитать величину, на которую следует увеличить амортизацию, нужно вычислить степень износа на дату, когда была произведена переоценка [7].

Результат дооценки стоимости основных средств в бухгалтерском учете организации отражаются следующими проводками:

- 1) Дт 01 Кт 83 – отражена дооценка стоимости основного средства
- 2) Дт 83 Кт 02 – отражена дооценка амортизации основного средства.[8]

Сумма уценки объекта основных средств в результате переоценки относится на финансовый результат в качестве прочих расходов. Сумма уценки объекта основных средств относится в уменьшение добавочного капитала организации, образованного за счет сумм дооценки этого объекта, проведенной в предыдущие отчетные периоды. Превышение суммы уценки объекта над суммой дооценки его, зачисленной в добавочный капитал организации в результате переоценки, проведенной в предыдущие отчетные периоды, относится на финансовый результат в качестве прочих расходов [8].

Величина уценки, то есть, сумма, при которой стоимость ОС была уменьшена отражается в виде прочих расходов по дебету счета 91.02. Таким же образом, как и с дооценкой, необходимо учесть стоимость амортизации, которая была ранее начислена, но после этого ее следует отразить в комплектации прочих расходов по кредиту счета 91.02. Результаты уценки стоимости основных средств в бухгалтерском учете организации отражаются следующими проводками:

- 1) Дт 91.02 Кт 01 – отражена уценка стоимости основного средства
- 2) Дт 02 Кт 91.2 0 отражена уценка амортизации основного средства [8].

За счет переоценки основных средств может происходить учет интересов организаций в условиях регулирования государством отдельных видов цен и тарифов (транспортные перевозки, ресурсное снабжение и др.) - при дооценке основных средств амортизационные отчисления в бухгалтерском учете и, в соответствии с этим, учетная себестоимость

производимой продукции увеличивается, что оказывает воздействие на изменение тарифов и цен.

Следует отметить, что переоценка объектов основных средств – это не обязательное условие для каждой организации, а добровольное дело каждого хозяйствующего субъекта. ПБУ 6/01 определяет, что при принятии решения о переоценке по таким основным средствам следует учитывать, что в последующем они переоцениваются регулярно, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости [2].

Таким образом, следует отметить, что наибольшее воздействие переоценка основных средств оказывает на следующие характеристики деятельности организаций: первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств; амортизация основных средств; остаточная стоимость объектов основных средств; размер добавочного капитала; размер прочих расходов; налог на имущество; чистая прибыль.

Процесс переоценки основных средств должен включать в себя 7 обязательных этапов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Предлагаемая схема этапов переоценки основных средств

Помимо этого, следует иметь в виду, что при рассмотрении воздействия переоценки объектов основных средств на хозяйственную деятельность предприятия уместно рассматривать варианты, когда объемы выручки предприятия не изменяются, либо изменяются в соответствии с изменением объема амортизационных отчислений. При этом принимается, что амортизационные отчисления в полном объеме включаются в

себестоимость продукции. Результаты переоценки необходимо оформить «Актом переоценки основных средств».

Таким образом, из проведенного анализа влияния переоценки основных средств на принятие управленческих решений следует вывод, что с точки зрения экономики предприятия переоценка активов по-разному оказывает влияние на хозяйственную деятельность организаций.. Но следует отметить, что, если организации имеют большое количество объектов основных средств, с длительным сроком полезного использования, высокой стоимостью, то они должны быть заинтересованы в отражении своих активов по реальной (справедливой) стоимости, чтобы в бухгалтерском балансе, бухгалтерской отчетности инвесторы, кредиторы, собственники смогли увидеть максимально достоверную картину финансового состояния организации. При всем этом необходимо взаимоувязывать переоценку основных средств с амортизационной политикой и, прежде чем приступить к переоценке объектов основных средств, необходимо определить ее влияние на будущую перспективу.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.[Электронный ресурс]. – URL: www.garant.ru
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утверждённое Приказом Минфина России № 23н от 30.03.2001 (в ред. от 24.12.2010 г.) [Электронный ресурс]. – URL: www.garant.ru
3. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные Приказом Минфина РФ № 91н от 13.10.2003 г. (в ред. от 24.12.2010 г.) [Электронный ресурс]. – URL: www.garant.ru
4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету основных средств сельскохозяйственных организаций, утвержденные приказом Министерства сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации № 559 от 19.06.02 г. [Электронный ресурс]. – URL: www.garant.ru
5. Агошкова, Н.Н. Развитие методики учета собственных источников финансирования воспроизводства основных средств/ Н.Н. Агошкова // Финансы и кредит. 2012. № 18 (498). С. 68-73.
6. Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие для бакалавров / В. П. Астахов. М: ЮРАЙТ. 2016. 988 с.
7. Бураева, Е.В., Васина, Е.С. Применение статистико-экономических методов в анализе факторов эффективности использования основных фондов/ Е.В. Бураева, Е.С. Васина//Экономика и социум. 2015. № 2-1 (15). С.951-955.
8. Бураева, Е.В., Липатова, А.В. Совершенствование учета и анализ эффективности использования основных средств (на примере ООО «Орел-Агро-Продукт», Кромского района, Орловской области)/ Е.В. Бураева, А.В. Липатова// В сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета,

анализа и аудита. Материалы VIII Международной молодежной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С. 469-472.

9. Лисович, Г.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: учебник / Г.М. Лисович. М.: Вузовский учебник. 2015. 318 с.

10. Яковлев, О. И. Стратегический учет амортизации основных средств организации / О. И. Яковлев // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11. С. 625 – 629.

Бахарева К. В., магистрант,
Матвеева В. С., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург, Россия

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Аннотация: в статье раскрыты вопросы нормативно-правового регулирования расчетов с поставщиками и подрядчиками. Представлено их назначение. рассмотрены отличительные черты учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в российской и международной практике.

Ключевые слова: расчеты, поставщики, подрядчики, договор, инвентаризация.

Актуальность настоящего исследования обусловлена тем, что нормативно-правовое регулирование расчетов с поставщиками и подрядчиками в работах экономистов рассматриваются только перечислением основных нормативно-правовых актов с указанием назначения. В стороне остаются вопросы организации расчетов с поставщиками и подрядчиками в соответствии с рассматриваемыми нормативно-правовыми актами.

Цель статьи – раскрыть нормативно-правовое регулирование расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками имеют место в любой организации. Расчеты имеют важное значение в реализации правильного оборота средств организаций.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками как утверждает Ю.И. Бахтурина производятся впоследствии отгрузки ими товарно-материальных ценностей, осуществлении работ или предоставления услуг [7, с. 74]. При приобретении фирмой материальных ценностей, работ или услуг у нее появляются обязательства расчета с поставщиками и подрядчиками. Реализуются данные расчеты в наличной или безналичной формах, как это следует из предпринимательской практики.

В.Э. Керимов [10, с. 153] в своем труде «Бухгалтерский финансовый учет» утверждает, что в современный период достоверное формирование

расчетов хозяйствующих субъектов влечет к оптимизации экономических взаимоотношений, росту контрактной и платежной дисциплине, так как от реализации договоренностей по поставкам товаров, своевременности реализации расчетов, основаны последующие контрактные взаимосвязи между хозяйствующими субъектами.

До выяснения моментов нормативно-правового регулирования расчетов с поставщиками и подрядчиками необходимо рассмотреть и определить кто такие поставщики и подрядчики.

В учебной экономической литературе к поставщикам и подрядчикам относят такие организации, которые поставляют сырье и различные товарно-материальные ценности, а также которые оказывают разные виды услуг (отпуск газа, воды, электроэнергии и др.) и выполняют различные работы (строительные работы, капитальный ремонт основных средств и др.).

Расчеты с поставщиками и подрядчиками производится на основании заключенных договоров. Все такие хозяйственные операции отражаются на основании первичной учетной документации, оформляются товаросопроводительные документы, которые предусмотрены условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов [11, с. 336]. В ведении бухгалтерского учета расчеты с поставщиками и подрядчиками занимают важное место.

Главными задачами учета расчетов с поставщиками и подрядчиками являются [12, с. 102]:

- 1) контроль за состоянием кредиторской задолженности;
- 2) своевременная проверка расчетов с кредиторами для исключения просроченных задолженностей;
- 3) составление наиболее обстоятельного и правдивого материала о статусе расчетов с поставщиками и подрядчиками за выполненные работы или оказанные услуги, а также поставленные товарно-материальные ценности, который необходим как внутренним пользователям бухгалтерской отчетности, так и внешним;
- 4) своевременный контроль за формами расчетов, которые закреплены в контрактах с поставщиками и подрядчиками.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками осуществляемые на предприятиях ответственным персоналом (директор, бухгалтер, экономист и др.) подчинены нормативно-правовой базе. Нормативно-правовую базу, регулирующую расчеты с поставщиками и подрядчиками, составляют кодексы, федеральные законы, постановления органов власти. К наиболее важным нормативно-правовым актам следует отнести:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) [1]. Осуществляя свою деятельность предприятия, вступают в экономические отношения, приобретая тем самым обязательства по расчетам с поставщиками и подрядчиками.

К основным основаниям прекращения обязательств традиционно относят:

- надлежащее исполнение (ст. 408 ГК РФ),
- зачет (ст. 410 ГК РФ),
- новация (ст. 414 ГК РФ),
- прощение долга (ст. 415 ГК РФ).

Все обязательства возникают вследствие заключения договоров. Рассматривая расчёты с поставщиками и подрядчиками применимы следующие виды договоров: купли-продажи, мены и подряда.

Основные виды договоров применимые при расчетах с поставщиками и подрядчиками приведены на рисунке 1.

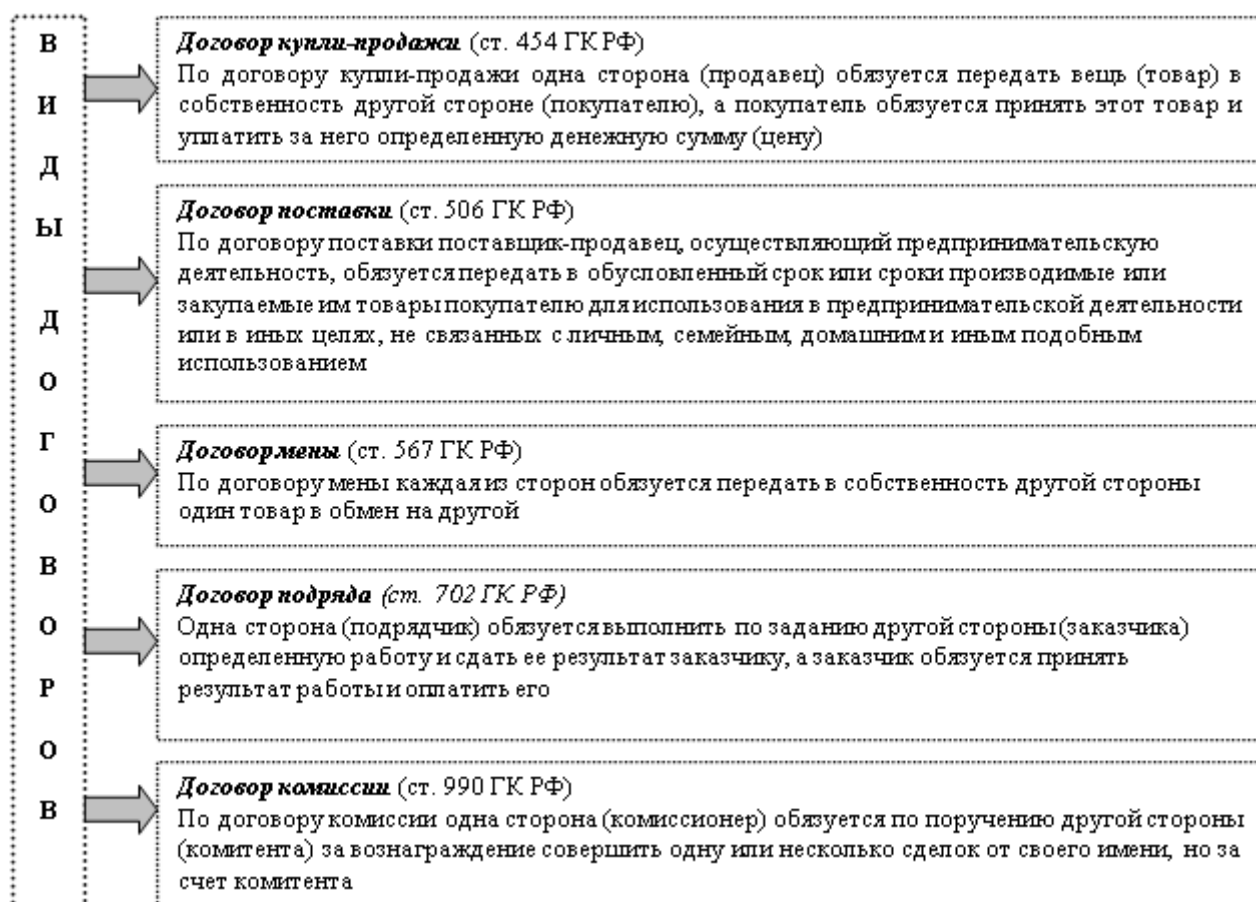


Рисунок 1 - Характеристика видов договоров
в соответствии с Гражданским Кодексом РФ [8, с. 838]

Так, договором купли-продажи признается соглашение, по которому продавец обязуется передать товар в собственность покупателю, а последний обязуется принять его и уплатить определенную сумму денег. Этот вид договоров является наиболее важным в гражданском обороте, а его правовое регулирование насчитывает не одно тысячелетие, беря свое начало в классическом римском праве. В процессе развития правовых систем происходил так называемый естественный отбор законов,

связанных с куплей-продажей: со временем прекращалось использование неудачных для практического применения норм, а на их смену приходили более обоснованные и качественные, с высоким уровнем юридической техники.

Сегодня сделки по купле-продаже – самые распространенные договоры в повседневной жизни, поскольку все материальные блага имеют свое выражение в товарной форме.

Единственным общим обязательным условием данного договора является его предмет. Участники сделки должны указать в документе наименование вещи, а также ее характеристики исходя из специфики договора.

Предмет договора купли-продажи:

1) Любые вещи (предметы материального мира, которые созданы природой или человеком), имеющиеся у продавца в наличии или которые будут им созданы/заказаны в будущем. Единственное условие – соблюдение оборотоспособности (изъятые из оборота вещи не могут быть предметом покупки или продажи, а ограниченные в обороте вещи перед покупкой подлежат специальному лицензированию – для продавца и разрешению – для покупателя);

2) Имущественные права, являющиеся объектами интеллектуальной собственности (в случае, если это не противоречит самой природе таких прав и нормам законодательства);

3) Ценные бумаги, валютные ценности (с учетом специальных правил покупки/продажи, установленных гражданским законодательством).

2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) [2]. В соответствии с этим законом все хозяйственные операции, реализуемые хозяйствующим субъектом следует регистрировать документально (ст. 9 закона). Кроме этого в законе рассмотрены главные требования к первичным учетным документам и регистрам, наглядно продемонстрированные на рисунке 2.

3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [3].

В данном нормативно-правовом акте указано, что расчеты с поставщиками и подрядчиками ведутся на счете 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» и (или) на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». В практической деятельности предприятий традиционно на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» учитывают расчеты с поставщиками и подрядчиками, с которыми организация взаимодействует безостановочно, а через счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» реализуются единичные соглашения.

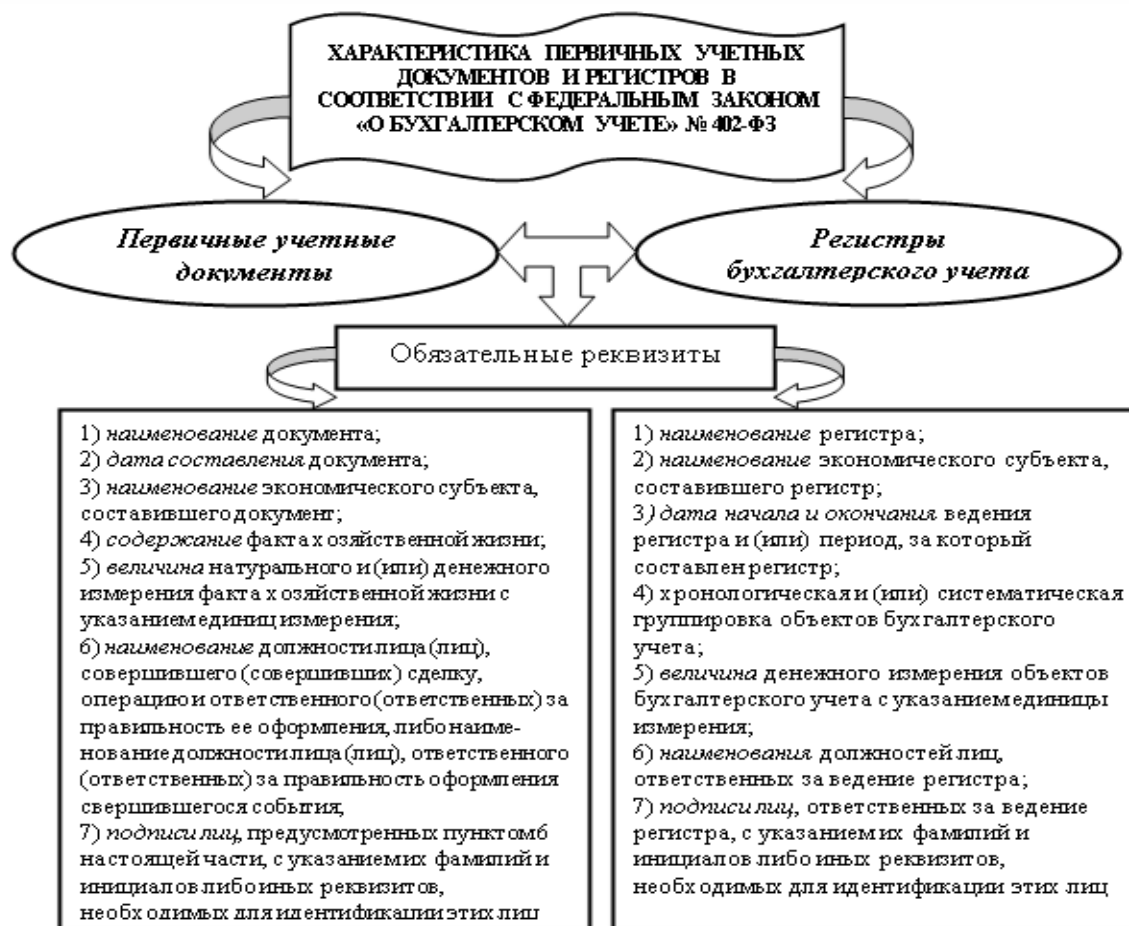


Рисунок 2 - Характеристика первичных учетных документов и регистров в соответствии с законом «О бухгалтерском учете» [8, с. 839]

4. Приказ Минфина РФ от 27.11.2006 № 154н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006) [4]. В данном нормативно-правовом акте оговаривается, что расчеты с поставщиками и подрядчиками, возможно, реализовывать как в российской валюте, так и в иностранной. При этом цена капитала в иностранной валюте должна быть пересчитана в российскую валюту. Данное перечисление следует осуществлять с учетом курса валюты, закрепленной Центральным банком России. В пункте 11 закреплено, что в бухгалтерском учёте воспроизводится разница курса, вытекающая в результате погашения дебиторской и кредиторской задолженности, представленной в зарубежной валюте, если курс на дату исполнения обязательств по оплате отличался от курса на дату принятия этой задолженности к учёту.

5. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01». Открыто указанный документ не закрепляет учет расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Данный документ прописывает, что материально-производственные запасы учитываются по фактической себестоимости. Ею признается стоимость реальных издержек предприятия на покупку (кроме НДС и других налогов). Следовательно, в фактическую стоимость включены суммы выплачиваемые поставщику при расчетах: Дебет 10, 11, 41 и т. д. Кт 60.

6. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. В данном положении оговаривается, что основные средства учитываются по первоначальной стоимости. Под ней понимают стоимость реальных расходов хозяйствующего субъекта на покупку, возведение и производство, не включая НДС и других включенных налогов.

7. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [5]. На основании этих норм следует отметить, что инвентаризация расчетов с поставщиками, кредиторами заключается в проверке обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета. Проверяется счет 60 по товарам, оплаченным, но находящимся в пути, и расчетам с поставщиками по неотфактурованным поставкам. Данный счет проверяется по документам в согласовании с корреспондирующими счетами. Инвентаризационная комиссия путем документальной проверки должна установить правильность и обоснованность сумм дебиторской, кредиторской и депонентской задолженности, включая суммы дебиторской и кредиторской задолженности, по которым истекли сроки исковой давности.

Таким образом, рассмотрев основные нормативно-правовые акты регулирующих учет расчётов с поставщиками и подрядчиками можно сделать вывод, что они имеют важное положение в экономико-хозяйственной деятельности предприятий, а также стали одним из главных компонентов бухгалтерского учета предприятий, так как расчеты оказывают влияние на образование дохода. Особо следует указать на то обстоятельство что кредиторская задолженность имеет немалую часть в пассивах российских предприятий и с течением времени увеличивается [13, с. 42].

Унификация утвердившейся в России системы учета расчетов с поставщиками и подрядчиками может быть реализована только при ситуации ее сочетании с международной, но при одновременном учете национальных особенностей. Данное обстоятельство дало бы возможность раскрыть учетную информацию для грамотного управления хозяйствующим субъектом. В международной практике, а именно в Международных Стандартах Финансовой Отчетности (далее МСФО) нет стандарта, регламентирующего учет расчетом с поставщиками и подрядчиками. Основные принципы изложены в:

- МСФО (IAS) 18 «Выручка»,
- МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда»,
- МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации»,
- МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и т.д.).

Вопросы учета кредиторской задолженностей затрагиваются практически во всех стандартах [9, с. 91].

Разница российских нормативно-правовых актов и международных состоит в цели инвентаризации. В международной практике цель инвентаризации – это обнаружение неоплаченной кредиторской задолженности для работы с неоплаченными счетами и обоснование данных баланса на установленную предприятием дату. Распространённой практикой в международном сообществе является проведение аудиторами инвентаризации кредиторской задолженности. Компания-аудитор в этом случае на бланке предприятия отправляет кредиторам акты сверки. Указанные акты-сверки могут быть положительными и отрицательными. В российской практике такого нет, так как неимение ответа от контрагента не имеет смысла и не дает подтверждение данных организации.

Таким образом, проанализировав нормативно-правовые акты, регламентирующие расчеты с поставщиками и подрядчиками применяемые в российской практике следует отметить, что данные документы являются базой для ведения учета. Но ориентируясь на данные документы необходимо постоянно отслеживать внесение изменений в них, для того чтобы учет всегда был достоверным, а также для избегания штрафов.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
4. Приказ Минфина РФ от 27.11.2006 N 154н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
5. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и

финансовых обязательств» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>

6. Абибулаева В.В. Нормативное регулирование учета и контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками в России и зарубежом // Сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции. Крымский инженерно-педагогический университет. – 2017. – С. 31-33.
7. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / под ред. Н.Г. Сапожниковой. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 505 с.
8. Желтухина М. А., Нардина С. А. Нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками // Молодой ученый. – 2015. - №11. - С. 837-843.
9. Калугина О.В. Направления совершенствования учета расчетов с поставщиками на сельскохозяйственных предприятиях / О.В. Калугина, Н.П. Адинцова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. – №3–1 (71). – С. 90–92.
10. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для вузов / В.Э. Керимов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 724 с. С. 153.
11. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2013.- 592 с. С. 336.
12. Медведева Е.И. Расчеты с поставщиками и подрядчиками как один из видов кредиторской задолженности // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. - 2017. - № 2. - С. 102-104.
13. Муллинова С.А. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками // С.А. Муллинова / Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. – №7. – С. 41–45.

Бахарева К. В., магистрант,
Матвеева В. С., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРИ ПРИМЕНЕНИИ СЧЕТА 76 «РАСЧЕТЫ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ»

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы применения счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», обусловленные необходимостью актуализации и конкретизации Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению. Авторами предложены рекомендации по изменению Инструкции по применению счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в соответствии с современными условиями хозяйствования.

Ключевые слова: дебиторы, кредиторы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, План счетов бухгалтерского учета.

Ежедневно практически каждая организация осуществляет десятки и сотни (в зависимости от масштабов деятельности) расчетных операций с дебиторами и кредиторами.

Дебиторами являются юридические и физические лица, имеющие долги перед организацией, а кредиторами – те юридические и физические лица, которым должна организация [3, с. 360]. Понятие «дебиторы» объединяет таких контрагентов, как покупатели, заказчики, подотчетные лица и т.д., понятие «кредиторы» – поставщики, подрядчики, органы социального страхования, бюджеты разных уровней и т.д., для учета расчетов с которыми предназначены определенные счета Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (далее – План счетов). Для ряда расчетных операций, не имеющих отдельного счета, применяется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Зачастую, даже практикующие бухгалтеры не могут точно ответить, какие виды расчетов следует отражать на данном счете, при этом, как отмечают И.Р. Нуриева и А.Д. Насырова, этот счет является одним из самых часто используемых счетов учета [4, с. 422].

Основное назначение счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» предусмотрено Инструкцией к Плану счетов бухгалтерского учета начиная с 2001 года. С тех пор содержание Инструкции по данному счету пересматривалось только один раз в 2006 году, и то незначительно.

Основным недостатком, по мнению авторов, Инструкции к Плану счетов по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» является то, что:

- во-первых, спектр применения счета гораздо шире, чем это описано в Инструкции. Например, С.Я. Дементьева и Т.А. Ковпанец отмечают, что на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» учитываются расчеты с квартиросъемщиками, с родителями за содержание их детей в детских учреждениях, с гражданами за принятые от них продукты для продажи, по лизинговым и арендным операциям [2, с. 43]; типовой конфигурацией программы «1С: Бухгалтерия» предусматриваются субсчета для расчетов с прочими поставщиками и подрядчиками, с прочими покупателями и заказчиками, по исполнительным листам, по прочим удержаниям из заработной платы, НДС по авансам и предоплатам и т.д. [1, с. 68];

- во-вторых, частично Инструкция утратила свою актуальность. В частности, И.Р. Нуриева и А.Д. Насырова обращают внимание на тот факт, что в связи с переходом на безналичные расчеты термин «депонированная заработная плата» утратил свое значение [4, с. 422].

Таким образом, область применения счета 76 «Расчеты с разными

дебиторами и кредиторами» на практике является достаточно «расплывчатой», что приводит, по мнению Н.Н. Хахоновой и ее соавторов, к возникновению такой типичной учетной ошибки как неправомерное использование данного счета вместо счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [5, с. 275]. В частности, разработчики одной из самых востребованных бухгалтерских программ «1С» уже в типовом плане счетов программы закладывают эту ошибку.

На наш взгляд, требуется пересмотреть содержание Инструкции к Плану счетов в части счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Целью статьи является разработка рекомендаций по изменению Инструкции к Плану счетов. В качестве рекомендаций можно представить следующие предложения:

- во-первых, субсчет 76-4 «Расчеты по депонированным суммам» исключить в связи с узкой областью применения в условиях стимулирования организаций к выплате заработной платы в безналичном порядке с целью повышения прозрачности расчетов;

- во-вторых, предусмотреть наличие следующих субсчетов:

- 1) 76-4 «Расчеты по исполнительным листам»;

- 2) 76-5 «Расчеты по лизинговым и арендным операциям», сохранив возможность ввода дополнительных субсчетов путем включения их в рабочий план счетов;

- в-третьих, прямо прописать запрет на применение счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» вместо счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

- в-четвертых, обязать организации в учетной политике строго оговаривать состав прочих дебиторов и кредиторов.

Кроме того, возможность учета депонированной заработной платы (в тех организациях, где продолжают практиковать выплату в наличной форме) следует предусмотреть на счете 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», что более логично, чем применение для этих целей счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Также, на наш взгляд, применение таких субсчетов как «Расчеты с прочими дебиторами» и «Расчеты с прочими кредиторами» нерационально, поскольку опять же порождает расплывчатые трактовки этих терминов. При возникновении расчетов с тем или иным контрагентом при условии отнесения этих расчетов на счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и отсутствии подходящего субсчета следует ввести в план счетов субсчет конкретного наименования. Например, при удержании алиментов из заработной платы работника при условии отсутствия исполнительного листа, но на основании заявления этого работника, следует предусмотреть к счету 76 «Расчеты с разными

дебиторами и кредиторами» субсчет «Расчеты по удержаниям из заработной платы на добровольной основе» и т.п.

Предложенные меры позволят:

- исключить разночтение Инструкции к Плану счетов к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;
- предотвратить возможность неправомерного применения данного счета вместо иных счетов учета расчетов;
- унифицировать применение данного счета различными субъектами предпринимательства.

Литература

1. 1С: Бухгалтерия 8. Конфигурация «Бухгалтерия предприятия». Редакция 3.0. Руководство по ведению учета. – М.: 1С, 2013. – 427 с.
2. Дементьева С.Я., Ковпанец Т.А. Организация аналитического учета расчетов с персоналом по прочим операциям, с разными дебиторами и кредиторами в предприятиях АПК // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. – № 2 (12). – С. 40-44.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 584 с.
4. Нуриева И.Р., Насырова А.Д. Учет расчетов с разными дебиторами и кредиторами // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. – 2015. – № 3 (5). – С. 422-423.
5. Хахонова Н.Н., Хахонова И.И., Богатая И.Н. Аудит: Учебное пособие – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 384 с.

Бобкова Н.В. студентка 4 курса факультета «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Бураева Е. В., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ, имени Н. В. Парахина»,
г. Орел, Россия

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье проведен анализ наличия и эффективности использования материально-производственных запасов в исследуемой организации, в частности исследован состав, структура и динамика материально-производственных запасов, обеспеченность предприятия материальными ресурсами, дана оценка эффективности использования материально-производственных запасов. Даны рекомендации сельскохозяйственному предприятию по повышению эффективности использования материально-производственных запасов.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, материалы, анализ, обеспеченность, эффективность.

Материально-производственные запасы представляют собой различные вещественные элементы, используемые в качестве исходных предметов труда, потребляемых при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд [1]. Материально-производственные запасы используются однократно в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию (выполненные работы, оказанные услуги).

Порядок формирования информации о наличии и движении материально-производственных запасов регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ5/2001) [2]. Данное ПБУ в качестве материально-производственных запасов определяет следующие активы:

- используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд организации.

Основными задачами анализа обеспеченности и использования материальных ресурсов на предприятии являются [4]:

1. Анализ качества планов материально-технического снабжения и степени их выполнения;
2. Анализ потребности предприятия в материальных ресурсах и эффективности их использования;
3. Выявление резервов экономии материальных ресурсов.

Рассмотрим состав и структуру оборотных средств сельскохозяйственного предприятия в таблице 1.

Таблица 1. Состав и структура оборотных средств

Виды оборотных средств	2014 год		2016 год		Отклонение	
	Стоимость, тыс. руб.	Структура, %	Стоимость, тыс. руб.	Структура, %	Стоимость, тыс. руб.	Структура, %
Запасы	119491	87,3	167372	85,4	47881	-1,9
Дебиторская задолженность	13655	10,0	17589	9,0	3934	-1
Денежные средства и денежные эквиваленты	3597	2,6	10896	5,6	7299	3,0
Прочие оборотные активы	173	0,1	173	0,1	-	-
Итого по 2 разделу	136916	100,0	196030	100,0	59114	-

Из таблицы 1 видно, что наибольший удельный вес в структуре оборотных средств составляют запасы. В 2016 году по сравнению с 2014 годом запасы увеличились на 47881 тыс. руб.

Удельный вес дебиторской задолженности снизился в 2016 году по сравнению с 2014 годом, что следует оценить положительно, т.к. это указывает на привлечение средств и на улучшение состояния расчетов на предприятии.

Положительно следует оценить увеличение денежных средств в 2016 году на 7299 тыс. руб., т.к. они являются наиболее ликвидной частью актива.

Анализ эффективности использования материальных оборотных средств должен помочь выявить дополнительные резервы и способствовать улучшению экономических показателей работы предприятия[3].

Перейдем к оценке эффективности использования материальных оборотных средств сельскохозяйственного предприятия (Таблица 2). Данные таблицы 2 показывают, что среднегодовая стоимость материальных оборотных средств предприятия в течение исследуемого периода имеет тенденцию роста. Показатели материалоотдачи и материалоемкости в 2016 году по сравнению с 2014 изменились, материалоотдача сократилась на 1,3%, а материалоемкость возросла на 1,3%.

Таблица 2. Эффективность использования материальных ресурсов

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Среднегодовой темп роста, %
1	2	3	4	5
Исходные данные:				
Выручка от продажи продукции, работ, услуг, тыс. руб.	182037	191400	225032	123,6
Материальные затраты, тыс. руб.	136512	159445	171011	125,3
Себестоимость проданной продукции, работ, услуг, тыс. руб.	128746	128581	174269	135,4
Среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, тыс. руб.	119491	158952	167372	140,1
Чистая прибыль, тыс. руб.	55182	70667	55627	100,8
Расчетные показатели:				
Материалоотдача, руб./100 руб.	133,3	120,0	131,6	98,7
Материалоемкость, руб./100 руб.	75,0	83,3	76,0	101,3
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	1,3	1,2	1,3	100,0
Длительность одного оборота материальных оборотных средств	281	304	281	100,0
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, %	106,0	124,0	98,1	-7,9
Прибыль (убыток) на 100 руб. материальных оборотных средств	40,4	44,3	32,5	80,4

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств в 2016 году и 2014 году остался неизменным, но превысил 1. Это говорит о том, что исследуемое предприятие является рентабельным.

Продолжительность одного оборота материальных оборотных средств в 2016 году и в 2014 году составила 281 день.

Таким образом, в целях совершенствования эффективности использования материальных оборотных средств, руководству предприятия необходимо провести следующие мероприятия:

- совершенствовать товародвижение и нормализовать размещение материальных оборотных средств;
- совершенствовать организацию торговли, внедрять прогрессивные формы и методы продажи;
- совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
- не допускать дебиторской задолженности.

Литература

1. Ковалев В.В., Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2015. - 424 с.
2. Оборотные активы сельскохозяйственных организаций: сущность и особенности анализа – Полежаева А.А., Бураева Е.В./Сборник статей международных конференций. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава по результатам научных конференций.2016.С.178-183.
3. Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) от 9 июня 2001 г. N 44н (ред. от 16.05.2016).
4. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. - М. : Юрайт, 2013. - 672 с. - (Бакалавр. Базовый курс). - для бакалавров.

Богомолов А. С., магистрант 2 курса
Гавриченко Е. В., к.э.н., доцент кафедры БУиФ
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МСФО

Аннотация: в данной статье уделено внимание учету доходов и расходов с учетом специфики деятельности торговых предприятий при использованием МСФО.

Ключевые слова: торговые предприятия, учет доходов, учет расходов, ПБУ, МСФО, учет финансовых потоков.

Любая деятельность предприятий предполагает определенный набор финансовых потоков, характерный для этого вида деятельности. Поэтому обычно изначально определяют специфику деятельности предприятия, а

после планируют финансовые потоки, которые могут быть присущи его деятельности. Некоторые виды финансовых потоков могут возникать в особых видах деятельности, но такие потоки встречаются довольно редко. В основном каждый бизнес имеет два вида финансовых потоков – это потоки доходов и потоки расходов.

Специфика финансовых потоков в торговых предприятиях обусловлена активным оборотом товаров, что сопутствует выбытию (расходу: закупки товаров) и поступлению (доходу: выручки от реализации) денежных средств за счет скорости которых и будет осуществляться торговая деятельность, которая даст положительный финансовый результат в случае если доходы за период превысят расходы.

Но необходимо обратить внимание на различия в учете российских и международных стандартов финансовой отчетности, в которых присутствуют существенные отличия по учёту доходов и расходов торговой фирмы [4, с. 14].

Доходы организации признаются как увеличение экономических выгод в результате получения активов (денежных средств, другого имущества) и/или погашения обязательств, что приводит к увеличению капитала этой организации, за исключением взносов участников.

Приведенное определение доходов организации содержится в пункте 2 Положения о бухгалтерском учете «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденном Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (далее именуемый ПБУ 9/99). Это положение нормативно фиксирует для целей учета понятия «доход» и установленных правил формирования при учетной информации о доходах коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами в соответствии с законодательством Российской Федерации, за исключением кредитных и страховых организаций [14, с. 59], которые к торговым предприятиям не относятся.

Термин «экономические выгоды», содержащийся в приведенном выше определении доходов предприятия, не содержится в нормативных документах учета. Этот термин можно найти в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, утвержденной Методическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации 29 декабря 1997 года («Концепция бухгалтерского учета»).

Согласно пункту 7.2.1. Концепции бухгалтерского учета: «Будущие экономические выгоды являются потенциальной возможностью собственности, прямо или косвенно, для облегчения движения денежных средств или эквивалентов денежных средств предприятия» [6, с. 15].

«Следующие доходы от других юридических и физических лиц не применяются к доходам предприятия на основании пункта 3 ПБУ 9/99:

- суммы налога на добавленную стоимость (далее - НДС), акцизов, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных платежей. Сумма НДС, в частности, не может быть признана в качестве дохода предприятия, поскольку сумма налога, полученного после удержания суммы НДС,

уплаченной поставщикам при покупке товаров, товаров, работ и услуг, подлежит оплате в бюджет,

- по комиссионным договорам, агентским и иным аналогичным договорам в пользу принципала, принципала и т. д. Например, статья 990 Гражданского кодекса Российской Федерации предусматривает, что по соглашению комиссии одна сторона (комиссионный агент) обязуется поручение другой стороны (комитента) совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. Комиссар обязан выплачивать комиссионное вознаграждение, а комиссионер имеет право в соответствии со статьей 410 Гражданского кодекса Российской Федерации возместить ему компенсацию за все суммы, полученные от него от комитента»[8, с. 114].

«Таким образом, доход комиссара будет признаваться только на сумму его вознаграждения по договору.

- в порядке предоплаты товаров, товаров, работ, услуг, а также суммы авансов на оплату товаров, товаров, работ, услуг. Суммы, полученные авансом, и сумма авансов не включаются в доход до момента отгрузки товаров, товаров, работ и услуг. Эти суммы отражаются на отдельном субсчете на счете, предназначенном для учета расчетов с клиентами и клиентами.

- залог. В соответствии со статьей 329 Гражданского кодекса Российской Федерации одним из видов исполнения обязательств является залог. Залогом в соответствии со статьей 380 Гражданского кодекса Российской Федерации является сумма денег, предоставленная одной из договаривающихся сторон на счет платежей, причитающихся ей по договору другой стороне, для подтверждения безопасности договора и для обеспечения его исполнения. Договор о вкладе оформляется в письменной форме. В случае сомнений относительно того, является ли полученная сумма вкладом, она считается оплаченной в качестве аванса.

- при погашении кредита, предоставленного заемщику. Согласно статье 807 Гражданского кодекса Российской Федерации по договору займа одна сторона (кредитор) передает деньги или иные вещи, указанные в общих характеристиках, в собственность другой стороны (заемщика). Ответственность заемщика заключается в том, чтобы вернуть кредитору ту же сумму (сумму кредита) или равную количеству других вещей того же типа и качества, которые он получил. Поскольку заемщик обязан вернуть сумму займа, полученного по соглашению, эта сумма не признается в качестве дохода кредитора»[10, с. 35].

В зависимости от характера, условий получения и эксплуатации предприятия в соответствии с пунктом 4 ПБУ 9/99 все доходы предприятия подразделяются на доходы от обычной деятельности, операционного дохода и внереализационного дохода.

Доходы, не связанные с доходами от обычной деятельности, представляют собой другие доходы, то есть операционные и внереализационные доходы будут рассматриваться как прочие доходы.

ПБУ 9/99 предоставляет организации право присваивать эти или другие виды дохода к доходам от обычной деятельности или другого дохода независимо в зависимости от характера деятельности предприятия.

В финансовых отчетах предприятия, в частности в отчете о финансовых результатах, доход его, полученный в отчетном периоде в соответствии с пунктом 18 ПБУ 9/99, должен отражаться в единицах выручки от реализации, операционном доходе. В случае чрезвычайных доходов они также отображаются отдельно [12, с. 74].

Термин «доход от продаж» соответствует концепции дохода от обычной деятельности. В форме № 2 «Отчет о финансовых результатах» индикатор «Доходы и расходы по обычной деятельности» Доходы (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей).

Доходом от обычной деятельности являются поступления от продажи товаров, продукции, доходы, связанные с выполнением работ, предоставление услуг. Доходы от обычной деятельности в торговом предприятии определяются, как:

- размер полученной выручки или аванса от покупателей, если субъектом торгового предприятия является право на получение выручки или аванса;
- размер полученных вознаграждений по договору комиссии, если субъектом торгового предприятия является право на получение комиссии;
- размер полученной арендной платы, если субъектом торгового предприятия является положение о вознаграждении за временное пользование (временное владение и пользование) его активов по договору аренды;
- размер полученных роялти за использование интеллектуальной собственности, если субъектом торгового предприятия является обеспечение выплаты прав, вытекающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- размер дохода, если объектом торгового предприятия является участие в уставном капитале других организаций [5].

Чтобы признать прибыль в бухгалтерском учете, необходимо, чтобы все пять из вышеуказанных условий были выполнены. Если, однако, средства и другие активы, полученные предприятием для оплаты, по крайней мере одно из вышеуказанных условий не выполняется, учет дохода будет признаваться не как доход, а как кредиторская задолженность.

Следует отметить, что в пункте 12 ПБУ 9/99 предусматривается, что в некоторых видах деятельности доходы признаются, когда не все пять из

этих условий выполняются одновременно, но только три из них перечислены в пунктах 1-3 выше [7, с. 70].

Таковыми видами деятельности являются:

- предоставление платы за временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- предоставление временного пользования (временное владение и пользование) правами, вытекающими из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- участие в уставном капитале других организаций.

Если выполнение работ, предоставление услуг, а также производство продукции требуют длительного производственного цикла, выручка в бухгалтерском учете может быть признана как работа, услуга, продукт только после завершения работ, технического обслуживания, производства. То есть признание дохода в бухгалтерском учете будет зависеть от условий договора. Если соглашение между подрядчиком и клиентом предусматривает возможность поэтапной поставки завершенных этапов работы и услуг, выручка будет признана по мере завершения этапов работы и услуг [9, с. 102].

Если в договоре не предусматривается поэтапная поставка работ и услуг, выручка признается только после завершения работ и услуг.

Кроме того, в пункте 13 ПБО 9/99 предусматривается, что доходы от выполнения конкретной работы, предоставление конкретной услуги, продажа определенного продукта признаются по мере его получения, если можно определить доступность работы, услуг, товаров.

Важное значение имеют положения пункта 13 документа РВС 9/99, который касается процедуры признания дохода в зависимости от характера и условий работы, предоставления услуг и производства. В этом случае предприятие может применять разные методы распознавания дохода одновременно за один отчетный период.

Метод определения готовности работ, услуг, продукции, доходов от исполнения, рендеринга, продажи которых признается в том виде, в котором он готов, должен отражаться в учетной политике.

Порядок признания доходов и расходов, определенных в МСФО, является довольно общим. Согласно МСФО, «Прибыль признается в отчете о финансовых результатах, когда происходит увеличение будущих экономических выгод, связанных с увеличением активов или сокращением обязательств, которые могут быть надежно оценены». Таким образом, если стоимость активов организации увеличилась в течение отчетного периода (или уменьшена ответственность), это увеличение (уменьшение) соответствует определению дохода и может быть надежно оценено, а затем организация получает доход [11, с. 99].

В соответствии с предыдущей версией МСФО (IFRS) 1 финансовая отчетность включала отчет о финансовых результатах. Он должен отражать те статьи доходов и расходов, которые в соответствии с

требованиями других стандартов были признаны для включения в настоящий отчет, то есть они были чистой прибылью за отчетный период.

Другие статьи доходов и расходов, которые были признаны в этом отчетном периоде, но не были включены в отчет о финансовых результатах, должны были быть отражены в отчете об изменениях в капитале вместе с изменениями в капитале с участием владельцев. В качестве альтернативы, в «Признанной отчетности о финансовых результатах», которая отражает прибыль или убыток отчетного периода (в результате отчета о финансовых результатах), другие доходы и расходы, влияние изменений в учетной политике и исправления ошибки.

Таким образом, доходы и расходы отчетного периода могут быть представлены в двух отчетах и изменениях в капитале с участием и без владельцев организации в одном. Этот МСФО (IAS) 1 с целью объединения информации с аналогичными характеристиками и разделения статей с различными характеристиками требует, чтобы все изменения в капитале, возникающие в результате операций с собственниками как таковыми, отражались отдельно от изменений в капитале без владельцев, а все доходы и расходы сообщаются в одном отчете.

В этой связи концепция общей прибыли вводится как изменение капитала, вызванное доходами, другими доходами, расходами и убытками отчетного периода, а также всеми другими признанными изменениями в капитале, которые не связаны с инвестициями или платежами собственника их. Совет МСФО принял во внимание определение новой версии МСФО (IFRS) 1, как указано в Докладе США о стандартных доходах (SFAS 130). Это определение подразумевает концепцию других статей общей прибыли, а именно те элементы, которые не были признаны в отчете о финансовых результатах (чистый результат отчета о финансовых результатах можно назвать чистой прибылью).

Таким образом, в отчетном периоде торговое предприятие должно отражать все статьи доходов и расходов, признанные в отчетном периоде. Они должны отображаться либо в одном отчете, либо в отчете о полной прибыли, либо в двух отчетах: отчет о компонентах чистой прибыли (отдельный отчет о прибылях и убытках) и отчет, который начинается с отчета о чистой прибыли или убытке и раскрытии другие статьи Полная прибыль (отчет о полной прибыли). Другими словами, причины изменения общей прибыли должны быть отражены в отчете о совокупном доходе, а изменение статей капитала в связи с изменением общей прибыли отражено в отчете об изменениях в капитале.

Кроме того, этот МСФО (IAS) 1 требует, чтобы информация о дивидендах, признанных в качестве распределений владельцам предприятия, и соответствующие показатели на акцию раскрывалась только в отчете об изменениях в капитале или примечаниях. Представление этой информации в отчете о полной прибыли не допускается, поскольку изменения в капитале с участием собственников

должны отражаться отдельно от изменений в капитале без участия собственников.

В соответствии с пунктом 82 МСФО (IAS) 1 полная отчет о финансовых результатах должна содержать по крайней мере следующие пункты:

- доход;
- финансовые расходы;
- доля прибыли или убытка ассоциированных компаний или совместных предприятий, определяемая методом долевого участия;
- расходы по налогу;
- единовременная прибыль (убыток) после прекращения деятельности от прекращенной деятельности и прибыли (убытка) после налогообложения, признанная связь с переоценкой по справедливой стоимости ниже себестоимости продажи или в связи с выбытием активов или групп выбытия, связанных с прекращенной деятельностью;
- (чистой) прибыли или убытка;
- отдельно другие статьи полной прибыли, классифицированные по своей природе (в дополнение к суммам, отраженным в следующей статье);
- доля в прочем совокупном доходе ассоциированных компаний или совместных предприятий, учитываемых методом долевого участия;
- общая суммарный доход [13, с. 68].

Доходы и расходы, которые обеспечивают его для обычной деятельности, отражаются как валовые показатели, а другие доходы - как чистый показатель (за вычетом соответствующих затрат), а также убытки (за вычетом соответствующих доходов).

Расходы, связанные с формированием чистой прибыли, представлены в соответствии с их классификацией либо по своей природе (то есть по своей природе), либо по функции (цели). Группировка расходов по своей природе соответствует раскрытию элементов затрат: доходов, других доходов, изменений в запасах готовой продукции, используемых материалов, расходов на компенсацию работника, расходов на амортизацию, других расходов.

Группировка расходов по их функциям также хорошо известна нашим бухгалтерам: выручка, стоимость проданных товаров, валовая прибыль, прочие доходы, затраты на продажу, административные расходы и другие расходы.

«В отношении прочих статей полной прибыли, классифицированных по своей природе, отражаются те доходы и расходы, которые ранее отражались в «счетах капитала» в соответствии с требованиями конкретных стандартов, а именно:

- основная часть корректировок из-за первоначального применения МСФО (МСФО 1);

- результаты переоценки и уценки в ранее создаваемом резерве переоценки при использовании основных средств и нематериальных активов по переоцененной стоимости (МСФО (IAS) 16 и 38);
- возникновение и компенсация убытков от обесценения активов, для которых имеется резерв переоценки (МСФО (IAS) 36);
- отсроченный подоходный налог, возникший в результате переоценки актива, который не повлиял на сумму налогооблагаемой прибыли (МСФО (IAS) 12);
- результат переоценки финансовых активов, имеющих в наличии для продажи (МСФО (IAS) 39);
- курсовые разницы, возникающие при пересчете и консолидации отчетов иностранных компаний или чистых инвестиций в иностранную компанию (МСФО (IAS) 21)»[13, с. 98].

Другие статьи по прибыли могут быть представлены либо с минусом налогового эффекта, либо без поэтапного вычета соответствующего налогового эффекта и с отражением совокупного налогового эффекта по всем остальным статьям общей прибыли.

В соответствии с пунктом 83 МСФО (IAS) 1 в отчете о полной прибыли в дополнение к вышесказанному должны быть представлены статьи, отражающие, не распределение, а атрибуцию чистой прибыли, то есть:

- прибыль или убыток отчетного периода, относящегося к доле меньшинства и владельцам компании;
- общая совокупная прибыль отчетного периода, относящаяся к меньшинству и владельцам компании [5, с. 77].

Что касается отчета об изменениях капитала, то он должен отражать динамику статей капитала (состав статей выбирается самой отчетной организацией). В качестве факторов этой динамики общая прибыль отчетного периода (разделенная на долю материнской компании и доли меньшинства), ретроактивное применение учетной политики в соответствии с МСФО (IAS) 8, а также количество сделок с владельцами в качестве таких как деление на депозиты и конфискации.

Освещенные положения стандартов имеют решающее значение не только с точки зрения бухгалтерского учета, но также (и не менее важно) для анализа бухгалтерской информации, представленной в формате международных стандартов финансовой отчетности.

Интерпретация всех ключевых категорий бухгалтерского учета, включая доходы и расходы, которые предлагаются Принципами, определяет методологию учета, неизбежно формирует информационные границы учетных данных. Другими словами, эта интерпретация ограничивает способность бухгалтера говорить о состоянии дел в компании и способность читать эту историю, сообщая пользователям. [4, с. 14]

Необходимо выделить ключевые особенности интерпретации понятий «доход» и «затраты» МСФО.

Во-первых, доходы и расходы понимаются только как факты экономической жизни, которые изменяют размер капитала фирмы как объем собственных источников средств (без учета вкладов и изъятий из капитала, сделанных собственниками предприятия).

Во-вторых, доходы и расходы - это только факты экономической жизни, которые формируют финансовый результат (прибыль или убыток) текущего отчетного периода. Согласно вышеизложенному подходу, доходы и расходы - это оценка фактов экономической жизни, в первую очередь, формирование данных о отчете о финансовых результатах и отчете о движении капитала, но не балансе предприятия.

Разумеется, эта интерпретация сужает возможности рассмотрения фактов экономической жизни предприятия в свете их возможного влияния на финансовый результат торгового предприятия, то есть на доходы и расходы, связанные с формированием финансовых результатов будущие учетные периоды.

В то же время он логически последователен и полностью согласуется с его определяющей интерпретацией категорий «активы» и «обязательства», введенные международными стандартами финансовой отчетности. В конце концов, рассматривать активы исключительно как капитализированные расходы, соответствующие теории динамического баланса, и рассматривать капитализацию расходов в качестве критерия для признания актива, отличается от понимания его (актива) как фактора прибыльности торгового предприятия.

Расходы, понесенные для создания актива, могут не всегда приносить доход предприятия и, согласно МСФО, если вероятность будущей прибыли от операции этого актива мала, этот актив не должен быть признан.

Интерпретация обязательств как будущего оттока экономических выгод, а не временных прибылей торгового предприятия, в максимально возможной степени интерпретируется в будущем.

Понимая значение, придаваемое составителями стандартов с точки зрения доходов и расходов торгового предприятия, и осознавая присущие им ограничения, мы получаем возможность максимально эффективно оптимизировать финансовые потоки при грамотном ведении бухгалтерского учета торгового предприятия путем корректного учёта и использования учетной информации, созданную в рамках концепции МСФО и ПБУ.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. (с изм.) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>

2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации». ПБУ 9/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 32н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации». ПБУ 10/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 33н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
4. Агеев О. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. Пособие. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2017. - 650 с.
5. Арустамов, Э.А. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие; рекомендовано УМО по образованию в области природообустройства и водопользования / Э. А. Арустамов, А. Н. Пахомкин, Т. П. Митрофанова. - 3-е изд., испр. и доп. - [б. м.], 2016. - 336 с.
6. Ахинов, Г. А. Экономика общественного сектора: учебник / Г. А. Ахинов, И. Н. Мысляева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 331 с.
7. Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности. - М.: Изд-во Проспект, 2015 г. - 350 с.
8. Балдин, К. В. Антикризисное управление: макро - и микроуровень: учебное пособие / К. в. Балдин, И. И. Передеряев, А. В. Рукосуев. - 4-е изд., испр. - М.: «Дашков и К», 2010. - 268 с.
9. Балдин, К. В. Инвестиции в инновации: учебное пособие / К. В. 22. Дрогобыцкий, И. Н. Системный анализ в экономике: учебник; рекомендовано УМО «Профессиональный учебник» для студентов вузов / И. Н. Дрогобыцкий. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 423 с.
10. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность организации: подходы и комментарии к основанию. – М: бухгалтерский учет, 2016.- 440 с.
11. Безруких П.С., Кондраков Н.П., Палий В.Ф. и др. Бухгалтерский учет: Учебник /Под ред. П.С. Безруких. М.: Бухгалтерский учет, 2017.- 180 с.
12. Бухгалтерский учет: Учебник /Под ред. А.Д. Ларионова. М.: Проспект, 2016.- 780 с.
13. Воронина Л.И. Основы бухгалтерского учета и аудита. В 2-х частях: Учебное пособие. Ч1: основы бухгалтерского учета. – М: ПРИОР, 2013.- 480 с.
14. Камышанов П.И. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие, - М: ПРИОР, 2015. - 390 с.

ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в этой статье будут рассмотрены вопросы формирования бухгалтерских отчетов и того, как отчетность используется при финансовой оценке предприятия

Ключевые слова: отчетность, финансовое состояние, отчетность пользователей, анализ, баланс.

Финансовая отчетность представляет собой систему показателей по финансовому положению хозяйствующего субъекта, а также финансовые показатели за отчетный период.

Цель финансовой отчетности зависит от потребностей пользователей, поэтому финансовая отчетность должна содержать данные о результатах финансово-хозяйственной деятельности, а также о текущей финансовой ситуации и любых изменениях, произошедших за отчетный период.

Целью финансовой отчетности является минимизация противоречия между интересами разных пользователей [1].

Пользователями финансовой (бухгалтерской) отчетности могут быть:

- внутренние: менеджеры, менеджеры, специалисты, владельцы;
- внешние кредиторы, поставщики, покупатели, аудиторы, государственные органы.

Бухгалтерские отчеты содержат данные об экономических сделках в стоимостном выражении. Именно по этой причине финансовая отчетность подвержена искажающему влиянию инфляции, многофакторному процессу обесценивания национальной валюты и, как следствие, неравномерному росту цен. Для борьбы с этой проблемой используются специальные методы учета, а именно:

- метод оценки объектов учета в денежных единицах одной и той же покупательной способности, который предполагает переоценку данных бухгалтерского учета с использованием индексов, уменьшающих инфляционные искажения, рассчитанные централизованно;

- метод переоценки объектов учета в текущей стоимости, который формализуется как дополнительное приложение к финансовой отчетности и требует наличия информации об изменениях цен на определенные виды продукции, товаров, услуг;

- Метод пересчета по отношению к устойчивой валюте [2].

Состав финансовой отчетности организаций регулируется положениями Министерства финансов Российской Федерации и включает следующие формы: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в капитале, отчет о движении денежных средств, дополнение к балансовому отчету.

В соответствии с действующими нормативными документами баланс в настоящее время составлен в чистой оценке. В балансовом отчете представлена приблизительная оценка объема средств, находящихся в распоряжении организации. Эта оценка учитывает и не отражает фактическую сумму денег, которая может быть возмещена за имущество, например, в случае ликвидации предприятия.

Анализ непосредственно на процедуре баланса чрезвычайно трудоемкий и не всегда эффективный, поскольку слишком многие расчетные показатели не позволяют определить основные тенденции в финансовом состоянии организации. Поэтому один из создателей науки о балансе Н. А. Блатов рекомендовал исследовать структуру и динамику финансового состояния предприятия с помощью сравнительного аналитического баланса, который может быть получен путем объединения отдельных статей оригинального баланса и дополнения его с индикаторами структуры, а также расчетами динамики. Аналитический баланс объединяет и систематизирует расчеты, включает индикаторы как горизонтального, так и вертикального баланса [3].

Из аналитического баланса можно получить следующие характеристики финансового состояния организации:

- 1) общая стоимость активов организации (разделы 1 + 2);
- 2) стоимость иммобилизованных активов или недвижимого имущества (результат раздела 1);
- 3) стоимость мобильных (оборотных) фондов (результат раздела 2);
- 4) стоимость материальных оборотных средств (строки 210 + 220);
- 5) размер собственного капитала организации (раздел 3);
- 6) размер заемного капитала (разделы 4 + 5);
- 7) размер собственного капитала в обращении (разделы 3-1);
- 8) оборотный капитал организации, равный разнице между текущие активы и текущие обязательства (разделы 2-5).

При анализе сравнительного баланса важно обратить внимание на изменение относительной важности стоимости собственного оборотного капитала в стоимости имущества, соотношение темпов роста собственного и заемного капитала, отношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности [4].

Таким образом, при стабильной финансовой стабильности организация должна увеличить свой оборотный капитал; Темпы роста собственного капитала должны быть выше, чем темпы роста заемного капитала; темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности должны уравнивать друг друга.

Баланс очень тесно связан с учетной записью о прибылях и убытках. Таким образом, если баланс отражает финансовое положение организации в определенный момент

Литература

1. Бухгалтерский учет: проф. журнал для проф. бухгалтера/ М-во финансов РФ. - М., 2014г. - № 1. – с. 9-11.
2. Глушков И.Е., Киселева Т.В. Бухгалтерский (налоговый, финансовый, управленческий) учет на современном предприятии. - М.: КНОРУС, 2015. - 1000 с.
3. Организация управленческого учета на предприятиях аграрного сектора - Зюзина О.Ю., Бураева Е.В./Научная интеграция. Сборник научных трудов.2016.С.193-198.
4. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для вузов / Т.А. Пожидаева. – М.: КНОРУС, 2016. – 320 с.

Буханцева А. Р., студентка 4 курса,
Научный руководитель: Бураева Е. В., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ им. Н. В. Парахина»,
г. Орёл, Россия

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Аннотация: в данной статье рассматривается формирование оборотного капитала, рассчитаны коэффициенты для определения доли участия собственных оборотных средств в формировании оборотных активов предприятия, также описаны ряд других коэффициентов, разобраны рекомендации для эффективного управления оборотными активами организации.

Ключевые слова: оборотные средства, предприятие, пассив, актив, коэффициент, баланс.

Источниками формирования оборотных средств являются собственные, заемные и дополнительно привлеченные средства. За счет собственных источников формируется минимальная постоянная часть оборотных средств. Наличие собственных оборотных активов позволяет организации свободно маневрировать, повышать результативность и устойчивость своей деятельности. Источником формирования оборотных средств в случае организации предприятия являются средства учредителей организации. В дальнейшем минимальная потребность предприятия в оборотных средствах покрывается за счет ряда собственных источников: прибыль, уставный капитал; целевое финансирование.

Главную роль в обеспечении текущей финансовой устойчивости организации играет наличие собственных оборотных средств (СОС), т.е.

собственных средств, вложенных в оборотные активы. Собственные оборотные средства должны как минимум покрывать запасы и нормируемые оборотные средства [1].

Собственные оборотные средства определяются по данным баланса как разность между долгосрочными пассивами и внеоборотными активами:

$$\text{СОС} = \text{Итог II} - \text{Итог V} \quad (1)$$

При анализе рассматривается динамика собственных оборотных средств, определяются абсолютные и относительные отклонения показателя от плана и фактических данных прошлых лет. В дальнейшем сравниваются величины собственных оборотных средств с потребностью предприятия в запасах. Общая потребность в производственных запасах, необходимых для бесперебойного осуществления деятельности определяются исходя из того, что каждый момент времени часть производственных запасов находится в пути, другая - на приемке, разгрузке, складировании и подготовке к производству, а также на складе в виде текущего и стратегического запаса [2]. Если рассчитать, сколько времени производственные запасы находятся на всех указанных стадиях в соответствии с фактически складывающимися у предприятия условиями и определить фактический технологически сложившийся однодневный расход материалов, то это и будет необходимый размер производственных запасов. Сравнение темпов роста этих показателей позволяет судить об обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Далее проводится оценка факторов, влияющих на уровень СОС. В качестве факторов выступают структурные элементы, формирующие 3 раздел баланса «Капитал и резервы», 4 раздел баланса «Долгосрочные обязательства», а так же внеоборотные активы предприятия.

Для определения доли участия собственных оборотных средств в формировании оборотных активов предприятия рассчитываются следующие показатели:

1. Коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами:

$$\text{Кобесп} = \text{СОС} / \text{ОА} \quad (2)$$

2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами:

$$\text{Кзапобесп} = \text{СОС} / \text{З} \quad (3)$$

3. Коэффициент маневренности:

$$\text{Кман} = \text{СОС} / \text{СК} \quad (4)$$

Анализируя полученные данные можно сказать, что коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами значительно возрос и в 2016 году составляет 22%, что больше нормативного значения. Следовательно организация является платежеспособной. Коэффициент обеспеченности материальных запасов находится в отрицательном

значении, но в 2016 году становится выше на 41%. Это свидетельствует о том, что материальные запасы плохо покрыты собственными средствами и нуждаются в привлечении заемных. Коэффициент маневренности в 2015 году имел отрицательное значение равное -0,41, но в 2016 году он принял положительное значение, это означает, что финансовые возможности предприятия возросли.

Таблица 1. Доли участия собственных оборотных средств в формировании оборотных активов предприятия ООО «Колхозник» Погарского района Брянской области, тыс. руб.

Наименование коэффициента	2015 год	2016 год	Теоретически достаточный уровень
К-т обеспеченности СОС	-0,83	0,22	$\geq 0,1$
К-т обеспеченности материальных запасов СОС	-0,72	-0,31	0,6-0,8
К-т маневренности	-0,41	0,11	0,2-0,5

Эффективность использования оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей:

Количество оборотов за определенный период, или коэффициент оборачиваемости оборотных средств (K_o), исчисляется по формуле:

$$K_o = \frac{BP}{COбС} \quad (5)$$

где BP – выручка от реализации продукции (работ, услуг),
COбС – среднегодовая стоимость оборотных средств.

Данный коэффициент показывает, сколько раз за исследуемый период совершается полный цикл производства и обращения.

Длительность одного оборота оборотных средств в днях (D) исчисляется по формуле:

$$D = \frac{360}{K_o} \quad (6)$$

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств. Чем ниже данный показатель, тем меньше затоваривание, следовательно, предприятие быстрее может реализовать ТМЦ и погасить долги.

Коэффициент загрузки средств в обороте (K_3), обратный коэффициенту оборачиваемости, определяется по формуле:

$$K_3 = \frac{COбС}{BP} \quad (7)$$

Изменение оборачиваемости средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или показателями предшествующего периода. В результате сравнения показателей

оборачиваемости оборотных средств выявляется ее ускорение или замедление. При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении — в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Сумма высвобожденных (-) или привлеченных (+) средств (ВС) по сравнению с прошлым годом определяется по формуле:

$$BC = (\pm) \Delta D \frac{BP_{отч}}{360}, \quad (8)$$

где ΔD - изменение длительности оборота оборотных средств в отчетном году по сравнению с прошлым,

$BP_{отч}$ – выручка от реализации продукции в отчетном году.

Рентабельность оборотных средств определяется отношением прибыли от реализации продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств:

$$P = \frac{Pr}{COBS} \quad (9)$$

За анализируемый период в ООО «Колхозник» наблюдается увеличение стоимости оборотных средств на 75,2%, это положительный фактор, так как он характеризует наличие средств для производства продукции. Выручка от продаж возросла на 71,3% в связи с увеличением цен на продукцию.

Таблица 2. Анализ эффективности использования оборотных средств

Показатели	2015 год	2016 год	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Стоимость оборотных средств, тыс. руб.	47371,00	83017,00	35646	175,20
Выручка от продаж, тыс. руб.	66218,00	113453,0	47235,0	171,30
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,39	1,37	-0,02	98,60
Коэффициент загрузки средств в обороте	0,71	0,73	0,02	102,8
Длительность 1 оборота, дн.	260,00	258,00	-2,00	99,2
Сумма высвобожденных (привлеченных) средств, тыс. руб.	х	-630,30	-630,30	х
Рентабельность использования оборотных средств, %	0,34	0,56	0,22	164,7

Небольшое снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов на 0,02 и снижение продолжительности оборота на 2 дня повлекло

за собой высвобождение средств в размере 630,3 тыс. руб. Увеличение коэффициента загрузки на 0,02 свидетельствует о том, что чем выше стоимость оборотных фондов и средств обращения, тем выше коэффициент загрузки, что говорит о замедленном темпе их оборачиваемости. Рентабельность оборотных активов повысилась на 64,7%, следовательно организация выбрала правильное направление для использования оборотных активов.

Для эффективного управления оборотными активами организации, ее руководству следует придерживаться следующих рекомендаций:

1. Эффективно управлять денежными средствами, имеющимися в распоряжении компании;
2. Контролировать наличие дебиторской задолженности;
3. Нормировать товарные и материально-производственные запасы;
4. Держать на должном уровне размер кредиторской задолженности.

В современных экономических условиях эффективное управление оборотным капиталом предприятия является приоритетным направлением роста конкурентных преимуществ компании на рынке сбыта предоставляемых услуг за счет уменьшения понесенных затрат на производственный цикл и привлечения дополнительных инвестиций [3].

Таким образом, рациональное использование оборотных средств играет важную роль в обеспечении устойчивой работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства. Ускорение оборота оборотного капитала позволяет высвободить значительные суммы и, таким образом, увеличить объемы производства без дополнительных финансовых вложений, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Литература

1. Бардовский В. П., Рудакова О. В., Самородова Е. М. Экономика: Учебник - М.: АСТ, 2015.
2. Бухгалтерская справочная система «Система главбух» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.1gl-b.ru>.
3. Научная статья «Клерк». Финансовое состояние предприятий и их составляющие [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles.ru> (дата обращения: 10.04.2014г.).

ГАРМОНИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ПО УЧЕТУ И ОТЧЕТНОСТИ В РАМКАХ ЗАКЛЮЧЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ

Аннотация: рассмотрены основные этапы и факторы гармонизации Международных стандартов финансовой отчетности в Республике Беларусь; обозначены некоторые проблемы и факторы, повлиявшие на порядок и сроки их применения в Беларуси; отмечены перспективы развития этого направления; Международные стандарты финансовой отчетности, профессиональный бухгалтер.

Ключевые слова: гармонизация; интеграция; Международные стандарты финансовой отчетности, профессиональный бухгалтер.

Конец прошлого столетия характеризовался для нашей страны серьезными экономическими преобразованиями, которые, в свою очередь, в большой степени были связаны с развитием рыночных отношений и расширением международного сотрудничества. Находясь в центре Европы, Беларусь всегда находилась и продолжает находиться в поле зрения инвесторов. Еще большее внимание в этом направлении было обозначено со стороны некоторых бывших советских республик, что было вызвано интеграционными процессами. В результате тесного сотрудничества некоторых из таких государств стали создаваться интеграционные объединения (Содружество Независимых Государств (СНГ), Евразийское экономическое сообщество (ЕврОЭС), Единое экономическое пространство) [1, с. 17].

В результате сотрудничества и подписания ряда межправительственных соглашений и договоров, Беларусь обязались гармонизировать требования к объему, качеству и периодичности публикуемой информации отчетной информации с переходом в последующем к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

В Республике Беларусь внедрению МСФО изначально предшествовала значительная работа правительства по выработке соответствующих подходов. Так, было принято постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 № 694 «О Государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь», которым была утверждена Государственная программа перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь. Справедливости ради следует отметить, что не всё по объему и по срокам, предусмотренным в данной программе, было

выполнено. Причин тому было много, а основная – отсутствие должного источника финансирования на проведение соответствующих научных разработок и их апробация в данной области.

Позже постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24.12.2003 № 1682 был утвержден комплекс мер Правительства Республики Беларусь по выполнению Программы структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь, среди которых планировалось внедрение МСФО и совершенствование законодательства о бухгалтерском учете и отчетности в целях введения терминологии в соответствии с требованиями МСФО.

Первыми в Беларуси, начиная с 2008 года, обязаны были формировать и представлять отчетность в формате МСФО, банки, тогда как остальные организации в этот период применяли стандарты международной отчетности на добровольных началах. К числу таких организаций относились дочерние предприятия иностранных организаций, осуществляющих свою деятельность на территории Республики Беларусь, и формирующие отчетность в соответствии с МСФО для последующего представления ее своим иностранным материнским компаниям для включения в состав консолидированной финансовой отчетности группы. Потребность в такой отчетности материнских компаний связана с глобализацией [2, с. 113]. Осознавая важную роль в предоставлении потенциальным и реальным инвесторам информации о деятельности партнеров в привычном для них формате, Правительством Республики Беларусь от 22.07.2011 № 30/224-564 23 поручалось открытым акционерным обществам составить отчетность за 2011 год сформированной в соответствии с МСФО [3]. Министерство финансов Республики Беларусь приказом от 14.02.2008 № 48 утвердило перечень организаций, которые обязаны составлять финансовую отчетность одновременно в соответствии с национальными стандартами и МСФО, который был размещен на официальном сайте Министерства финансов www.minfin.gov.by в разделе «Бухгалтерский учет. МСФО».

Следующими шагами стало:

- принятие Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.05.2011 № 656. Этот документ предусматривал совершенствование бухгалтерского учета и внедрение МСФО для улучшения деловой среды и защиты инвесторов, формирования благоприятной институциональной среды;

- утверждение Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18.02.2011 № 216. По мнению Правительства одним из механизмов реализации бюджетно-финансовой и налоговой политики является сближение национального законодательства в сфере бухгалтерского учета с МСФО.

Значительным шагом по применению МСФО в Республике Беларусь в более широком масштабе стало принятие нового Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности» (далее – Закон № 57-З).

Пунктом 4 ст. 5 Закона № 57-З регламентируется, Совет Министров Республики Беларусь устанавливает совместно с Национальным банком Республики Беларусь порядок введения в действие на территории Республики Беларусь в качестве технических нормативных правовых актов Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности.

В Законе № 57-З отведена целая статья 17 «Составление, представление и публикация отчетности в соответствии с МСФО».

Пунктом 1 этой статьи предусматривалось, что МСФО вводятся в действие на территории Республики Беларусь в качестве технических нормативных правовых актов Советом Министров Республики Беларусь совместно с Национальным банком Республики Беларусь в установленном ими порядке. При введении в действие МСФО определяются особенности их применения на территории Республики Беларусь [4, с. 11].

МСФО, введенные в действие в соответствии с частью первой пункта 1 ст. 17 Закона № 57-З, подлежат официальному опубликованию в соответствии с законодательством Республики Беларусь, а также размещению на официальном сайте Министерства финансов Республики Беларусь в глобальной компьютерной сети Интернет.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 15.12.2015 № 1043/20 было утверждено Положение о порядке введения в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности.

С 1 января 2017 года совместным постановлением Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 19.08.2016 № 657/20 «О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности» в качестве технических нормативных правовых актов в республике введены в действие 42 Международных стандарта финансовой отчетности и 26 Разъяснений к ним. Приведенное выше требование означает, что вводимые в качестве технических нормативных правовых актов МСФО не заменяют и не отменяют действующие в республике национальные стандарты и инструкции, а также другое законодательство в области бухгалтерского учета и отчетности [5, с. 57-60].

Общественно значимые организации (за исключением банков) обязаны составлять, начиная с 2016 года и последующие годы, годовую

консолидированную отчетность в соответствии с МСФО в официальной денежной единице Республики Беларусь (п. 2 ст. 17 Закона № 57-3).

Банки обязаны составлять, начиная с 2016 года и в последующие годы, годовую консолидированную или индивидуальную отчетность в соответствии с МСФО в официальной денежной единице Республики Беларусь.

Пунктом 6 ст. 11 Закона Республики Беларусь от 17.07.2017 №52-3 «Об инвестиционных фондах» (далее – Закон № 52-3) определено, что акционерный инвестиционный фонд составляет бухгалтерскую и (или) финансовую отчетность в соответствии с законодательством Республики Беларусь, а также с Международными стандартами финансовой отчетности и их Разъяснениями.

Управляющая организация обязана осуществлять отдельный учет по каждому инвестиционному фонду, имущество которого находится в ее доверительном управлении, составлять и представлять отдельную бухгалтерскую и (или) финансовую отчетность по каждому инвестиционному фонду в соответствии с законодательством Республики Беларусь, а также с Международными стандартами финансовой отчетности и их Разъяснениями (п. 1 ст. 41 Закона № 52-3).

Таким образом, в настоящее время годовая отчетность общественно значимой организации, составленная в соответствии с МСФО, вместе с аудиторским заключением по этой отчетности должна быть:

- представлена в Министерство финансов Республики Беларусь (банка - в Национальный банк Республики Беларусь) не позднее 30 июня года, следующего за отчетным;
- размещена на сайте общественно значимой организации в глобальной компьютерной сети Интернет не позднее 31 июля года, следующего за отчетным (п. 4 ст. 17 Закона № 57-3).

Все выше изложенное, указывает на то, что составление и представление отчетности в формате МСФО потребовало наличия специалистов соответствующей квалификации, а также проверку их знаний

Статьей 22 Закона № 57-3 установлено, что главные бухгалтеры общественно значимых организаций должны получить до 1 января 2017 г. сертификаты профессионального бухгалтера.

В соответствии с пунктом 5 статьи 5 Закона № 57-3 сертификат профессионального бухгалтера выдается Министерством финансов Республики Беларусь по результатам аттестации. Физическое лицо, имеющее сертификат профессионального бухгалтера, обязано начиная с года, следующего за годом получения сертификата профессионального бухгалтера, не реже одного раза в 2 года подтверждать свою квалификацию (пункт 7 статьи 8 Закона № 57-3).

С этой целью приняты:

- Положение о порядке проведения аттестации на право получения сертификата профессионального бухгалтера и подтверждения квалификации физическими лицами, имеющими сертификат профессионального бухгалтера, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.02.2014 № 94;

- Положение о Квалификационной комиссии по проведению аттестации на право получения сертификата профессионального бухгалтера и подтверждения квалификации физическими лицами, имеющими сертификат профессионального бухгалтера, утвержденное постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2014 № 63;

- форма сертификата профессионального бухгалтера, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 10.12.2013 № 83;

- Положение о порядке приема квалификационных экзаменов на право получения сертификата профессионального бухгалтера и проведения тестирования для подтверждения квалификации физическими лицами, имеющими сертификат профессионального бухгалтера, утвержденное постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 04.12.2017 № 45;

Программа квалификационных экзаменов на право получения сертификата профессионального бухгалтера, утвержденная приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 31.12.2015 № 558.

По данным Министерства финансов Республики Беларусь по состоянию на 01.01.2018 года насчитывается 113 физических лиц, имеющих сертификат профессионального бухгалтера. Информация о физических лицах, имеющих сертификат профессионального бухгалтера, размещена на официальном сайте Министерства финансов Республики Беларусь http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/attestat/info_fiz.pdf.

Таким образом, анализ нормативных правовых актов и публикаций различных авторов в области имплементации МСФО в Республике Беларусь, свидетельствует о значительной работе, проделанной за небольшой период времени. Однако предстоит еще больший труд по расширению лиц, имеющих соответствующий сертификат профессионального бухгалтера.

Хотелось бы отметить, что в настоящее время в республике отсутствует нормативный правовой акт о саморегулируемых организациях. Это значит, что в Беларуси нет саморегулируемой организации бухгалтеров, которая бы входила в Международную федерацию бухгалтеров. Это, в свою очередь, означает, что наличие сертификата, полученного в Республике Беларусь, не дает права его получателю считать себя профессиональным бухгалтером. С точки зрения Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, выпущенного Советом по международным стандартам этики для бухгалтеров, профессиональный

бухгалтер (Professional accountant) – физическое лицо, которое является членом организации, входящей в Международную федерацию бухгалтеров.

Литература

1. Рыбак Т.Н. Бухгалтерский учет и аудит в странах Восточного партнерства: прогресс реформ и последние и последние инициативы. Финасы, учет, аудит. 2016. № 7. С. 18-19.
2. Левкович О.А. Теоретические основы бухгалтерского учета и анализа : учеб. пособие / И.Н. Бурцева, Д.А. Лапченко, О.А. Левкович, В.Н. Лемеш; под ред. О.А. Левковича. 2-е изд., перераб. и доп. Минск: Амалфея, 2017. 264 с.
3. Лемеш В.Н. Аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с МСФО. ИПС «Нормативка.by» [Электронный ресурс] - URL: <http://www.buhgalter.by> (дата обращения: 25.01.2018).
4. Лемеш В.Н., Малиновская О.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: пособие / В. Н. Лемеш. Минск: Амалфея, 2017. 148 с.
5. Лемеш В.Н. Международные стандарты аудита и МСФО в Республике Беларусь: состояние и перспективы применения в рамках интеграционных процессов. Обліково-аналітичне та правове забезпечення інституційних секторів економіки України в умовах євроінтеграції та інноваційного розвитку: збірник наукових праць всеукр. наук.-практ. конф. (30 березня 2017 р., м. Тернопіль). Тернопіль: Крок, 2017. 220 с.

Головачева Л. В., студентка 4 курса,
Научный руководитель: Бураева Е. В., к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ им. Н. В. Парахина»,
г. Орёл, Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Аннотация: в данной статье проведен анализ объема реализации продукции на конкретном сельскохозяйственном предприятии. Особое внимание уделено факторному анализу выручки от продажи продукции и факторному анализу объема реализации продукции. Анализ структуры реализованной продукции растениеводства, произведён в ООО «Неварь».

Ключевые слова: растениеводство, реализация, выручка, уровень товарности, факторный анализ.

Большую часть (70 %) потребляемого современным миром продовольствия обеспечивает растениеводство. В данной сфере хочется отметить предприятие ООО «Неварь», осуществляющего свою деятельность в созвучном с названием населенном пункте с. Неварь

Дмитриевского района Курской области. Организация занимается выращивание зерновых и зернобобовых культур. В силу достаточно большой конкуренции, предприятие вынуждено постоянно изучать конъюнктуру рынка, чтобы производить именно ту продукцию, которая нужна потребителю. Высокий производственный потенциал обеспечивает организации финансовую стабильность. Так при среднегодовой численности работающих 54 человека за 2016 год выручка от реализации продукции составила 106 300,0 тыс. руб., что почти в 4 раза больше, чем в 2014 году и на 45,2% больше уровня 2015 года.

С целью определения влияния ряда факторов, среди которых принято выделять объем продажи продукции растениеводства и среднюю цену реализации, на величину выручки от реализации продукции необходимо произвести факторный анализ. Таковой представлен в таблице 1, на основе данных предприятия ООО «Неварь Дмитриевского района Курской области».

Таблица 1. Факторный анализ выручки от продажи продукции в ООО «Неварь»

Виды культур	Объем продажи продукции, ц		Цена реализации, руб.		Выручка от продажи продукции, тыс. руб.		Изменение выручки от продажи		
							Общ.	В т.ч. за счет	
	Баз.	Отч.	Баз.	Отч.	Баз.	Отч.		Объема	Цены
Зерновые	64487	72436	909,6	943,1	58659	68317	9658	7228,8	2429,2
Соя	6393	17599	2163,6	2033,7	13832	35791	21959	24245,2	-2286,2

Для определения степени влияния каждого фактора на выручку способом цепной подстановки в расчет следует ввести несколько формул:

$$\Delta B = B_{\text{отч}} - B_{\text{баз}} \quad (1)$$

$$B_{\text{усл}} = V_{\text{отч}} * C_{\text{баз}} \quad (2)$$

$$\Delta B_v = B_{\text{усл}} - B_{\text{баз}} \quad (3)$$

$$\Delta B_c = B_{\text{отч}} - B_{\text{усл}} \quad (4)$$

При объеме продажи продукции зерновых 72436 ц и цены реализации 943,1 руб за 1 ц. выручка от продажи продукции зерновых в 2016 году составляет 68317 тыс. руб, что на 9658 тыс. руб больше предыдущего года, следовательно, за счет увеличения объема продажи продукции увеличение выручки от продажи продукции зерновых составляет 7228,8 тыс. руб, а за счет увеличения цены реализации в 2016 г. с 909,6 руб. до 943,1 руб. за 1 ц привело к увеличению выручки от продажи продукции зерновых на 2429,2 тыс. руб.

При объеме продажи продукции сои 17599 ц и цены реализации 2033,7 руб за 1 ц. выручка от продажи продукции сои в 2016 году составляет 35791 тыс. руб, что на 21959 тыс. руб больше предыдущего года, следовательно, за счет увеличения объема продажи продукции

увеличение выручки от продажи продукции сои составляет 24245,2 тыс. руб., а за счет уменьшения цены реализации в 2016 г. с 2163,6 руб. до 2033,7 руб. за 1 ц привело к уменьшению выручки от продажи продукции сои на 2286,2тыс. руб.

Далее следует изучить выполнение плана и динамику уровня товарности по каждому виду продукции.

Уровень товарности это отношение объема реализованной продукции к объему ее производства в натуральном выражении или в денежной оценке.

Рассмотрим факторный анализ уровня товарности и объема реализованной продукции

$$РП = УТ * ВП \quad (5)$$

$$\Delta РП_{ВП} = (ВП_0 - ВП_6) * УТ_6 (6)$$

$$\Delta РП_{УТ} = ВП_0 * (УТ_0 - УТ_6) (7)$$

Таблица 2.Факторный анализ объема реализации продукции
в ООО «Неварь»

Виды культур	Объем производства продукции, ц		Уровень товарности %		Объем реализации, ц.		Изменение объема продаж		
							Общ.	В т.ч. за счет	
	Баз.	Отч.	Баз.	Отч.	Баз.	Отч.		ВП	УТ
Зерновые	127120	185805	50,7	39,0	64487	72436	7949	29753,3	-21739,2
Соя	8864	18390	72,1	95,7	6393	17599	11206	6868,2	4340,0

При объеме производства продукции зерновых 185805 ц и уровня товарности 39,0 % объем реализации зерновых в 2016 году составляет 72436ц, что на 7949 ц больше предыдущего года, следовательно, за счет увеличения объема производства продукции увеличение объема продаж зерновых составляет 29753,3 ц, а за счет снижения уровня товарности в 2016 г. с 50,7 % до 39,0 % привело к уменьшению объема продаж зерновых на 21739,2 ц.

При объеме производства продукции сои 18390 ц и уровня товарности 95,7 % объем реализации сои в 2016 году составляет 17599 ц, что на 11206 ц больше предыдущего года, следовательно, за счет увеличения объема производства продукции увеличение объема продаж сои составляет 6868,2 ц, а за счет увеличения уровня товарности в 2016 г. с 72,1 % до 95,7 % привело к увеличению объема продаж сои на 4340 ц.

И в заключение, еще раз хочется отметить хорошую, слаженную работу предприятия, предприимчивость, высокий уровень финансовой устойчивости, который непосредственно связан с работой трудового коллектива, его ответственным подходом к делу, пожелать успехов в труде и дальнейшего процветания деятельности, завоевания все новых рынков сбыта продукции и быть может выходом на мировой уровень, чтобы мы с гордостью могли сказать: «Ребята! Вы лучшие в данной отрасли!».

Литература

1. Бакиева И. А., Урманбекова И. Ф. Методика анализа производства и реализации продукции // Молодой ученый. - 2016. - №10. - С. 611-614.
2. Гуляева Т.И., Бураева Е.В. Статистика сельского хозяйства и методология ее научного исследования: учебно-методическое пособие / Орел, 2016
3. Гродь Т.А., Бураева Е.В. Финансовый анализ деятельности организаций АПК: Бенефициар, 2016 №3 (3) с 17-22
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебное пособие / Г. В. Савицкая. - 10-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2014. 470 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2015. – 544 с.
6. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М.: Академия, 2015. - 384 с.
7. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru/>

Дупленко Н. Г., к.э.н., доцент кафедры «Экономики и менеджмента»
ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный университет им. И. Канта»,
г. Калининград, Россия

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Аннотация: выявлены проблемы трансформации финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Проанализирована последовательность действий, которые необходимо осуществить при трансформации отчетности.

Ключевые слова: МСФО, РСБУ, финансовая отчетность.

Обязанность составления рядом организаций отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), обусловлена требованием прозрачности бизнеса для привлечения инвестиций иностранных инвесторов, что особенно важно для компаний, сотрудничающих с иностранными банками и инвесторами, а также принимающих участие в международных проектах.

Составление отчетности по МСФО возможно тремя способами: путем параллельного учета, комбинированным способом и посредством трансформации отчетности.

Параллельный учет предполагает составление отчетности одновременно и по российским стандартам, и по МСФО. Преимуществом данного способа является сравнительно высокая точность информации, основным недостатком – затратность и несовершенство средств программного обеспечения [2, с. 24].

При комбинированном способе отчетность в формате МСФО составляется периодически путем преобразования данных, полученных посредством учета в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ). Преимуществами данного способа являются экономичность и доступность, недостатками – сравнительно высокие риски искажения отчетности, а также невозможность использования отчетности, составленной в соответствии с МСФО, для принятия оперативных управленческих решений на конец отчетного года [6, 75]. В настоящее время именно данный метод является основным [2, 23].

Трансформация отчетности предполагает перегруппировку учетной информации и корректировку статей. Данный способ является достаточно экономичным, поскольку позволяет использовать меньшее количество персонала и не требует дорогостоящего программного обеспечения [7,96].

Общепринятой методики трансформации финансовой отчетности по РСБУ в отчетность, соответствующую МСФО, к настоящему времени не выработано, на каждом предприятии специалистами разрабатывается сама. При этом процесс трансформации отчетности, как правило, состоит из следующих этапов: подготовительный; рабочий; учет влияния гиперинфляции; пересчет в иностранную валюту; составление отчетности в соответствии с требованиями МСФО.

Подготовительный этап включает в себя ряд процедур, которые необходимо осуществлять перед началом процесса трансформации финансовой отчетности. Прежде всего определяется цель, для которой отчетность будет оформляться в соответствии с МСФО, также необходимо установить период, за который она будет составляться, и дату, на которую будет осуществляться процесс трансформации. Кроме того, устанавливается количество периодов, за которые будет предоставляться сравнительная отчетность. На этом же этапе определяются исполнители работ по трансформации. Кроме того, на некоторых предприятиях в ходе подготовки к трансформации отчетности проводится анализ его финансового состояния и хозяйственной деятельности.

На *рабочем этапе* трансформации финансовой отчетности необходимо выявить различия между требованиями РСБУ и МСФО, привести учетную политику в соответствие со стандартами МСФО и сформировать корректировочные записи. Как показывает практика, наиболее сложным при этом является приведение учетной политики в соответствие с международными стандартами. В отличие от российских, в них закреплены общие принципы и требования составления отчетности, соответствующие им конкретные методики компания должна разработать самостоятельно [3; 4; 6]. При этом нередко складывается ситуация, когда возможно использование нескольких вариантов оценки и учета, и компания может выбрать для себя оптимальный вариант, который и фиксируется в учетной политике. Данный подход позволяет разрабатывать

и утверждать методики при отсутствии четких требований по какому-либо вопросу, руководствуясь в таком случае общими принципами.

Достаточно важной проблемой является несоответствие принципов учетной политики в РСБУ и МСФО. Учетная политика в Российской Федерации регулирует широкий круг вопросов ведения бухгалтерского учета, в том числе рабочий план счетов, а также формы учетных регистров, порядок инвентаризации и пр., в то время как МСФО применяются для составления отчетности. Различаются и принципы учетной политики. Например, принцип приоритета по РСБУ состоит в том, что лизинговое имущество может учитываться и в балансе лизингодателя, и в балансе лизингополучателя, это зависит от условий договора. По МСФО же лизинговое имущество должно учитываться только в балансе лизингополучателя, и в учетной политике порядок отражения в учете лизингового имущества не определяется. Принцип сопоставимости в МСФО означает, в частности, что должна учитываться гиперинфляция. Что же касается РСБУ, то корректировка данных в случае гиперинфляции не осуществляется.

Таким образом, одной из важных проблем при трансформации финансовой отчетности является корректировка учетной политики. Многие эксперты сходятся во мнении, что особое внимание при этом следует уделять как одним из наиболее сложных вопросам учета основных средств [1, 164].

После анализа учетной политики выявляют те направления учета, по которым возникает расхождение и по которым необходимо внести корректировку – изменить классификацию элементов финансовой отчетности или их оценку. При этом для каждой корректировки обязательно документирование с ее обоснованием.

Следующим этапом является *учет влияния гиперинфляции*. Согласно МСФО о гиперинфляции идет речь, если общий темп инфляции за три года приближается к 100 процентам [4]. По данным Федеральной службы государственной статистики РФ гиперинфляция в России наблюдалась в 1991-1995 годах, а также в 1998 году. Суммарный темп инфляции за три последних года – 2015, 2016 и 2017 – составил 20,8 процента. Таким образом, российским компаниям пересчет данных отчетности по причине гиперинфляции в настоящее время не требуется.

После корректировок, связанных с учетом гиперинфляции, переходят к четвертому этапу, которым является *пересчет в иностранную валюту*. Пересчет при этом также зависит от того, является ли функциональная валюта гиперинфляционной. Если не является, то статьи денежных средств пересчитываются на дату составления отчетности, а все остальные – по курсу на дату возникновения. Если же валюта является гиперинфляционной, то сначала применяются положения МСФО (IAS) 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике», а затем

данные отчетности переводятся в иностранную валюту по курсу на отчетную дату.

Заключительный этап – собственно *составление отчетности* в соответствии с требованиями МСФО. Достоверность отчетности, составленной по МСФО, должна быть подтверждена аудитором в соответствии с международными стандартами.

Составление отчетности с использованием метода трансформации может осуществляться как самой организацией, так и с привлечением аудиторской или консалтинговой компании. В настоящее время большинство российских предприятий, составляющих финансовую отчетность в соответствии с МСФО, пользуются услугами специализированных организаций, что обусловлено высоким уровнем сложности процесса трансформации, требующим определенных компетенций и практического опыта [2, с. 24].

Анализ практики трансформации финансовой отчетности, составленной по российским стандартам, в отчетность, составленную в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, показывает наличие целого ряда проблем, обусловленных тем, что РСБУ по многим вопросам значительно отличаются от требований МСФО. Это требует значительных затрат на обучение и переподготовку персонала, либо на оплату услуг специализированных компаний. Перспектива перехода на составление МСФО всеми организациями, по мнению большинства экспертов, является нереалистичной в силу своей нецелесообразности. Это объясняется тем, что муниципальным и государственным унитарным организациям экономически нецелесообразно переходить на МСФО, так как они непосредственно на международный рынок не выходят, кроме того, остается открытым вопрос о необходимости внедрения стандартов МСФО для субъектов малого и среднего предпринимательства, целевая аудитория которых ограничивается российским рынком.

Литература

1. Актуальные экономические исследования калининградских вузов / Сборник научных трудов / Союз землячеств приморских регионов; Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Институт экономики и менеджмента. Казань, 2017. Том Выпуск 1. – 266 с.
2. Горбунова Н.А. Особенности трансформации отчета о финансовых результатах в соответствии с требованиями МСФО (IFRS) // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 9. С. 22-25.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н) (ред. от 27.06.2016 г.) [Электронный ресурс]. - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193588/ (дата обращения: 10.01.2018).

4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н) (ред. от 27.06.2016 г.). [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193534/ (дата обращения: 10.01.2018).

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 01.01.2018 г.) [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193597/ (дата обращения: 10.01.2018).

6. Кальянов А.Ю., Ившина Ю.А., Инсарская В.Г. развитие бухгалтерского учета в России: Проблема внедрения МСФО // Вестник Тульского филиала Финансового университета. 2017. № 1. С. 75-77.

7. Поддубная З.В. Современные проблемы применения МСФО в России // Интеграция наук. 2017. № 6 (10). С. 95-97.

Еременко Е. А., магистрант
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург, Россия

ПРОБЛЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ И ЕГО ОТЛИЧИЯ ОТ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в данной статье будут рассмотрены различия между бухгалтерским балансом бюджетных учреждений и коммерческих организаций, а также основные проблемы составления бухгалтерского баланса бюджетного учреждения.

Ключевые слова: баланс, бюджетное учреждение, план счетов, учётная политика, финансовый результат.

Понятие «баланс» берет свое начало в латинском языке. Слово *bi* (дважды) и *lanx* (чаша), т.е. двучашие или равенство. В экономической литературе словом «баланс» принято называть систему показателей, которые характеризуют источники образования и направления использования каких – либо ресурсов.

Примером этому может служить баланс доходов и расходов государства, материальные балансы (угля, хлеба и др.). В экономическом анализе, при планировании в настоящее время особо распространен

балансовый метод, который наглядно представлен в виде двух таблиц с равными итогами.

В бухгалтерском учете имеется два значения данного понятия.

Первое предполагает равенство итогов, когда записи по аналитическим счетам равны соответствующему синтетическому счету, итоги актива и пассива баланса.

Второе значение вытекает из того, что баланс является одной из самых важных форм бухгалтерской отчетности, в которой дается характеристика финансов, имущества, расчетов организации на конкретную дату.

Бухгалтерский баланс обладает следующими функциями:

- экономико- правовая функция;
- информативная функция;
- результативная функция.

Функции бухгалтерского баланса и их характеристики представлены в таблице 1.

Таблица 1. Функции бухгалтерского баланса [1, с.26]

Функции	Характеристика
Экономико- правовая	Баланс входит в число обязательных форм отчетности для организаций и предприятий всех форм собственности
Информативная	Конкретизирует основную цель ведения бухгалтерского учета и отчетности - необходимость обеспечения информацией о наличии движения имущества и обязательств всех заинтересованных лиц
Результативная	Путем проведения анализа показателей баланса можно сделать выводы о качестве управления финансами в учреждении, об улучшении или ухудшении ситуации за анализируемый период

В зависимости от возникающих в хозяйственной жизни целей можно выделить следующие классификации бухгалтерских балансов:

1-по источникам:

Инвентарные балансы составляются на основании результатов инвентаризаций. Книжный баланс основан на принципе регистрации и представляет перечень сальдо счетов Главной книги.

2-по срокам:

Вступительный баланс составляется при создании новой организации.

Промежуточный бухгалтерский баланс составляется не в отчетные сроки, т.е. период его составления меньший, чем год. Объем и структура такого баланса чаще всего бывает неполной.

Заключительный баланс — отчётный документ о производственно-финансовой деятельности компании за определённый период времени.

При ликвидации юридического лица составляется ликвидационный баланс.

3-по объему:

Баланс самостоятельный – его составляет юридическое лицо, отвечающее указанным имуществом по имеющимся обязательствам.

Отдельный баланс составляют филиалы и структурные подразделения.

Сводные балансы – в бюджете, например, это балансы получателей бюджетных средств, представляемых главному распорядителю бюджетных средств (ГРБС). ГРБС сводит все балансы в один и представляет в финансовый орган.

4-по полноте:

Баланс-брутто – включает в себя регулирующие статьи, используется для научных исследований, а также для совершенствования информационных функций;

Баланс-нетто – исключает регулирующие статьи, используется в настоящее время сальдовый баланс-нетто, так как отражает реальную стоимость имущества организации.

5-по реформированию:

Реформированные и нереформированные балансы бывают только в коммерческих организациях. При полном распределении прибыли, она не показывается в балансе, и такой баланс является реформированным. В нереформированном балансе нераспределенная прибыль показывается отдельной строкой.

6-по содержанию:

В оборотном балансе кроме сведений об остатках средств и источников формирования имущества на начало, и конец периода еще имеются сведения об их движении за отчётный период.

Сальдовый баланс показывает денежную оценку имущества организации, предприятия и источники образования имущества на конкретную дату.

7-по формату:

Двухсторонний баланс: актив слева, пассив справа, иногда наоборот.

Односторонний баланс: актив сверху, пассив под активом (возможен обратный порядок).

Разделенный баланс: по центру приходится название статей (в порядке счетов, приведенных в плане счетов), а слева и справа от них указываются числовые значения актива и пассива.

Сводный баланс: слева проводятся названия статей, а справа, в двух колонках, перечисляются суммы, относящиеся к активу (первая колонка) и пассиву (вторая колонка).

Шахматный баланс: матрица, по строкам которой перечисляются статьи актива, а по столбцам – статьи пассива (возможен обратный вариант) [2, с.40].

Имущество организаций, обязательства и хозяйственные операции, которые учреждение осуществляет в процессе своей уставной деятельности, являются объектом учета в бюджетных учреждениях.

На рисунке 1 приведены отличия бухгалтерского учета в бюджетном учреждении и учета в коммерческой организации (рис.1):

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации включает четыре уровня (рис. 2).

Данные уровни вполне приемлемы и для коммерческого учета и для бюджетного учета. В первый уровень для бюджетного учета еще следует включить Бюджетный Кодекс РФ.

Единый план счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений является документом второго уровня. Он утвержден Приказом Минфина России от 16.12.2010 N 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению».

В плане утверждены счета, которые применяются для синтетического и аналитического учета. Структура счета бюджетного учета включает в себя 26 разрядов[3]. С помощью единого плана счетов обеспечивается прозрачность осуществляемой бухгалтерской операции. Достижение этой прозрачности обеспечивается самим формированием счета по разрядам.

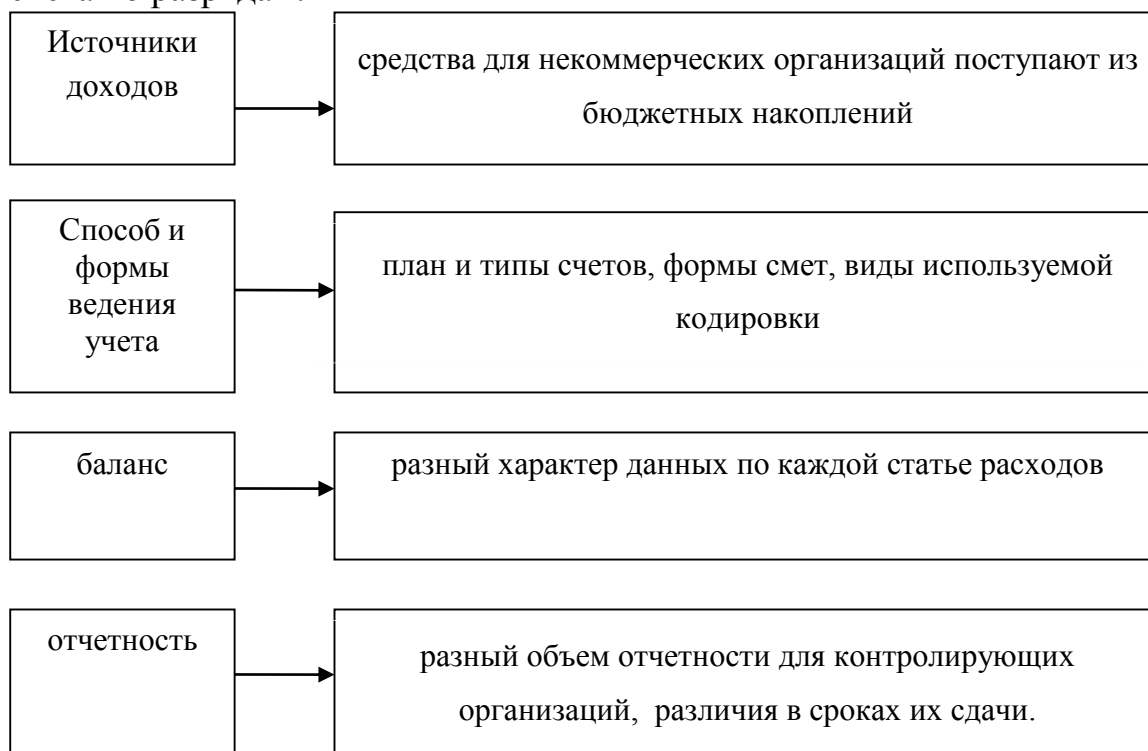


Рисунок 1 - Отличия бухгалтерского учета бюджетных и коммерческих организаций

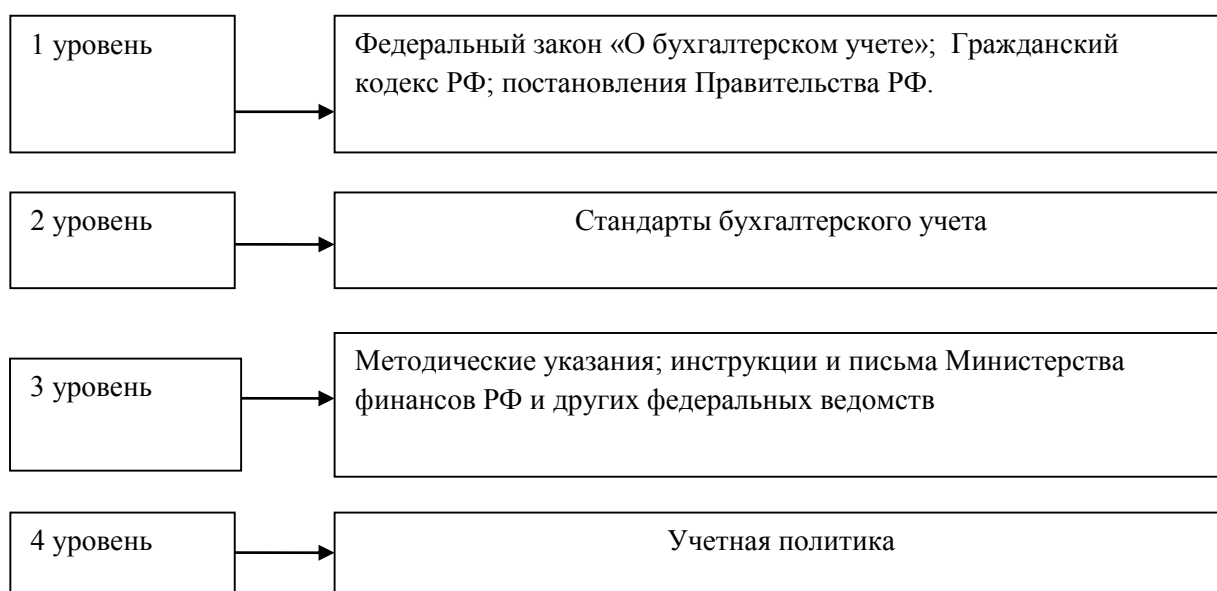


Рисунок 2 - Система нормативного регулирования бухгалтерского учёта в РФ

План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению являются основой при утверждении рабочего плана счетов организации, содержащего полный перечень синтетических и аналитических счетов (включая субсчета), необходимых для ведения бухгалтерского учета. В Плане счетов бухгалтерского учета приведены наименования и номера синтетических счетов (счетов первого порядка) и субсчетов (счетов второго порядка).

Для учета специфических операций организация может по согласованию с Минфином вводить в План счетов бухгалтерского учета дополнительные синтетические счета, используя свободные номера счетов. Субсчета используются организацией, исходя из требований управления ею, включая нужды анализа, контроля и отчетности.

Большое значение для бюджетного учета имеет учетная политика. Учетная политика учреждения - это совокупность выбранных учреждением способов ведения бухгалтерского учета (первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности) [4, с.54].

На основании исследования учетной политики бюджетного учреждения нами составлена схема (представленная на рисунке 3) - элементы, формирующие учетную политику в бюджетном учреждении.

Учетная политика оформляется приказом руководителя и формируется на год. Разделы учетной политики построены в соответствии с Единым планом счетов, который состоит из пяти разделов.



Рисунок 3 - Элементы, формирующие учетную политику в бюджетном учреждении [5, с.88]

Бюджетные учреждения используют при ведении учета бюджетную классификацию. В настоящее время действуют Указания о порядке применения бюджетной классификации РФ, утвержденные 01.07.2013 г. Приказом Минфина №65-н «О порядке применения бюджетной классификации». Классификация основана на кодах - числах, которые несут определенную информацию [6].

Отчетность бюджетных учреждений составляется в соответствии с Приказом Минфина РФ от 25 марта 2011 г. №33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» [7]. Ведущую роль в отчетности бюджетного учреждения играет баланс.

Зарубежная практика учета определяет две модели бухгалтерского баланса:

- форма счета или горизонтальная форма;
- форма отчета или вертикальная форма.

Горизонтальная форма предполагает расположение активов в левой части баланса, а обязательства располагаются в правой части баланса. Каждая статья равна сальдо по определенному счету или остатку по нескольким счетам [8, с.88].

Российскому бухгалтерскому учету присуща горизонтальная форма построения баланса, а для большинства западных компаний характерна вертикальная модель. Данная модель предполагает две части: актив и пассив. Сначала подлежат отражению активы, а затем обязательства и капитал. Актив можно считать средствами, а пассив источниками данных средств.

В бюджетной организации принята горизонтальная модель построения баланса. Как уже говорилось, существуют значительные отличия бухгалтерского учета в бюджетном учреждении и в коммерческой организации – в планах счетов, структуре счета, в составе и классификации основных средств, материальных запасов, обязательств и других составляющих плана счетов.

По причине этих отличий существуют и различия в формах отчетности данных форм учреждений, и, конкретно, баланс бюджетного учреждения также имеет отличия от баланса коммерческих предприятий. Сущность и общая структура его остаются те же – слева активы (размещенные и используемые полученные средства), справа пассивы (источники образования активов).

Но внутри баланс построен совсем иначе – основные изменения затрагивают структуру основных средств, финансовых активов, денежных средств, обязательств.

Отличием балансов является то, что в бухгалтерском балансе бюджетного учреждения показываются отдельно бюджетные и внебюджетные средства, а затем суммируются. Кроме того:

1. Бюджетные организации не наделяются собственными оборотными средствами, т.к. для своей текущей деятельности они получают средства из бюджета или зарабатывают внебюджетные средства;

2. В бухгалтерском балансе нет статьи «Уставный фонд» Счет основные средства в Активе составляют фонд в основных средствах и амортизация.

В отличие от коммерческих компаний, бухгалтерский баланс бюджетной организации в активе обязательно отражает размещение бюджетных средств. Размещение средств осуществляется в виде: денежных средств; материальных запасов; основных средств.

В разделе «Финансовые активы» показывается дебиторская задолженность бюджетной организации, т.к. это временное отвлечение средств из хозяйственного оборота. Остатки неиспользованных бюджетных средств (в кассе, на счетах в банке) отражаются в категории «Денежные средства». Реформа бюджетных учреждений внесла в формирование баланса следующее новшество. Ранее особенностью баланса бюджетных учреждений являлось то, что по счетам денежные средства на конец отчетного года в соответствии с правилами заключения счетов, остатков быть не должно. В настоящее время бюджетное учреждение имеет право оставить на счете остаток денежных средств, а указанное правило распространяется только на казенные учреждения. Бюджетные средства с их счетов на конец года забираются главным распорядителем средств.

В разделе «Обязательства» показывается кредиторская задолженность – по принятым обязательствам, по платежам в бюджет, по расчетам с подотчетными лицами, по ущербу имуществу и др.

В разделе «Финансовый результат» показываются остатки по счету 040100000 «Финансовый результат хозяйствующего субъекта» [9, с.28].

В бюджетном учете «Финансовый результат хозяйствующего субъекта» является не прибылью и не убытком. Он представляет собой чистый операционный результат, то есть изменение статей активов и пассивов.

Основой для составления баланса является Главная книга, в которой выводятся обороты и остатки по все счетам за определенный период. Составлению бюджетной отчетности предшествует сверка оборотов и остатков по аналитическим регистрам учета с оборотами и остатками по счетам бюджетного учета.

На начало года отражаются показатели о стоимости активов, обязательств, данные о финансовом результате на начало года. Они равны графам «На конец отчетного периода» предыдущего года.

На конец отчетного периода отражаются показатели о стоимости активов и обязательств, финансовом результате на конец отчетного периода – на 1 апреля, 1 июля, 1 октября и на конец отчетного финансового года – 1 января, учитывая заключительные записи, проведенные 31 декабря по счетам бюджетного учета по окончании финансового года.

Заполненный баланс бюджетного учреждения вместе с другими формами отчетности представляется главному распорядителю бюджетных средств или в финансовый орган, где производится его проверка на увязки. Отдельные показатели баланса государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503730) увязываются с показателями Отчета о финансовых результатах деятельности (ф. 0503721) и Отчета об исполнении плана финансово- хозяйственной деятельности (ф. 0503727) [7].

Например, сумма строк 030 «Основные средства, 091 «Капитальные вложения в основные средства (010601000)», 121 «Основные средства в пути (010701000)» баланса должны быть равны строке 320 «Чистое поступление основных средств» отчета о финансовых результатах.

Проверенные балансы учреждений сводятся в финансовом органе в консолидированный баланс и предоставляются в составе консолидированной отчетности в вышестоящую организацию. Балансы являются источником ценной информации, которая наиболее точно и подробно раскрывает отдельные стороны деятельности хозяйствующего субъекта [10, с.334].

Можно сделать выводы, что бухгалтерский баланс предполагает равенство итогов, когда записи по аналитическим счетам равны соответствующему синтетическому счету, итоги актива и пассива баланса. В бюджетной организации принята горизонтальная модель построения бухгалтерского баланса. Баланс является одной из самых важных форм бухгалтерской отчетности, в которой дается характеристика финансов, имущества, расчетов организации на конкретную дату. Баланс бюджетных организаций призван показать насколько правильно выполнено распоряжение бюджетными средствами выделенными на государственное задание, а так же финансовую самостоятельность учреждения.

Литература

1. Башмакова О.В. Бухгалтерский баланс: понятие, структура, связь со счетами бухгалтерского учета [Текст] /Башмакова О.В.//Научный сибирский альманах.2014.№1. С.26-31
2. Бауэр И.В. Классификация бухгалтерских балансов [Текст] /Бауэр И.В.//В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития.-2014.-С.40-41
3. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 16.12.2010 N 174н (с изм. от 16.11.2016 г.) - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Попова М.И., Жуклинец И.И. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях. Учебно-практическое пособие [Текст] / Попова М.И., Жуклинец И.И. - Москва: Юрайт, 2014. – 595 с.
5. Чернюк А.А.Бухгалтерский учет в бюджетных организациях [Текст] /Чернюк А.А.. М.: Высшая школа, 2014
6. Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации: Приказ Минфина России от 1 июля 2013 г. №65н (с изм. от 09.06.2017 г.) - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].– URL: <http://www.consultant.ru>.
7. Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений: Приказ Минфина РФ от 25 марта 2011 г. №33н (с изм. от 16.11.2016 г.) - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>
8. Гладких Г.В.Степанова И.Г. Проблемные аспекты оценки статей бухгалтерского баланса [Текст] /Гладких Г.В.//Современные научные исследования и разработки. 2017. № 5 (13). С. 88-90
9. Панков В.В., Воробьева Л.П., Чайковская Л.А., Кожухов В.Л.Отчетность бюджетных и автономных учреждений [Текст] /Панков В.В.//Бухучет в бюджетных организациях.-2016.-№6.-С.28-32
10. Абрекова Л.М. Роль и назначение бухгалтерских балансов [Текст] /Абрекова Л.М.// В сборнике: Аграрная наука – основа успешного развития АПК и сохранения экосистем Материалы Международной научно-практической конференции.- 2015. -С. 334-336

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: данная статья посвящена оценке финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: оценка финансовой устойчивости, коэффициенты финансовой устойчивости.

Важнейшей характеристикой финансового положения организации является ее финансовая устойчивость.

Оценка финансовой устойчивости является одним из наиболее важных этапов финансового анализа предприятия, поскольку низкая финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств не только для развития производства, но и для возобновления текущей деятельности, а также к неплатежеспособности и даже к банкротству. Но в тоже время высокая финансовая устойчивость может свидетельствовать о неэффективном использовании средств организации.

Для оценки финансовой устойчивости организации необходимо оценить структуру источников финансирования.

Для оценки структуры источников финансирования применяются следующие показатели финансовой устойчивости:

- коэффициент капитализации;
- коэффициент финансовой независимости (автономии).

В дополнение мы предлагаем также рассчитывать коэффициент устойчивого финансирования. Данный показатель показывает, какая часть активов финансируется за счет постоянного капитала. Чем выше уровень данного показателя, тем устойчивее финансовое состояние организации. Кроме того, коэффициент отражает степень независимости или зависимости предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия.

Коэффициент капитализации определяется как отношение обязательств субъекта хозяйствования (итогов раздела IV и раздела V бухгалтерского баланса) к собственному капиталу (итогу раздела III бухгалтерского баланса). Коэффициент капитализации позволяет определить, насколько велика зависимость деятельности компании от заемных средств. Чем выше этот показатель, тем больше предпринимательский риск организации. Значение коэффициента капитализации должно быть не более 1,0.

Коэффициент финансовой независимости (автономии) определяется как отношение собственного капитала (итога раздела III бухгалтерского

баланса) к итогу бухгалтерского баланса. Значение коэффициента финансовой независимости должно быть не менее 0,4-0,6.

Коэффициент устойчивого финансирования определяется как отношение суммы собственного капитала (итога раздела III бухгалтерского баланса) и долгосрочных обязательств (итога раздела IV бухгалтерского баланса) к итогу бухгалтерского баланса.

Рекомендуемые значения устанавливаются Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования от 27 декабря 2011 года № 140/206.

Источником информации для расчета коэффициентов финансовой устойчивости является бухгалтерский баланс филиала СПК «Бересневский».

По нашему мнению коэффициенты следует рассмотреть в увязке с показателями, характеризующими реализацию продукции, ТРУ и дебиторская и кредиторская задолженности. Следует рассчитать и проанализировать тенденцию отношения выручки от реализации продукции, ТРУ и отношения краткосрочной кредиторской задолженности.

Анализ показателей приведем в таблице 1:

Таблица 1. Показатели источников финансирования и деловой активности

Наименование показателя	Значение показателя			Темпы роста 2015г по отношению к 2014	Темпы роста 2016г по отношению к 2015г
	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016		
Коэффициент капитализации	1,888	2,152	1,904	114,0	88,5
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,346	0,317	0,344	91,6	99,4
Коэффициент устойчивого финансирования	0,519	0,451	0,458	86,9	101,6
Отношение выручки от реализации продукции, ТРУ к общей стоимости активов	0,163	0,175	0,146	107,4	88,2
Отношение краткосрочной кредиторской задолженности к краткосрочной дебиторской задолженности	9,2	12,6	14,3	137,0	113,5

По результатам расчетов коэффициентов, мы видим, что они не соответствуют рекомендуемым значениям. Посмотрев на коэффициент капитализации можно сделать вывод, что деятельность организации практически полностью зависит от заемных средств и превышает рекомендуемое значение примерно в 2 раза. Далее по коэффициентам финансовой независимости и устойчивого финансирования можно сделать вывод, что только половина активов финансируется за счет постоянного капитала. А это значит, что организация на половину зависима от краткосрочных заемных средств.

Это связано с тем, что выручка от реализации продукции, товаров, работ услуг по отношению к общей стоимости активов в конечном итоге снижается. Как следствие организация не может своевременно рассчитываться по долгам. Об этом говорит снижение отношения краткосрочной кредиторской задолженности к краткосрочной дебиторской задолженности.

В итоге уменьшение выручки от реализации продукции, товаров, работ услуг приводит к тому, что организация не может самостоятельно начать новый производственный цикл, а также не в состоянии поддерживать кругооборот денежных средств. Для того, чтобы продолжать свою деятельность организации приходится брать кредиты.

Таким образом главной обеспеченностью финансовой устойчивости является рост объемов продаж, который является источником покрытия текущих затрат и формирует необходимую величину прибыли.

Литература

1.Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 27 декабря 2011 г., №140/206[Электронный ресурс], - Режим доступа: http://www.centr-cen.by/upload/140_206.pdf

Коренцов Н. Ю., магистрант 2 курса,
Гавриченко Е. В., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВОВВЕДЕНИЙ В ХОСТЕЛЕ «NISHOSTEL» В Г. ВЛАДИМИР

Аннотация: в данной статье рассматривается планирование доходов и расходов в организации при расширении спектра услуг, рассматриваются этапы планирования, понятие коворкинга и его применение в хостеле, разработка нового маркетингового хода.

Ключевые слова: планирование, финансовые результаты, учет доход, учет расход, коворкинг, акция, маркетинг, хостел.

Планирование является одним из самых важных аспектов удачной и эффективной деятельности любой организации. Оно позволяет свести расходную часть к минимуму и в сложившейся рыночной ситуации поднять уровень доходов. Именно планирование доходов и расходов предприятия обеспечивает предварительный контроль образования, использования трудовых, денежных, материальных ресурсов, создает благоприятные условия, способствующие улучшению финансового положения фирмы.

«Планирование – процесс, обеспечивающий сбалансированное взаимодействие отдельных видов ресурсов в рамках выбранного объекта управления, устанавливающий пропорции и темпы роста» [4].

Каждый вид планирования, тем более финансовое, имеет ряд этапов:

- прогнозирование – позволяет определить величину времени, на которое будет разрабатываться план, сориентировать само направление развития, рассмотреть тенденции будущего и величину возможных перемен;

- стратегический анализ – на этом этапе проводится анализ внутренних и внешних факторов, которые определяют конкурентоспособность фирмы в момент создания плана;

- выбор варианта развития, формулировка целей и сроков достижения – на данном этапе проводится уже стратегическое планирование, разработка плана развития предприятия в зависимости от разработанных планов, как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу;

- выработка программы действий – проводится краткосрочное и среднесрочное планирование;

- формирование бюджета – заключительный этап финансового планирования организации или мероприятия, которое фирма собирается претворять в жизнь, в котором проводится расчет необходимых ресурсов и методов их обеспечения.

Каждый этап планирования представляет из себя группу работ, что при качественном подходе к планированию и последовательной грамотной взаимосвязи деталей вероятность успешной реализации плана в жизнь существенно вырастает.

Организация, помимо планов по развитию, проведению новых мероприятий или запуска разработки новых услуг, должна так же следить за планированием и своей обычной деятельности. В ходе планирования доходов и расходов организации определяются [4]:

- реализационные издержки;
- выручка от реализации;

- износ основных средств;
- денежные накопления;
- источники, объем финансирования инвестиций, намечаемых на конкретный период;
- использование или распределение прибыли;
- потребности в оборотных средствах, средства их покрытия;
- взаимоотношения с внебюджетными фондами, бюджетом, банками.

Постоянное планирование доходов и расходов организации преследует определенные цели [4]:

- финансовое обеспечение деятельности;
- увеличение показателей прибыли по всем видам деятельности (как основной коммерческой, так и сопутствующих, если таковые имеют место);
- обеспечение финансовых взаимоотношений с банками, бюджетом, кредиторами, дебиторами, внебюджетными фондами;
- сбалансирование реальных, планируемых доходов и расходов;
- организация финансовой устойчивости, платежеспособности.

При осуществлении планирования по поставленным целям намного легче выявить будущие проблемные места нехватки ресурсов для осуществления деятельности и иметь возможность их устранения до наступления критической ситуации.

Финансовое планирование непосредственно влияет на уровень прибыли организации, то есть на ее финансовые результаты. Чем более тщательнее и грамотнее составлен план развития организации, тем больший доход, а соответственно и прибыль, она сможет получить.

«Финансовые результаты - это итог работы предприятия, выражающийся в сумме прибыли» [3].

Он характеризуется обобщающими показателями эффективности текущей деятельности организации – объемом продаж (продукции, работ, услуг) и полученной прибылью, складывается по результатам процессов производства и реализации продукции и зависит, таким образом, от ряда объективных и субъективных факторов:

- уровня взаимодействия производственных, финансовых и коммерческих ресурсов;
- соблюдения платежной и договорной дисциплины;
- постоянного изменения на сырьевых и финансовых рынках.

Каждый вид деятельности в организации постоянно регулируется на законодательном уровне, в том числе расходы и доходы. В российской практике деятельность организации регулируют Положения по Бухгалтерскому учету. Положениями по бухгалтерскому учету, оказывающими непосредственное влияние на формирование финансовых результатов являются: ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций.

«Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [1].

Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина РФ от 06.04.15 г. №33н, устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций.

«Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [2].

В данной статье проведем планирование расходов и доходов некоторых мероприятий для увеличения выручки организации. За базу берется организация коллективного средства размещения хостел «NiceHostel», который расположен во Владимире. Планированию подлежат следующие мероприятия:

- преобразование нескольких обычных жилых номеров по типу «коворкинг»;
- использование маркетингового психологического метода «4 и 7».

Подробно рассмотрим первое мероприятие.

Под «Коворкингом» в широком смысле понимается подход к организации труда людей с разной занятостью в общем пространстве; в узком — подобное пространство, коллективный офис» [5].

В настоящее время под коворкингом подразумевается оборудованное рабочее место всем необходимым для того, чтобы заниматься бизнесом или другой работой, которое желающий клиент может взять в аренду на любой срок.

Рабочие места для этого находятся в коворкинг-центрах — это офисные помещения, которые специализированы для этого вида деятельности. Прежде всего услуги коворкинга требуются фрилансерам и начинающим предпринимателям. Такие центры имеют все необходимое для офисной работы — это офисная мебель, офисная и компьютерная техника, скоростной интернет, мебель для переговоров, кофемашины и кулеры с водой — все что есть в обычном офисе. Но все отличие от обычного офиса заключается в том, что в коворкинг-центре работают одновременно совершенно разные люди, деятельность которых не связана между собой.

Плюсы использования коворкинг-центров:

- отсутствие отвлекающих факторов, таких, какие могут быть в домашних условиях;
- в центре можно проводить различного рода бизнес встречи, которые проблемно проводить в домашних условиях;
- отсутствует необходимость постоянно тратить дополнительные денежные средства на канцелярские принадлежности, заправку картриджей принтера, ксерокса и др.;
- коворкинг-центр является благоприятной средой для нетворкинга – приобретения полезных деловых контактов и связей;
- в центре имеется возможность проводить бизнес-конференции, различные семинары и тренинги для незначительного количества посетителей.

Недостатком работы в таком центре является то, что эта услуга платная, но если сравнивать с другими альтернативами, то она выходит дешевле.

Для того, чтобы совместить коворкинг с хостелом нужно в самом хостеле создать отдельную зону для коворкинга. Это может быть одно отдельное помещение для совместной работы и проведения конференций или несколько помещений для проведения конференций и совместной работы по отдельности. Главная цель такого проекта – создать отдельные комнаты для проживания и отельные комнаты для ведения бизнеса и конференций, оборудованные необходимой инфраструктурой. Для этого требуется провести ряд минимальных действий (провести планирование):

- провести анализ возможных ресурсов в планах развития;
- выделить зону или зоны, которые подвергнутся изменению;
- провести анализ затрат различных плановых изменений;
- выбрать оптимальный вариант развития коворкинга;
- реализовать мероприятие по выбранному варианту.

Проанализируем имеющиеся ресурсы: в распоряжении хостела находится трехэтажное здание, номерной фонд которого составляет 22 номера. Самые большие номера порядка 20-30 кв. метров отведены на восьмиместное размещение. Всего пять восьмиместных номеров. Как показывает внутренняя статистика, большая часть этих номеров не востребовано, кроме случаев массовых заездов. Для достижения цели предлагается преобразовать один номер в небольшой конференц-зал, который можно трансформировать в лекторий и/или переговорную комнату, другой номер в помещение для работы. Косметический ремонт помещений не предполагается, так как все помещения хостела отремонтированы. Номера и сопутствующие помещения были изначально оформлены в желто – зеленых тонах, и если в рассматриваемых помещениях сделать новый косметический ремонт, то цветовая концепция хостела может быть нарушена.

Для начала рассмотрим, что потребуется для трансформации номера в конференц-зал, а далее проведем калькуляцию затрат. Во-первых,

необходимо освободить комнату от кроватей и сопутствующих вещей. Во-вторых, потребуется закупить и установить некоторое количество офисной мебели, например, столы, стулья, проектор, флипчарт и др. Для полного отражения потребностей и их затрат проведем калькуляцию примерной стоимости исходя из минимальных затрат при ограниченном финансировании (таблица 1).

Таблица 1. Калькуляция затрат конференц-зала

Наименование	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, руб.
Письменный стол Имаго СП-4 Белый 755 × 1600 × 720 мм	3590	2	7180
Стул для посетителей Бюрократ UNO/БЕЛЫЙ	740	20	14800
Доска магнитно-маркерная Deli, 600x900 мм	1740	1	1740
Digis Optimal-C DSOC-1101 Экран настенный, формат 1:1 160x160 MW	2100	1	2100
Проектор Unic UC28	3500	1	3500
Настенная полка Рики	710	2	1420
Всего:			30740

Калькуляция затрат показала, что на переоборудование номера в конференц-зал трансформер потребуется минимум 30740 рублей. Данные затраты не включают в себя затраты на канцелярские товары.

Для переоборудования второго номера в помещение для работы понадобится несколько письменных столов, принтер, ноутбук для работы, стулья и др. В таблице 2 представлена калькуляция затрат.

Таблица 2. Калькуляция затрат рабочей зоны

Наименование	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, руб.
Письменный стол VENTAL СП-3 вишня	1700	6	10200
Стул для посетителей Бюрократ UNO/БЕЛЫЙ	740	6	4440
Ноутбук Acer ASPIRE ES1-533	14990	1	14990
Принтер, сканер, копир Canon PIXMA MG2540S	2490	1	2490
Настенная полка Рики	710	2	1420
Всего:			33540

Итого затраты на оборудование рабочей зоны составят 33540 рублей. В эти затраты так же не входят на канцелярские товары, которые отнесутся к текущим расходам периода и будут связаны с востребованностью услуг коворкинга.

Заметим, что при калькуляции не учитываются затраты на освещение, так как каждый номер оборудован несколькими настенными светильниками, которые так же будут использованы после переоборудования.

Итого общие затраты по предоставлению услуг коворкинга равны 64280 рублей (33540 руб. + 30740руб.).

Современная практика использования таких услуг, как бизнес встречи и конференции показывает, что максимальный процент увеличения дохода в коллективных средствах размещения составляет 30 процентов, минимальный рост равен 3 процентам вне зависимости от сезонности [6]. В связи с этим можно рассчитать примерную выручку при успешной реализации данного мероприятия и грамотного маркетинга.

Среднемесячная выручка хостела за 2017 год составляет 347933 рублей. Данная сумма находится путем нахождения среднеарифметической величины выручки за все периоды времени в течении года. Так как доход от проведения бизнес мероприятий не подвержен влиянию сезонности, использование среднемесячной выручки можно считать обоснованным. Предлагается взять минимальное значение в 3% роста ежемесячного дохода. Имея данные, можно приступить к простому расчету среднего дохода от проведенного мероприятия:

$347933 * 0,03 = 10438$ рублей – средний ежемесячный доход после реализации плана.

Зная доход можно рассчитать максимальный срок окупаемости:

$64280 / 10438 = 6,2$ месяцев.

Таким образом, при реализации данного плана максимальный срок при котором окупятся вложения по коворкингу будет равен 6,2 месяцев, сам минимальный доход будет равен 10438 рублей.

Расчет проведен на начало 2018 года. Следует так же учесть уровень инфляции на тот случай, если проведение данного мероприятия будет отложено на один год. Прогнозируемый уровень инфляции составляет 4,4% [7]. В связи с этим корректировка расчетов выглядит следующим образом:

$64280 * 1,044 = 67110$ рублей – затраты на оборудование с учетом инфляции на 2018 год;

$67110 / 10438 = 6,4$ месяцев – максимальный срок окупаемости с учетом инфляции на 2018 год.

При самом пессимистичном прогнозе затраты на оборудование составят 67110 рублей, минимальный дополнительный доход от новой деятельности составит 10438 рублей при условии нулевого роста выручки в последующем году, а срок окупаемости составит 6,4 месяцев.

Но без активной рекламной деятельности клиенты не смогут узнать о предлагаемых услугах, поэтому следующее мероприятие, которое будет рассмотрено– это маркетинговый ход «4 и 7».

Этот метод является стыковым между маркетингом и психологией человека. Этот метод предлагается использовать в качестве долговременной акции, содержание которой состоит в снижении цены на предоставляемые услуги, в цене которых будут присутствовать в основном цифры 7 и 4. Психология человека сложена таким образом, что его привлекают именно эти цифры, он обращает на них больше внимания. При правильном использовании этих цифр в цене можно привлечь внимание потенциальных клиентов. Небольшое снижение цены компенсируется увеличенной загрузкой номерного фонда. При пониженной цене так же предлагается полный комплекс услуг, как и при обычной (номер, койко-место, пользование кухней, зоной отдыха, парковкой, завтрак и др.). Авторами предлагается применить данную акцию на номера категорий двухместный (1500 рублей за сутки), четырехместный (620 рублей за койко-место) и восьмиместные (510 рублей за койко-место). Представим ценовую политику на следующие номера по среднему уровню загрузки:

- двухместный – 1474 руб.;
- четырехместный – 574 руб./чел.;
- восьмиместный – 474 руб./чел.

Предполагается, что загрузка на номера, на которые распространяется акция вырастет на 15%. Среднемесячная загрузка на данные номера:

- двухместный – 48;
- четырехместный – 74 чел.;
- восьмиместный – 190 чел.

Средняя выручка по данным номерам:

- двухместный – 72000 руб.;
- четырехместный – 45880 руб.;
- восьмиместный – 96900 руб.

При плановом повышении загрузки хостела показатели будут выглядеть следующим образом:

- двухместный – 55;
- четырехместный – 85 чел.;
- восьмиместный – 219 чел.

При этом, выручка от данного мероприятия будет выглядеть следующим образом:

- Двухместный – 81070 руб.;
- Четырехместный – 48790 руб.;
- Восьмиместный – 103806 руб.

Итого можно подсчитать приблизительный доход от проведения акции:

$(81070 + 48790 + 103806) - (72000 + 45880 + 96900) = 18886$ рублей.

Подводя итог, можно сказать, что использование данной акции позволит увеличить загрузку хостела, что в свою очередь принесет

дополнительный доход, не только за счет коворкинга, но и за счет повышения спроса на размещение.

Планирование деятельности хостела является определенно сложной задачей. Как показывает практика, часто расходы по деятельности равны или больше доходов. Особенно эта ситуация наблюдается в не сезонный промежуток времени. Поэтому, к планированию расходов и доходов следует подходить серьезно. И именно поэтому любой дополнительный доход, даже самый незначительный, для деятельности хостела является положительным моментом в его деятельности.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (ред. в ред. Приказа Минфина РФ от 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс]. – URL: [https:// www.garant.ru](https://www.garant.ru)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 Утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н (ред. в ред. Приказа Минфина РФ от 06.05.2015 г.) [Электронный ресурс]. – URL: [https:// www.garant.ru](https://www.garant.ru)
3. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 214 с.
4. Рогова, Е. М. Основы управления финансами и финансовое планирование / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. - М.: Издательство Вернера Регена, 2015. - 256 с
5. Бизнес-журнал для предпринимателей [Электронный ресурс]. – URL: <https://business-ideal.ru>
6. Официальный сайт газеты «Деловой Петербург» [Электронный ресурс], – URL: [https:// www.dp.ru](https://www.dp.ru)
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <https://http://www.gks.ru>

Кудашкина М. М., студентка,
Колледж инновационных технологий и предпринимательства
Научный руководитель: Корниенко Н. А., старший преподаватель
кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены теоретические аспекты учета расчетов с подотчетными лицами коммерческого предприятия.

Особое внимание уделено вопросам правильности оформления первичных учетных документов подотчетными лицами; налогообложения и контроль над операциями, совершаемыми за наличные средства.

Ключевые слова: подотчетные лица, расходный кассовый ордер, выдача денег, срок выдачи.

Осуществляя хозяйственную деятельность, у каждого предприятия возникает потребность в наличном расчёте с сотрудниками. Это может быть оплата командировки, проезда в транспорте или других нужд. Так происходит организация расчётов с подотчётными лицами.

Подотчётные суммы – это денежные средства, выданные подотчетному лицу.

Согласно Указаниям о порядке ведения кассовых операций № 3210-У от 11 марта 2014 г., «Деньги подотчёт выдаются из кассы организации. Если же у предприятия нет кассы, то разрешается получать деньги прямо из банка» [3].

Подотчетные лица – это сотрудники фирмы, которым разрешено получать денежные средства организации через кассу и (или) безналичным путем с целью оплаты расходов для осуществления предприятием своей деятельности и непосредственно связанных с деятельностью работодателя.

При этом подотчетным лицом является штатный сотрудник компании или человек, работающий по гражданско-правовому договору (п. 5 указания Банка России «О порядке ведения кассовых операций...» № 3210-У).

Компания не обязана утверждать список лиц, имеющих право получить деньги под отчет. Однако организация может прописать их в локальном нормативном акте (ЛНА): это может быть, как отдельный документ - инструкция по расчетам с подотчетными лицами, так и раздел в положении о документообороте в организации.

Для выдачи денег бухгалтерия оформляет расходный кассовый ордер по форме N КО-2, утвержденной Постановлением Госкомстата РФ от 18.08.1998 N 88 "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации" (п. 6 Указания N 3210-У). Отметим, что Форма N КО-2 расходного кассового ордера обязательна к применению согласно положениям Закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.

С 19 августа 2017 года для выдачи денег под отчет сотрудникам организации необязательны заявления. Новые правила разрешают заменять заявления приказами или распоряжениями директора. Деньги вправе получить даже те подотчетники, кто не отчитался по предыдущим авансам. Изменения в кассовый порядок Центробанк утвердил Указанием от 19 июня 2017 г. № 4416-У.

Ограничений для срока выдачи денег под отчет не установлено.

Как правило, его фиксируют в ЛНА (например, в упомянутых ранее положении о документообороте в организации или инструкции по составлению авансового отчета). Сформулировать норму об этом можно так.

Пример. Ограничение срока, на который выдаются деньги под отчет, в ЛНА:

- лицам, направляемым в командировку, наличные денежные средства выдаются на срок, равный командировки;

- лицам, осуществляющим хозяйственные и иные расходы в интересах организации, наличные денежные средства выдаются на 30 рабочих дней.

Выданные под отчет деньги не являются доходом работника, а, значит, не облагаются НДФЛ и страховыми взносами, но согласно разъяснениям контролирующих органов, когда деньги, полученные работником под отчет, не возвращены в течение месяца со дня истечения срока, установленного для их возврата, на их сумму необходимо начислить страховые взносы (Письма ФСС РФ от 14.04.2015 N 02-09-11/06-5250, Минтруда России от 12.12.2014 N 17-3/В609, от 19.12.2014 N 17-3/В-618). В дальнейшем сумму начисленных страховых взносов можно будет зачесть или вернуть при условии, что работник вернет деньги или представит документы, подтверждающие расходование денег на предусмотренные организацией цели.

Включение в налогооблагаемую базу денежных средств, полученных под отчет, возможно при отсутствии доказательств их расходования (отсутствие подтверждающих первичных документов). К таким выводам пришел Президиум ВАС в Постановлениях от 05.03.2013 N 14376/12 по делу N А53-8405/2011, N 13510/12 по делу N А53-270/11.

В Определении ВАС РФ от 09.03.2016 N 302-КГ16-450 арбитры также пришли к выводу, что «При наличии ошибок в товарных чеках, приложенных к авансовым отчетам, подотчетные суммы необходимо включить в доход работника» [4].

К ошибкам судьи отнесли отсутствие информации, позволяющей определить:

- кто подписал чеки;
- отсутствие даты составления;
- не заполнение граф "Количество", "Цена товара", "Подпись продавца".

Отметим, что судебная практика по вопросу удержания НДФЛ в ситуации, когда первичные документы оформлены с нарушениями, неоднозначна.

В частности, в Постановлении ФАС ПО от 01.04.2013 N А55-15647/2012 указано: «Налоговый орган не вправе переквалифицировать денежные средства, выданные обществом своим работникам под отчет, в

доходы работников, тем более что не истек срок давности для взыскания этих сумм в судебном порядке» [5].

Однако, учитывая позицию высших судебных инстанций, работодателям следует требовать от работников своевременного представления авансовых отчетов, а также быть внимательными при проверке прилагаемых к ним подтверждающих первичных документов.

На практике иногда встречается ситуация, когда работодатель принимает решение не удерживать из заработной платы работника подотчетные суммы, по которым он не представил авансовый отчет.

В этом случае не возвращенные работником подотчетные суммы признаются его доходом и облагаются:

- страховыми взносами (Письма ФСС РФ от 14.04.2015 № 02-09-11/06-5250, Минтруда России от 12.12.2014 N 17-3/В-609);
- НДФЛ (ст. 210 НК РФ, Постановление ФАС ЗСО от 19.02.2014 № А45-25321/2012).

Для плательщиков УСН с объектом "доходы минус расходы" в налоговой базе отражаются только оплаченные расходы. Они будут считаться оплаченными, когда у фирмы нет задолженности (п. 2 ст. 346.17 НК РФ). При перерасходе у организации возникает задолженность перед работником. Поэтому неверно учитывать расходы до его погашения. Расходы считаются оплаченными, когда организация выдала сумму перерасхода работнику. Это подтверждает также Минфин России в Письме от 17.01.2012 № 03-11-11/4.

Как отмечено в Письме Минфина России от 17 января 2012 г. № 03-11-11/4: «При приобретении работником организации товарно-материальных ценностей за собственный счет, их стоимость может быть учтена в расходах в отчетном периоде погашения организацией задолженности перед работником» [6].

Поэтому если организация рассчиталась с подотчетным лицом, выполнила прочие условия и имеет подтверждающие документы, то можно списать всю сумму расходов.

Для обобщения информации о расчетах с работниками по суммам, выданным им под отчет на административно-хозяйственные и прочие расходы, организациями используется счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами". На выданные под отчет суммы счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами" дебетуется в корреспонденции со счетами учета денежных средств. На израсходованные подотчетными лицами суммы счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами" кредитуется в корреспонденции со счетами, на которых учитываются затраты и приобретенные ценности, или другими счетами в зависимости от характера произведенных расходов.

Подотчетные суммы, не возвращенные работниками в установленные сроки, отражаются по кредиту счета 71 "Расчеты с подотчетными лицами" и дебету счета 94 "Недостачи и потери от порчи ценностей". Их списание со счета 94 "Недостачи и потери от порчи

ценностей” производится либо в дебет счета 70 “Расчеты с персоналом по оплате труда” если они могут быть удержаны из оплаты труда работника, либо в дебет счета 73 “Расчеты с персоналом по прочим операциям”, если возможность удержание из заработной платы работника отсутствует.

Литература

1. Справочно-поисковая система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/podotchetnye_lica/
2. Официальный сайт журнала «Главбух» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.glavbuh.ru/rubrika/226>
3. Указание Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 19.06.2017) "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства" (Зарегистрировано в Минюсте России 23.05.2014 N 32404) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163618/
4. Определение Верховного Суда РФ от 09.03.2016 N 302-КГ16-450 по делу N А78-7155/2015 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=455104#07765588274416626>
5. Постановление Федеральной антимонопольной службы ПО от 01.04.2013 N А55-15647/2012 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=APV;n=112271#08163585637738424>
6. Письмо Минфина России от 17 января 2012 г. N 03-11-11/4 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70019794/>

Лемеш В. Н., к. э. н., доцент,
доцент кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства»
УО «Белорусский Государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ГОТОВЯТСЯ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ «ОБ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Аннотация: Законодательство Республики Беларусь в области аудиторской деятельности находится в постоянном изменении. В материале рассмотрены основные аспекты ожидаемых и предлагаемых изменений в Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности».

Ключевые слова: аудиторская деятельность, имплементация, гармонизация, интеграция.

Сегодня одним из важнейших институтов рыночной экономики в Республике Беларусь является аудит, который позволяет создать предпосылки формирования доверия контрагентов и общества в целом к отчетности аудируемых лиц. Действующий в настоящее время закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 56-3 «Об аудиторской деятельности» [1] (далее – Закон № 56-3) вступил в силу 1 января 2014 года. За прошедшее поле вступления в силу время с одной стороны наука и практика выявили ряд аспектов, которые необходимо учесть, а с другой – в рамках подписанного Договора о Евразийском экономическом союзе (пунктом 26 Протокола по финансовым услугам к Договору о Евразийском экономическом союзе) [2] предусматривается, что государства-члены осуществляют выработку гармонизированных требований к проведению аудита на основе Международных стандартов аудита (далее – МСА).

Указом Президента Республики Беларусь от 10 января 2018 г. № 9 «Об утверждении плана подготовки законопроектов на 2018 год» [3] утвержден план подготовки законопроектов на 2018 год (далее - План 1). Пунктом 14 Плана 1 предусмотрена разработка законопроекта «Об изменении Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности».

Советом Министров Республики Беларусь постановлением от 9 февраля 2018 г. № 111 «О подготовке законопроектов республиканскими органами государственного управления в 2018 году» [4] утвержден план подготовки (участия в подготовке) законопроектов республиканскими органами государственного управления на 2018 год (далее - План 2). В соответствии с п. 14 Плана № 2 в отношении закона Республики Беларусь «Об изменении Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» определено:

- государственными органами (организациями), ответственными за подготовку (участвующие в подготовке) законопроектов являются Минфин, Минэкономики совместно с НЦЗПИ;

- срок внесения законопроектов субъекту права законодательной инициативы – май 2018 года.

Как видим, время для обсуждения возможных изменений и дополнений в Закон № 56-3, еще есть. Пока ни один из указанных в п. 14 Плана № 2 орган информации для обсуждения в печати или электронном ресурсе на своем сайте не представил.

Изначально хотелось бы отметить, что ни в самом Законе № 56-3 ни в Национальных правилах аудиторской деятельности [5] (далее – НПАД) не приведено определение термина «аудит». Поскольку данный термин используется в НПАД, а также в другом законодательстве Республики Беларусь, необходимо привести его определение.

В настоящее время законодательство Республики Беларусь об аудиторской деятельности основывается на Конституции Республики Беларусь и состоит из Закона № 56-3, иных законов Республики Беларусь, нормативных правовых актов Президента Республики Беларусь и иных

принятых в соответствии с ними актов законодательства Республики Беларусь [1, ст. 4].

Однако, поскольку речь идет об имплементации международных стандартов аудита, в состав нормативных актов необходимо включить МСА и обозначить их место в иерархии законодательства Республики Беларусь с учетом требований Закона Республики Беларусь от 10.01.2000 № 361-З «О нормативных правовых актах Республики Беларусь» [6].

Наряду с указанным выше, Республикой Беларусь подписаны ряд межгосударственных документов в области аудита и аудиторской деятельности. Например, модельный закон «Об аудиторской деятельности» [7]; модельный закон «О внутреннем аудите в организациях государственного сектора» [8]; модельный закон «Об экологическом аудите» [9]. В данном случае также необходимо обозначить место в иерархии законодательства Республики Беларусь.

Юридические лица, указанные в абзаце десятом части третьей статьи 17 Закона № 56-З, акции (доли в уставных фондах) которых принадлежат Республике Беларусь и (или) ее административно-территориальным единицам или которые относятся к организациям потребительской кооперации, освобождаются от проведения обязательного аудита годовой индивидуальной и консолидированной (в случае ее составления) бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в соответствии с законодательством Республики Беларусь, за отчетный период, в котором была проведена проверка их финансово-хозяйственной деятельности в рамках ведомственного контроля [1, ст. 17].

Указом Президента Республики Беларусь от 16.10.2017 № 376 «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности» [10](далее – Указ № 376) упразднен ведомственный контроль и отменен Указ Президента Республики Беларусь от 22.06.2010 № 325 «О ведомственном контроле в Республике Беларусь» согласно абз. 2 п. 9 Указа № 376.

Как видим, данный аспект также следует учесть при внесении изменений в Закон № 56-З.

Организации (за исключением Национального банка Республики Беларусь, бюджетных организаций, страховых организаций) представляют годовую индивидуальную отчетность не позднее 31 марта года, следующего за отчетным [1, п. 2 ст. 16].

В соответствии с п. 4 ст. 17 Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности» [11] годовая отчетность общественно значимой организации, составленная в соответствии с МСФО, вместе с аудиторским заключением по этой отчетности должна быть:

представлена в Министерство финансов Республики Беларусь (банка – в Национальный банк Республики Беларусь) не позднее 30 июня года, следующего за отчетным;

размещена на сайте общественно значимой организации в глобальной компьютерной сети Интернет не позднее 31 июля года, следующего за отчетным.

Обязательный аудит годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности должен быть проведен не позднее 30 июня года, следующего за отчетным [1, ст. 17]. Аудируемые лица обязаны в случае проведения обязательного аудита годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности уведомить о факте его проведения налоговые органы по месту постановки на учет не позднее 1 июля года, следующего за отчетным [1, ст. 13].

Следовательно, срок сдачи годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности без аудиторского заключения и представление аудиторского заключения по ней следует урегулировать.

Аудиторские организации и (или) аудиторы - индивидуальные предприниматели в целях координации своей деятельности, а также представления и защиты общих интересов могут создавать аудиторские объединения в соответствии с законодательством Республики Беларусь) [1, ст. 8]. Отечественное законодательство в области регулирования объединений в настоящее время предусматривают создание только общественных объединений, тогда как международная практика предполагает наличие саморегулируемых организаций. Следовательно, данный аспект также следует вынести на обсуждение.

Все предлагаемые выше изменения и уточнения позволят не только устранить возникшие правовые противоречия, но и гармонизировать отечественное законодательство в рамках СНГ.

Литература

1. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 56-3 «Об аудиторской деятельности», с учетом изменений от 04.06.2015 № 268-3, от 05.01.2015 № 231-3 (ред. 10.07.2015) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
2. Договор о Евразийском экономическом союзе подписан в г. Астане 29.05.2014; Приложение № 17 Протокол по финансовым услугам к Договору о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
3. Указ Президента Республики Беларусь от 10 января 2018 г. № 9 «Об утверждении плана подготовки законопроектов на 2018 год» утвержден план подготовки законопроектов на 2018 год.[Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
4. Постановление Советом Министров Республики Беларусь от 9 февраля 2018 г. № 111 «О подготовке законопроектов республиканскими органами государственного управления в 2018 году» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
5. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.minfin.gov.by>. (дата обращения: 10.03.2018г.).

6. Закон Республики Беларусь от 10.01.2000 № 361-З «О нормативных правовых актах Республики Беларусь» (с учетом изменений от 04.01.2002 № 81-З, от 01.11.2004 № 321-З, от 02.11.2005 № 48-З, от 16.05.2006 № 119-З, от 29.06.2006 № 137-З, от 07.05.2007 № 212-З, от 15.07.2008 № 410-З, от 02.07.2009 № 31-З) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
7. Модельный закон «Об аудиторской деятельности» (принят в г. Санкт-Петербурге 16.04.2015 постановлением 42-12 на 42-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
8. Модельный закон «О внутреннем аудите в организациях государственного сектора», (принят в г. Санкт-Петербурге 16.04.2015 постановлением 42-13 на 42-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
9. Модельный закон «Об экологическом аудите» (принят в г. Санкт-Петербурге 29.11.2013 постановление № 39-5 на 39 пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств – участников СНГ) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
10. Указ Президента Республики Беларусь от 16.10.2017 № 376 «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by>
11. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300057>

Макарова Д. В., бакалавр,
Нечеухина Н. С., д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Россия

ОСОБЕННОСТИ ПОСТУПЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЮ

Аннотация: статья посвящена изучению проблем поступления финансовых вложений в организацию в соответствии с действующими нормативными актами РФ. Представлены бухгалтерские проводки и первичная учетная документация. Автором рассмотрены способы оценки первоначальной стоимости финансовых вложений.

Ключевые слова: финансовые вложения, бухгалтерский учет, ПБУ, активы, расходы, ценные бумаги, дебиторская задолженность, кредиторы.

Прежде чем говорить об учете финансовых вложений и отражении их на счетах, будет разумно определиться с сущностью и видами данной

категории. Так, согласно ПБУ 19/02 в разделе «Общие положения» сказано, что к финансовому вложению можно отнести:

1. Ценные бумаги: муниципальные, государственные и других юридических лиц.
2. Долговые ценные бумаги: облигации и векселя.
3. Вклады в уставные(складочные) капиталы других организаций.
4. Займы для других организаций.
5. Депозитные вклады в банках и других кредитных организациях.
6. Прочая дебиторская задолженность.

Однако хотелось отметить, что займы можно определить к «Финансовым вложениям» и отражать на счете 58 только в том случае, если они будут приносить доход организации-кредитору (например, в виде процентов). В другом случае эта дебиторская задолженность будет отражена на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Это не единственное условие, существуют еще 2 требования к активу: принятие всех рисков организацией-кредитором (например, не способность оплаты должником своих обязательств) и наличие правильно составленных документов.

Отражение активов в том или ином месте баланса зависит и от времени их оборота. Так краткосрочные финансовые вложения, срок покрытия которых составляет менее 12 месяцев, отражается на строке баланса 1240. А долгосрочные активы (т.е. срок оборота более 1 года) вносятся в строку 1170.

Приобретаются и отражаются в бухгалтерском учете финансовые вложения по первоначальной стоимости, которая составляется из суммы:

1. Платы продавцу актива.
2. Платы организациям и лицам, которые выполняли консультационные услуги и помогали в принятии решений.
3. Платы тем посредникам, через которых приобретались активы.
4. Платы на прочие затраты, связанные с финансовыми вложениями.

Стоит отметить, что при учете первоначальной стоимости не включается НДС и другие виды налогов и сборов. Также не учитываются незначительные расходы, т.е. величина которых намного меньше, чем сумма расходов, уплачиваемая продавцу. Такие затраты принимаются за «Прочие расходы». Существенность (несущественность) определяется учетной политикой каждой компании и может составлять 5%, 10% или другой процент.

Разберем пример отражения Финансовых вложений в бухгалтерском учете, согласно перечисленным выше условиям.

ООО «Альфа» приобрела 400 штук акций у ООО «Бета» по цене 1000 руб/шт. Для контроля и соблюдения всех условий заключения

договора организация «Альфа» направила своего сотрудника, выдав ему командировочные в размере 5000 рублей. Кроме того, для получения дополнительной информации организация обратилась к посреднику, оплата за услуги которого составила 25000 рублей. В учетной политике ООО «Альфа» сказано, что расходы считаются существенными, если они составляют не менее 5% от общей стоимости ценных бумаг. Все суммы указаны без учета НДС.

По исходным данным можно составить следующие проводки:

Дебет 58 – Кредит 60: 400000 руб. (4000 шт.*1000 руб.) – учтены расходы, связанные с приобретением акций ООО «Бета».

Дебет 91 – Кредит 71: 5000 руб. – учтены затраты по выплате командировочных. Так как сумма этих расходов составляет всего 1,25% ($5000/400000*100\%$) от общей стоимости акций, то они считаются незначительными и включаются в раздел «Прочих расходов».

Дебет 58 – Кредит 60: 25000 руб. – учтены затраты на оплату услуг посредника. Затраты составили 6,25% ($25000/400000*100\%$) от общей стоимости акций и включены в первоначальную стоимость финансовых вложений. Таким образом, первоначальная оценка финансовых вложений составила 425000 руб. (400000+25000).

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что приведенные выше данные являются необходимым базисом для оценки и составления бухгалтерского учета финансовых вложений. Однако в процессе деятельности у организаций могут возникнуть индивидуальные вопросы по поводу выполнения и оформления тех или иных пунктов, решая которые, необходимо обратиться к положению по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" ПБУ 19/02.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02): Приказ Минфина РФ от 10.12.2002 г. № 126н [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Горохова Д.Г., Попов А.Ю. Отечественный и международный опыт оценки финансовых вложений. - В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. [Текст] // Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 101-106.
3. Научные исследования: информация, анализ, прогноз: моногр. - Воронеж, 2007. - Кн. 13. - С. 424-432.
4. Нечеухина Н. С. Теория бухгалтерского учета [Текст]: учебник / Н. С. Нечеухина. - Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014. - 157 с.
5. Гарант: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.base.garant.ru>
6. Экономика и промышленная политика: теория и инструментальный / коллективная монография. - Санкт-Петербург, 2014. [Электронный

Малахова Л. И., студентка 4 курса,
Научный руководитель: Лебединская О. Г., к.э.н., доцент, доцент кафедры «Статистики»
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»
г. Москва, Россия

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГК «ЧЕРКИЗОВО» В 2015-2017 ГГ.

Аннотация: в статье изучена структура баланса ГК «Черкизово», изучена финансовая устойчивость группы, рентабельность ее производственно - сбытовой деятельности. Автором предложен перечень мероприятий, нацеленных на сохранение позиций ГК «Черкизово» на рынке сельскохозяйственной продукции в условиях продовольственного эмбарго.

Ключевые слова: продовольственное эмбарго, рентабельность, сельскохозяйственная продукция, финансовая устойчивость.

В августе 2014 г. Правительством РФ было введено эмбарго на импорт в Россию сельскохозяйственной продукции, страной происхождения которой являются США, страны ЕС, Австралия, Албания, Исландия, Канада, Лихтенштейн, Норвегия, Украина, Черногория. В перечень запрещенных к ввозу продуктов входят мясо крупного рогатого скота, свинина, мясо домашней птицы [2]. Указом Президента РФ от 30 июня 2017 г. N293 действие продовольственного эмбарго было продлено до 31 декабря 2018 г. [1]. Указанные специальные меры обуславливают необходимость увеличения объемов производства российской сельскохозяйственной продукции с целью удовлетворения внутреннего спроса. Необходимыми условиями увеличения предложения мяса и мясопродуктов на российском рынке являются финансовая устойчивость и платежеспособность российских сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Крупнейшим производителем мяса и мясопродуктов в России является Группа компаний «Черкизово». В 2016 г. в секторе птицеводства выручка ГК «Черкизово» составила 47,7 млрд. руб. (второе место по объемам производства), а в секторе свиноводства - 15,9 млрд. руб. (третье место по объемам производства). [5] Поэтому анализ бухгалтерской и финансовой отчетности ГК «Черкизово», выявление уровня финансовой устойчивости компании, а также уровня рентабельности ее хозяйственной деятельности в условиях продовольственного эмбарго являются крайне актуальными на сегодняшний день.

В первую очередь, была исследована структура активов и пассивов ГК «Черкизово» в 2015 - 2017 гг. (рис. 1, 2).

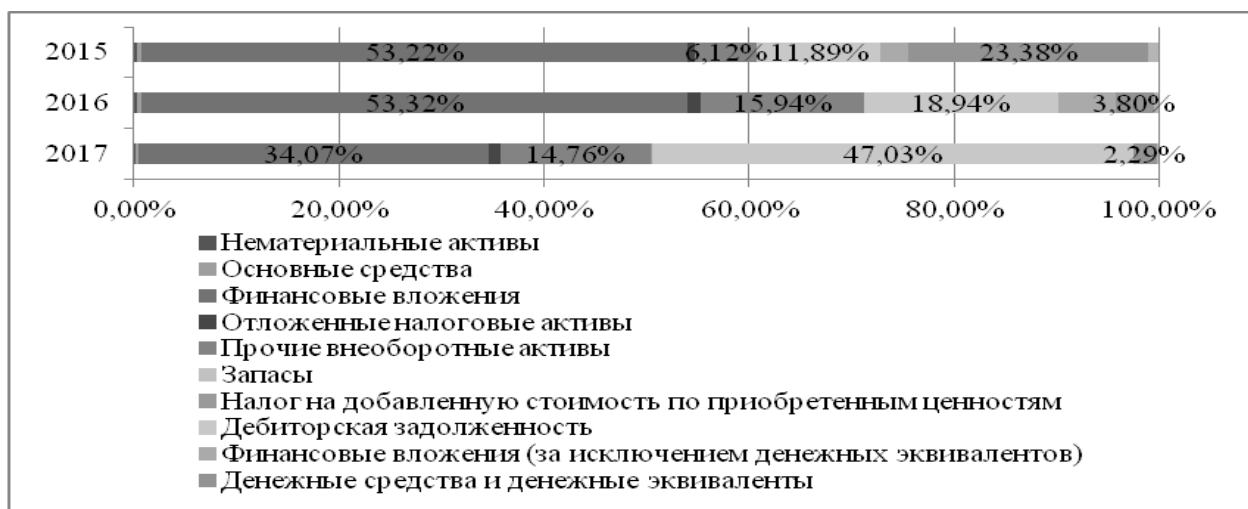


Рисунок 1 - Структура активов ГК «Черкизово» в 2015-2017 гг.

Как показано на рис. 1 в 2015 - 2017 гг. в структуре активов ГК «Черкизово» наибольший удельный вес составляли финансовые вложения, а в структуре пассивов - добавочный капитал (без переоценки). Как показал расчет коэффициентов Гатеева, структура пассивов компании в 2015-2016 гг., в 2016-2017 гг. изменялась незначительно - $K_G^{2015-2016} = 0,202$; $K_G^{2016-2017} = 0,084$. Также в 2015 - 2016 гг. практически не изменялась структура активов ГК «Черкизово» ($K_G^{2015-2016} = 0,276$), однако в 2016-2017 гг. наблюдались значительные изменения, обусловленные увеличением удельного веса дебиторской задолженности ($K_G^{2016-2017} = 0,510$).

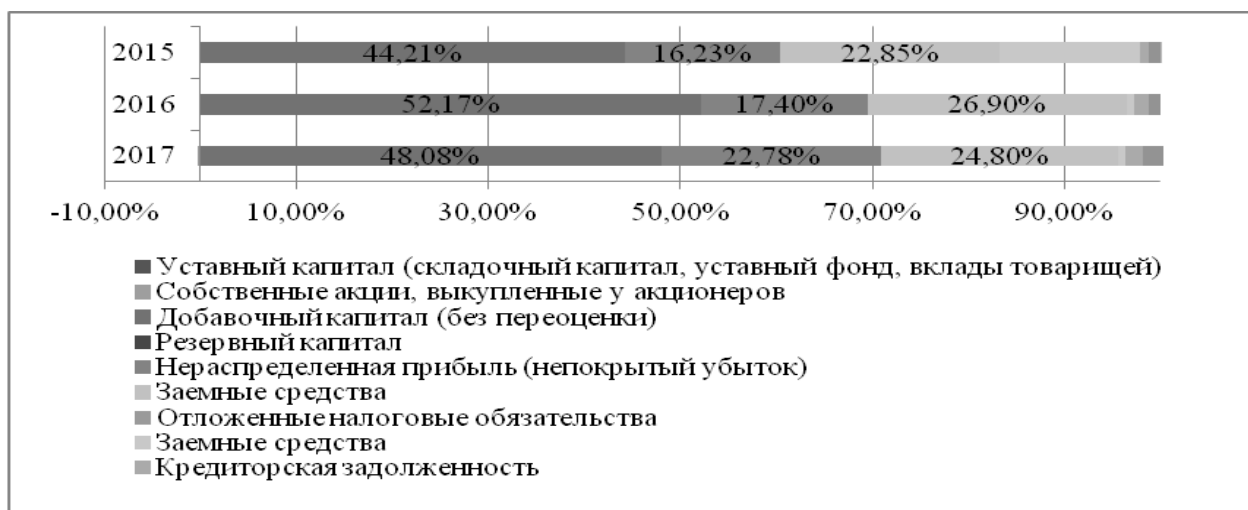


Рисунок 2 - Структура пассивов ГК «Черкизово» в 2015-2017 гг.

В таблице 1 представлены расчетные значения показателей финансовой устойчивости и платежеспособности ГК «Черкизово».

Таблица 1. Финансовая устойчивость и платежеспособность
ГК «Черкизово» в 2015-2017 гг.

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя для ГК «Черкизово»			Нормативное значение показателя*
		2017	2016	2015	
1	Коэффициент концентрации собственного капитала (Ккск)	0,706	0,696	0,604	Ккск $\geq$ 0,5
2	Коэффициент концентрации привлеченных средств (Ккпс)	0,294	0,304	0,396	Ккпс $\leq$ 0,5
3	Коэффициент финансовой зависимости (Кфз)	1,417	1,438	1,654	Кфз $\leq$ 2
4	Коэффициент маневренности собственного капитала (Кмск)	63,63%	36,32 %	37,21 %	Кмск $\geq$ 50%- 60%
5	Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений (Кспдв)	0,491	0,378	0,376	Кспдв $\leq$ 0,5
6	Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств (Ксспс)	41,73%	43,75 %	65,45 %	Ксспс $\leq$ 100%
7	Коэффициент финансового левериджа с учетом заемных средств финансового характера (Кфл1)	0,361	0,397	0,620	Кфл1 $\geq$ 0,5 - 0,8
8	Коэффициент финансового левериджа с учетом долгосрочных заемных средств	0,351	0,387	0,378	Кфл1 $\geq$ 0,5 - 0,8

*) Источником информации о нормативных значениях показателей является методология Росстата [4]

На основе рассчитанных показателей можно сделать следующие выводы о финансовой устойчивости ГК «Черкизово» в 2015 - 2017 гг. В изучаемый период времени удельный вес собственных средств ГК «Черкизово» в совокупном объеме пассивов превышал 50%, так, в 2017 г. он составил 70,6%. При этом удельный вес заемных средств, наоборот, не превышал 50% и в 2017 г. составил 29,4%. В наиболее маневренные активы ГК «Черкизово» в 2017 г. вложила 63,63% собственных средств, однако в 2015-2016 гг. удельный вес этого типа инвестиций не превышал 38%. Так как коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств в 2015-2017 гг. не превышал нормативное значение, то можно прийти к выводу, что в данный период времени займы ГК «Черкизово» в достаточной степени были обеспечены собственными средствами компании. Полученные результаты свидетельствуют о том, что в 2015-2017 гг. ГК «Черкизово» обладала довольно высоким уровнем финансовой устойчивости, то есть была способна рассчитаться по своим обязательствам. Тем не менее, значения коэффициентов финансового левериджа показывают, что в 2015-2017 гг. ГК «Черкизово» могла

увеличивать объем заемных средств, сохраняя при этом уровень платежеспособности.

Чтобы определить, насколько эффективно ГК «Черкизово» осуществляет хозяйственную деятельность в условиях продовольственного эмбарго, необходимо произвести расчет показателей рентабельности (таблица 2).

Таблица 2. Рентабельность ГК «Черкизово» в 2016 - 2017 гг.

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя для ГК «Черкизово»	
		2017	2016
1	Рентабельность продаж	70,26%	32,24%
2	Рентабельность собственного капитала	36,50%	4,97%
3	Рентабельность активов	25,75%	3,46%
4	Фондорентабельность	51,03%	4,86%
5	Рентабельность основной деятельности	236,19%	47,59%
6	Рентабельность перманентного капитала	27,01%	3,59%
7	Период окупаемости собственного капитала	2,74	20,11

В 2017 г. на 1 рубль реализованной продукции ГК «Черкизово» приходилась 71 коп. прибыли от продаж, что превышает аналогичный показатель в 2016 г. Тем не менее, в 2016-2017 гг. рентабельность продаж ГК «Черкизово» значительно превышала нормативный показатель, равный 6,4%, определенный Росстатом для предприятий, специализирующихся на сельском хозяйстве [3]. Это свидетельствует об эффективности производственно - сбытовой деятельности ГК «Черкизово».

Также можно отметить, что ГК «Черкизово» стала использовать собственный капитал, основные средства и прочие внеоборотные активы в 2017 г. эффективнее, чем в 2016 г. При этом на конец 2017 г. можно утверждать, что средства, инвестированные в ГК «Черкизово» полностью окупятся в течение 3 лет.

Полученные результаты обуславливают необходимость проведения факторного анализа прибыли ГК «Черкизово» в целях определения перспективных направлений, позволяющих повысить эффективность хозяйственной деятельности компании.

Было установлено, что валовая прибыль ГК «Черкизово» в 2017 г. возросла в сравнении с 2016 г. на 4 445 млн. руб., при этом рост рентабельности продукции обеспечил увеличение показателя на 3 894,9 млн руб., а рост себестоимости проданных товаров - на 550,2 млн. руб. В свою очередь, в 2017 г. прибыль от продаж ГК «Черкизово» по сравнению с 2016 г. увеличилась на 4 552,7 млн. руб. Данный показатель возрос на 4 450,8 млн. руб. за счет изменения рентабельности продаж и на 101,9 млн. руб. - за счет изменения полной себестоимости продукции, которая включает коммерческие и управленческие расходы.

Таким образом, можно утверждать, что ГК «Черкизово» в 2016 - 2017 гг. в условиях продовольственного эмбарго проводила высокоэффективную производственную и торговую политику. Так как прирост прибыли ГК «Черкизово» обеспечивался, главным образом, за счет изменения рентабельности, то именно поддержание роста рентабельности продаж должно стать перспективным направлением для компании, обеспечивающим сохранение ее позиций на рынке.

Несмотря на высокие показатели финансовой устойчивости и рентабельности в 2015 - 2017 гг., необходимо установить вероятность банкротства ГК «Черкизово» в данный период времени. Оценка вероятности банкротства была произведена на основе модели Гордона Фулмера (табл. 3) [6].

Таблица 3. Модель банкротства Гордона Фулмера для ГК «Черкизово» в 2015-2017 гг.

№ п/п	Показатель	2017	2016	2015
1	K1	0,228	0,174	0,162
2	K2	0,018	0,016	0,009
3	K3	0,032	0,135	0,431
4	K4	0,007	0,015	0,031
5	K5	0,248	0,269	0,229
6	K6	0,046	0,035	0,167
7	K7	7,025	7,174	7,282
8	K8	-1,714	-2,339	-1,537
9	K9	0,021	0,175	0,504
	Значение модели Г. Фулмера	0,537	-0,206	1,315

Расчетные значения модели Гордона Фулмера показывают, что в 2016 г. риск банкротства ГК «Черкизово» был крайне высок, однако в 2015 г. и в 2017 г. риск банкротства был низким.

Таким образом, можно прийти к выводу, что ГК «Черкизово» в целом является платежеспособным экономическим агентом, который к концу 2017 г. достиг высокого уровня рентабельности производства и свел к минимуму риск банкротства. Однако в 2016 г. положение компании было менее устойчивым. Это означает, что руководство ГК «Черкизово» должно разработать антикризисный план, нацеленный на сохранении финансовой устойчивости и рентабельности в условиях продовольственного эмбарго. По мнению автора, данный план должен содержать перечень следующих мероприятий:

- 1) увеличение товарооборота посредством открытия новых фирменных магазинов ГК «Черкизово»;
- 2) рост внутренних инвестиций в основные средства компании;
- 3) формирование гибкой системы взаимодействия с контрагентами, в частности посредством ужесточения требований к ним;

4) использовать гибкую систему скидок и акций, как для оптовых, так и розничных покупателей;

5) в целях реализации вышеуказанных мероприятий увеличить объем краткосрочных заимствований; о возможности реализации данного пункта антикризисного плана свидетельствуют значения коэффициентов финансового левериджа ГК «Черкизово» в 2015 - 2017 гг.

Реализация разработанного плана позволит усилить позиции ГК «Черкизово» на рынке сельскохозяйственной продукции.

Литература

1. Указ Президента РФ от 30 июня 2017 г. N 293 «О продлении действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.base.garant.ru/71708180/>– Заглавие с экрана. – (дата обращения: 01.03.2018).
2. Постановление Правительства РФ от 07.08.2014 N 778 (ред. от 25.10.2017) «О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560, от 24 июня 2015 г. N 320, от 29 июня 2016 г. N 305 и от 30 июня 2017 г. N 293» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167001/19069af7bb7585856aa4a52d67cc3c89f6136eb8/– Заглавие с экрана. – (дата обращения: 01.03.2018).
3. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/1e7023fb662a09b71e222c8fcb345b1b7a8e617d/– Заглавие с экрана. – (дата обращения: 05.03.2018).
4. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142116/c0514550ce391ea0bad0e60ab1dfc0b30178e4db/– Заглавие с экрана. – (дата обращения: 07.03.2018).
5. Группа компаний «Черкизово». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cherkizovo.ru/>– Заглавие с экрана. – (дата обращения: 07.03.2018).
6. Social-economic statistics / Mikheikina L.A., Sibirskaya E.V., Oveshnikova L.V., Lyapina I.R., Lebedinskaya O.G. Москва, 2018.

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья рассматривает системы внутреннего контроля на примере торгового предприятия.

Ключевые слова: система внутреннего контроля.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль хозяйственной деятельности [1]. Для исполнения законодательства Министерством финансов Российской Федерации были разработаны методические рекомендации ПЗ 11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [2]. В соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» ответственность за надлежащей системой внутреннего контроля возлагается на сам экономический субъект.

В малых торговых организациях понятия системы внутреннего контроля и сам контроль тождественны. С.А. Мещеряков предполагает, что «контроль - это функция управления, представляющая собой системы наблюдения и проверки процессов функционирования объекта в соответствии с принятыми управленческими решениями, а также позволяющая выявить отклонения в намеченных целях и принимать при необходимости корректирующие меры». Система внутреннего контроля на предприятии – это совокупность связанных между собой процедур контроля, осуществляемых для достижения целей организации и определения соответствия установленным целям.

Обобщенный смысл понятия «системы внутреннего контроля» сводится к тому, что это управленческий процесс сбора данных предприятия в целях достижения поставленных целей и прогнозирования рисков.

Вклад в изучение систем внутреннего контроля внесли Э.А. Аренс и Дж. К. Лообек, в их общем труде – учебном пособии «Аудит» дано развернутое определение понятия. Они полагают, что важной функцией системы внутреннего контроля является обеспечение администрации информацией, необходимой для принятия решений относительно предприятия [3; 32].

Исследователи, которые внесли вклад в изучение систем внутреннего контроля – О.А. Сухарева, В.В. Бурцев, С.Я. Мещеряков, А.Д.

Шеремет, В.п. Суйц, Н.Д.Погосян, А.Г.Волков, Е.Н.Чернышова, О.С. Глинская, И.С. Скорикова и др.

Петровым А.А. рассмотрен предмет с точки зрения российского законодательства. По его мнению структурными единицами системы внутреннего контроля являются: контрольная среда, оценка рисков, процедуры внутреннего контроля, информация и коммуникация, оценка внутреннего контроля [4; 97].

Контрольная среда является отражением культуры управления экономическим субъектом, поддержания общих принципов, компетентности сотрудников, разграничения ответственности между сотрудниками. Так же в контрольной среде проявляется выражение позиции собственников по отношению к системе внутреннего контроля. Контрольная среда будет способствовать эффективности управления предприятием в случае, если будут учтены особенности структуры организации, кадровой политики, компетентность и стиль управления руководства, квалификация сотрудников. Обратный эффект может иметь неравномерная трудовая нагрузка, небрежность ответственных лиц, злоупотребления и минимизация расходов на осуществление контроля.

Оценка рисков делится на выявление и анализ рисков, т.е. событий, которое предположительно может произойти и нанести ущерб организации. Риски могут исходить из разных сфер: отраслевых, нормативно-правовых, внутренних и внешних. Примером является давления конкурентов, внедрение инновационных технологий, изменения бухгалтерского и налогового законодательства.

Под процедурами внутреннего контроля понимаются действия, помогающие минимизировать риски: покупка программного обеспечения, проверка числовых показателей бухгалтерской отчетности. Информация и коммуникации должны обеспечивать функционирование внутреннего контроля. Оценка осуществляется для определения эффективности.

Внутренний контроль должен обеспечить: 1. Минимизацию предполагаемых потерь. 2. Обеспечение полной и надежной информации, соответствующей нормативно-правовым актам, чтобы в свою очередь обеспечивать достоверную бухгалтерскую отчетность. 3. Обеспечение надежной информацией в целях успешного руководства. 4. Обеспечение сохранности активов, в особенности оборотных, путем регулярного проведения инвентаризации.

Система внутреннего контроля (рисунок 1) на малом предприятии выстраивается в несколько этапов: первый этап - организацией самостоятельно разрабатывается модель контроля; 2 этап - модель применяется на практике; 3 этап - проводится оценка системы внутреннего контроля. На предприятии данные этапы могут сопровождаться сопроводительной распорядительной документацией. Например, на втором этапе разрабатываются внутренние документы: положения по

внутреннему контролю, должностные инструкции сотрудников, формы проверок и отчетов [6; 15].

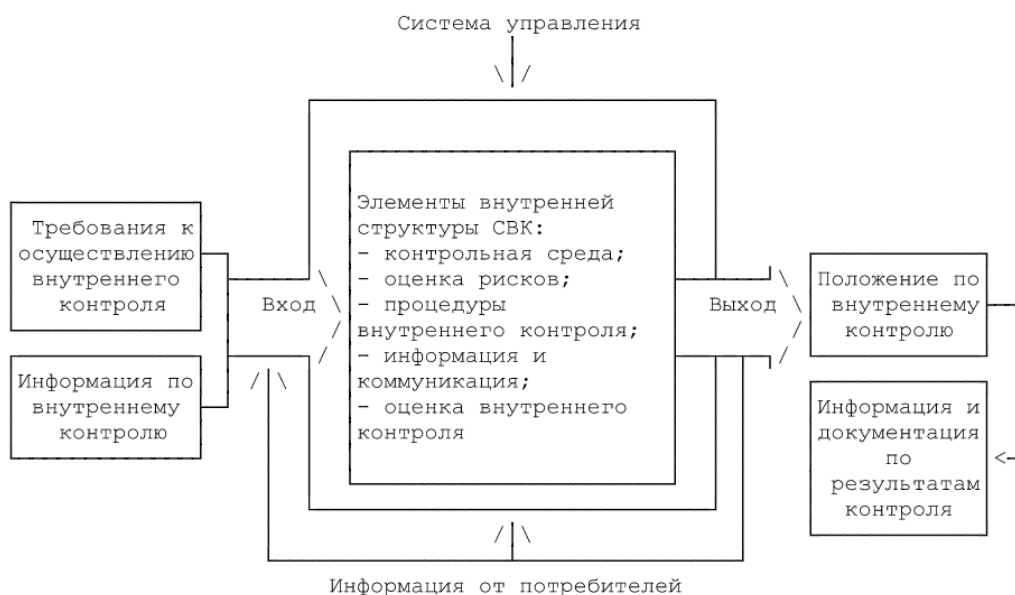


Рисунок 1 - Схема внутреннего контроля
(Подготовлена Н.Г. Кондашевым) [5; 3]

Организация эффективной системы внутреннего контроля на любом предприятии начинается с критического анализа и сопоставления данных, оценки структуры и возможностей организации. Так же разрабатывается документальное закрепление новой деловой концепции организации: положения о финансовой, снабженческой, сбытовой, учётной и кадровой политике. Субъект, на которого возложится контролирующая функция должен соответствовать следующим требованиям, необходимым для эффективности работы:

- подконтрольность субъектов внутреннего контроля;
- недопущение ущемлённой интересов, т.е. создания таких условий при которых отклонения не ставят сотрудников в невыгодное положение;
- оценка и недопущение действий заинтересованных лиц;
- постановка приоритетности, первоначальное решение более крупных и важных задач;
- функциональное замещение потенциально выбывших субъектов, т.е. временное выбытие субъекта контроля не должно влиять на общее функционирование предприятия;
- создание регламентного контроля и сопоставление его реализации с намеченных планом;
- четкое взаимодействие между сотрудниками;
- защищенность доступа к архивам, файлам и базам данных организации;
- отслеживание несанкционированного проникновения в помещение;

- при оформлении трудовых отношений подписание обязательств о неразглашение коммерческой тайны, дополнительное соглашение о материальной ответственности;
- установление лимитов полномочий при заказе продукции;
- создание условий для внедрения информационных технологий в учетную и контрольную деятельность организации;
- регулирование нагрузки между заказами клиентов и внутренних мощностей на их выполнение;
- введение логистического оперативного контроля;
- периодическое перераспределение сотрудников в целях снижения злоупотребления должностным положением.

В случае обнаружения ошибки в бухгалтерском учете с точки зрения системы внутреннего контроля необходимо произвести 3 контрольных действия:

1. Корректировка искаженных данных бухгалтерской отчетности.
2. Оценка программного обеспечения, качества бухгалтерской программы.
3. Оценка компетенций и профессионализма бухгалтера, который не заметил ошибку.

Для малых торговых организаций характерны следующие специфические особенности: отсутствие разграничений полномочий сотрудников, которые отвечают за бухгалтерский учет, упрощенный порядок предоставления отчетности. Бухгалтерский учет на предприятиях автоматизирован, в связи с этим существует риск искажения достоверной информации посредством неправильной обработки данных [5;6].

На торговом предприятии должна быть четкая структура разграничения полномочий сотрудников, подчиненность одних другим, проведения внутренних проверок, материальной ответственности лиц, проверка правильности оформления первичных документов, их сбора и хранения, правильность оформления кассовых операций, своевременное и регулярное проведение инвентаризации оборотных средств.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. –URL: <https://www.garant.ru>
2. Информация от Минфина России от 25.12.2015 № ПЗ/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [Электронный ресурс]. –URL: <https://www.garant.ru>
3. Арене А., Леббек Дж. Аудит: Пер. с англ.; Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с: ил. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).

4. Петров А. А. Внутренний контроль хозяйственной деятельности: основные положения [Текст] / А. А. Петров // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — с. 280.
5. Статья из журнала «Аудитор», 2017, № 4 СПС КонсультантД.М. Колодин «Внутренний контроль».
6. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник/ 6-е издание. М.: ИНФРА-М.

Морозова А. С., бакалавр 4 курса
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет им. Н. В. Парахина»,
г. Орел, Россия

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЁТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Аннотация: в статье приведены принципы формирования в бухгалтерском учете финансовых результатов и порядок его отражения на бухгалтерских счетах.

Ключевые слова: прибыль, расходы, финансовый результат, принципы, учёт.

Одной из главных задач деятельности организации является получение прибыли. Прибыль - разница между выручкой от реализации продукции, работ, услуг и затратами на их производство. Информация о доходах и расходах организации обобщается на балансовом счете 90 «Продажи», этот счет предназначен и для определения финансового результата.

Данная тема является актуальной, так как учет финансовых результатов и использования прибыли позволяет организации контролировать текущую деятельность и планировать дальнейшую работу.

Финансовый результат представляет собой разницу между суммами доходов и расходов предприятия [5]. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия – прибыль, а превышение расходов над доходами – убыток. Полученный предприятием за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению собственного капитала предприятия.

Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденные Приказами Минфина России от 06.05.1999 № 32н и № 33н соответственно (с изменениями и дополнениями), признают доходами увеличение, а расходами – уменьшение экономических выгод в результате поступления или выбытия активов, а также погашения или возникновения обязательств, приводящих к соответствующим изменениям капитала предприятия. В

указанных нормативных актах приводится группировка доходов и расходов для отражения их в бухгалтерском учете и отчетности, дается их определение и порядок признания в учете.

Согласно ПБУ 10/99 (п.16) расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Расходы подлежат признанию в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы и от формы осуществления расхода (денежной, натуральной и иной).

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Расходы признаются в отчете о финансовых результатах:

- с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов);
- путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем;
- по расходам, признанным в отчетном периоде, когда по ним становится определенным неполучение экономических выгод (доходов) или поступление активов;
- независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы;
- когда возникают обязательства, не обусловленные признанием соответствующих активов.

Согласно ПБУ 9/99 расходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее – выручка).

Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий (п.12 ПБУ 9/99):

а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

б) сумма выручки может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые будут произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

Выручка от выполнения конкретной работы, оказания конкретной услуги, продажи конкретного изделия признается в бухгалтерском учете по мере готовности, если возможно определить готовность работы, услуги, изделия.

В отношении разных по характеру и условиям выполнения работ, оказания услуг, изготовления изделий организация может применять в одном отчетном периоде одновременно разные способы признания выручки, предусмотренные п.13 ПБУ 9/99.

Если сумма выручки от продажи продукции, выполнения работы, оказания услуги не может быть определена, то она принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных в бухгалтерском учете расходов по изготовлению этой продукции, выполнению этой работы, оказанию этой услуги, которые будут впоследствии возмещены организации.

Вторая часть в виде доходов и расходов, непосредственно не связанных с формированием основного реализационного финансового результата (финансового результата от продаж), образует прочий финансовый результат, включающий в себя операционные и внереализационные доходы и расходы. Если за отчетный период предприятие получило прибыль от продажи продукции, товаров, работ,

услуг и других операций, составляющих предмет его деятельности, то весь его финансовый результат будет равен прибыли от продаж плюс прочие доходы минус прочие расходы. Если организация получит убыток от продаж, то ее общий финансовый результат будет равен сумме убытка от продаж плюс прочие расходы минус прочие доходы [4].

Полученный таким образом общий финансовый результат корректируется на сумму потерь, расходов и доходов в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности предприятия.

Для учета результатов деятельности существует несколько счетов, и их применение зависит от того, от какой деятельности получены доходы и понесены расходы. Доходы и расходы разделяют на две группы [6]:

- от обычной деятельности;
- от прочей деятельности.

Деятельность, прописанная в учредительных документах и характерная для организации, является обычной. Для учета финансовых результатов от обычной деятельности применяются счет 90 и субсчета к нему. Прибыль или убыток от обычной деятельности отражаются записями:

Проводка	Содержание
Дт 90.9 Кт 99	отражена прибыль организации
Дт 99 Кт 90.9	организацией получен убыток

К прочим видам деятельности относятся те, которые не являются характерными в работе фирмы. Их можно назвать побочными доходами или расходами, поскольку организация изначально не планировала нести эти расходы или получать такие доходы.

К прочим доходам можно отнести [2]:

- выгода от вложений в ценные бумаги;
- положительные разницы, возникающие при росте курса валюты;
- излишки, выявленные в ходе инвентаризации имущества;
- кредиторская задолженность, списанная в связи с истечением срока давности взыскания, и др.

Под прочими расходами понимают [3]:

- штрафы, пени, неустойки, уплачиваемые контрагентам или в бюджет государства;
- отрицательные разницы, появляющиеся в связи с падением курса валюты;
- дебиторская задолженность за истечением срока давности и др.

Для учета прочих доходов и расходов предусмотрены счет 91 и субсчета к нему. Прибыль или убыток от прочей деятельности отражаются записями:

Проводка	Содержание
Дт 91.9 Кт 99	отражена прибыль по прочей деятельности
Дт 99 Кт 91.9	получен убыток по прочей деятельности

Итоговый финансовый результат определяется по окончании года и отражается по счетам 99 и 84:

Проводка	Содержание
Дт 99 Кт 84	получена чистая прибыль
Дт 84 Кт 99	зафиксирован убыток по итогам года

В заключении хотелось бы отметить, что прибыль является отличным результатом деятельности фирмы, но ее получения недостаточно для дальнейшего роста. В связи с этим необходим учет рационального использования прибыли. Чистая прибыль отражается по счету 84 и возникает после уплаты налога на прибыль. В дальнейшем чистая прибыль распределяется. Направления чистой прибыли определяет руководство, к ним относятся: погашение убытков, возникших в прошлые периоды; формирование резервного капитала; выплата дивидендов участникам общества.

Литература

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 06.04.2015)[Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 05.03.2017)
2. ПБУ 9/99 "Доходы организации", утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 №32н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12115839/> (дата обращения 05.03.2018)
3. ПБУ 10/99 "Расходы организации", утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. №33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/5220683/> (дата обращения 05.03.2018)
4. Ануфриев В.Е. Учет формирования финансового результата и распределения прибыли организации // Бухгалтерский учет, № 10, 2015 г.
5. Пятов М.Л. Соотношение принципов бухгалтерского учета и его влияние на бухгалтерскую информацию // БУХ. 1С, № 8, 2016 г.
6. Соколов Я.В. Бычкова СМ. Принцип постоянно действующего предприятия // Бухгалтерский учет, № 4, 2015 г.

ВЛИЯНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассматривается влияние наличия основных средств на деятельность предприятия. Охарактеризованы источники информации для анализа основных средств, выделены основные направления и методика основных средств.

Ключевые слова: срок полезного использования основных средств, классификация основных средств, методы оценки основных средств.

Каждая организация, ведущая свою деятельность, должна располагать имуществом, денежными и другими средствами. В совокупности они должны представлять собственный капитал организации. Основная часть имущества организации (активов) воплощена в основных средствах. Эти объекты должны использоваться в производстве продукции, при выполнении работ и оказании услуг либо для управленческих нужд организации, и, обладать способностью, приносить ей экономические выгоды (доход) в будущем.

Любой хозяйствующий субъект должен постоянно анализировать, оценивать и использовать, решать проблемы основных средств. Предоставленная информация позволяет предприятию выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных средств. Эффективное использование основных средств отражается на ускорении их оборачиваемости, что содействует решению проблем сокращению разрыва в сроках физического и морального износа.

Деятельность любого предприятия начинается с формирования материально-технической базы, а именно «основных средств», отсутствие которых делает невозможным функционирование и ведение текущей хозяйственной деятельности предприятия. Именно объем аккумулированных основных средств дает основания судить о размере предприятия, его возможностях и перспективах развития. Поэтому будет целесообразным дать четкое определение этой экономической категории.

Бухгалтерский учет основных средств определяет производственную базу предприятия. Это значит, что для анализа эффективности деятельности предприятия, важную роль играет адекватность учёта основных средств на предприятии.

Понятие «основные средства» возникло в 1930 году. В экономической литературе термин «основные фонды» часто соотносится с термином «основные средства».

«Основные средства — это средства труда, которые участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму. Предназначаются для нужд основной деятельности организации и должны иметь срок использования более года. По мере износа, стоимость основных средств уменьшается и переносится на себестоимость с помощью амортизации [6].

Сроком полезного использования основного средства является период, в течении которого использование этого основного средства может приносить экономические выгоды. Срок полезного использования — это тот период, в течение которого основное средство (ОС) служит организации (п. 1 ст. 258 НК РФ).

Таблица 1. Способы оценки основных средств

Первоначальная	Восстановительная	Ликвидационная
Затраты на изготовление или приобретение средств, их доставку и монтаж	Затраты на производство основных средств в современных условиях; как правило, устанавливается во время переоценки фондов	Стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов

Основные средства учитываются в стоимостных и натуральных показателях.

Первоначальная стоимость основных средств — это сумма фактических затрат организации на его приобретение, сооружение и изготовление.

Основные средства (ОС) принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости (п. 7 ПБУ 6/01). И по общему правилу, согласно п. 14 ПБУ 6/01 первоначальная стоимость объектов ОС изменению не подлежит.

Восстановительная стоимость основных средств — это стоимость оценки всего объекта основных средств по окончании выполнения его переоценки в современных условиях.

Переоценка проводится не чаще одного раза в год и только по состоянию на 1 января отчетного года. Восстановительная переоценка основных средств, производится предприятием на разный период времени:

- на начало года;
- на начало каждого квартала;
- на начало каждого месяца.

«Остаточная стоимость основных средств — это разность между первоначальной стоимостью и накопленными амортизационными отчислениями. В соответствии с правилами, установленными п. 3 ст. 346.25 НК РФ, остаточная стоимость основных средств определяется путём уменьшения остаточной стоимости этих основных средств» [7].

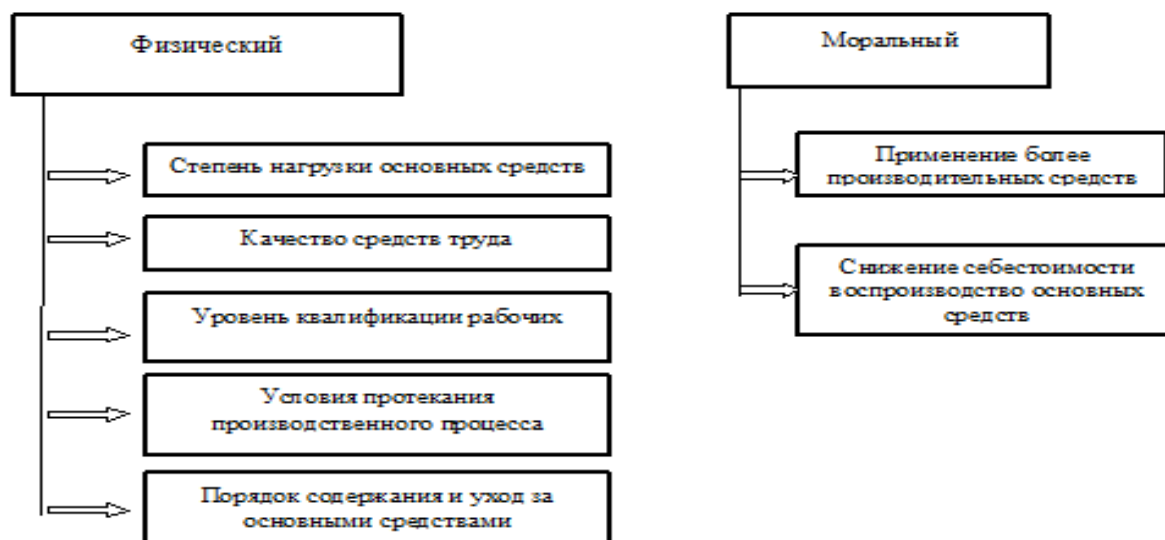


Рисунок 1- Виды износа основных средств

Существует два вида износа основных средств:

- 1) Физический износ возникает, когда оборудования активно используется и постепенно выходит из строя.
- 2) Моральный износ возникает при потере объектом привлекательности вследствие старения.

Если объект морально устарел, то его восстановление может проходить двумя способами:

- простым (капитальный ремонт, замена);
- сложным (строительство нового объекта, расширение производств и др.).

На предприятиях существует собственная классификация основных средств:

- 1) Активная (оборудования, инструменты, станки)
- 2) Пассивная (сооружения, коммуникации, инвентарь)

В таблице 2 представлены основные счета, которые корреспондируются со счетом 01 «Основные средства».

В условиях рыночной экономики в период предоставления самостоятельности организациям резко возросла роль бухгалтерского учета, как уникального источника для принятия обоснованных управленческих решений в достижении цели организации.

Для достоверной оценки ее финансового и имущественного положения перед бухгалтерским учетом стоят задачи формирования достоверных данных для расчета показателей деятельности организации, а также обеспечения этой информацией внутренних и внешних показателей.

Одним из крупных разделов бухгалтерского учета хозяйственной деятельности организации является учет основных средств, которые составляют важную часть материально-технической базы организации.

Таблица 2. Корреспонденция счетов

Счет 01 «Основные средства» корреспондирует со счетами:			
По дебету		По кредиту	
03	Доходные вложения в материальные ценности	02	Амортизация основных средств
08	Вложения во внеоборотные активы	11	Животные на выращивании и откорме
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами
79	Внутрихозяйственные расчеты	79	Внутрихозяйственные расчеты
80	Уставный капитал	80	Уставный капитал
83	Добавочный капитал	83	Добавочный капитал
		91	Прочие доходы и расходы
		94	Недостачи и потери от порчи ценности
		99	Прибыли и убытки

Основные средства представляют собой материализацию капитальных вложений.

Увеличение фондообеспеченности организаций способствует росту производительности труда и увеличению производства продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Темпы роста, эффективность использования и оборачиваемость основных производственных фондов – факторы, влияющие на уровень рентабельности и финансовое состояние организации.

Для организации не безразлично, сколько собственных средств вложено в основные фонды. В современных условиях увеличивается маневренность организаций в отношении создания и использования средств труда, повышается роль кредита в формировании основных средств.

Точность показателей объема, состояния и движения основных средств, а в известной мере и точность их качественной характеристики во многом зависит от того, как правильно и достоверно проведена их оценка, имея в виду то, что неправильная оценка основных средств может не только исказить общую картину, но и вызвать:

- неточное исчисление амортизации, а отсюда себестоимости и отпускных цен продукции (работ, услуг), следовательно, доходности, рентабельности и прибыли;
- искажение сумм причитающегося налога, как с имущества, так и с прибыли;
- неправильное отражение в бухгалтерском балансе соотношения основных и оборотных средств;
- неверное исчисление ряда технико-экономических показателей, характеризующих использование основных средств: износ, коэффициенты

выбытия и поступления, широко применяемые показатели эффективности: фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженность, неверно будет исчисляться и эффективность капитальных вложений.

Литература

1. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru>
2. Приказ Росстандарта от 12.12.2014 N 2018-ст (ред. от 10.11.2015) "О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора основных фондов (ОКОФ) ОК 013-2014 (СНС 2008)" [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru>
3. Приказ Минфина РФ от 12.12.2005 N 147н "О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 16.01.2006 N 7361) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru>
4. Петров А.М. Учет и анализ: Учебник / А.М. Петров, Е.В. Басалаева, Л.А. Мельникова. – М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 512 с. ISBN 978-5-905554-83-4
5. Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.eg-online.ru/consultation/86799/>
6. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/>

Никешина А. Н., студентка,
Колледж инновационных технологий и предпринимательства
Научный руководитель: Корниенко Н. А., старший преподаватель
кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО "Владимирский государственный университет имени А. Г.а и Н. Г. Столетовых"
г. Владимир, Россия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКИ (ККТ)

Аннотация: в статье рассмотрены актуальные вопросы применения контрольно-кассовой техники хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: контрольно-кассовая техника, онлайн-касса, фискальный накопитель, формат кассового чека, штрафные санкции.

О необходимости применения контрольно-кассовой техники (ККТ) при осуществлении наличных расчетов знает практически каждый. Каждый из нас является покупателем разного рода товаров и потребителями услуг, подтверждением совершения оплаты которых служит кассовый чек. Наличие чека позволяет потребителю при

необходимости отстаивать свои законные интересы и права потребителей, получать послепродажное (гарантийное) обслуживание.

Необходимость обязательного применения кассового аппарата на территории Российской Федерации всеми организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими расчеты с использованием наличных денежных средств или платежных карт, установлена ст. 2 Федерального закона от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ "О применении ККТ".

Контрольно-кассовая техника – машина, которая оснащена памятью; устройство для вычисления и выдачи чеков покупателям. Основная задача – фиксация на чеке договора купли-продажи, контроль по своевременной сдаче организацией выручки.

В связи с выходом нового федерального закона № 54-ФЗ до 1 июля 2017 года подавляющее число предпринимателей занятых в розничном бизнесе должны модернизировать свои кассовые аппараты или приобрести новые. Главное требование к кассовой технике – подключение к интернету и наличие фискальных накопителей, которые будут передавать информацию о всех расчетах в налоговые органы.

В числе первых на новые онлайн-кассы должны перейти продавцы любых спиртосодержащих напитков и те предприниматели, которые осуществляли розничную продажу алкоголя при оказании услуг общественного питания и ранее не применяли фискальную технику.

В то же время законодательством установлен ряд субъектов, которые могут осуществлять расчеты с физическими лицами без использования контрольно-кассовой техники.

Во-первых, к таким субъектам относятся организации и предприниматели, оказывающие услуги населению при выдаче бланков строгой отчетности (БСО) в порядке, действовавшим до вступления в силу Федерального закона №290-ФЗ.

Во-вторых, производить расчеты без ККТ могут организации и предприниматели согласно п.2 ст.2 Закона №54-ФЗ. Исключение: организации и предприниматели, которые используют для осуществления расчетов автоматическое устройство для расчетов, а также осуществляют торговлю подакцизными товарами (п.8 ст. 2 Закона №54-ФЗ). Более точные пояснения прописаны в Законе №54-ФЗ и Законе №290-ФЗ.

Организации и индивидуальные предприниматели в силу специфики деятельности либо особенностей местонахождения могут производить расчеты наличными или платежными картами без применения кассового аппарата при осуществлении следующих видов деятельности:

- продажи газет, журналов и сопутствующих товаров в специальных киосках, при этом доля продажи газет и журналов в их товарообороте должна составлять не менее 50 процентов, а ассортимент сопутствующих товаров должен быть утвержден органом местной власти;

- продажи проездных билетов и талонов для проезда в городском общественном транспорте;
- продажи ценных бумаг и лотерейных билетов;
- обеспечения питанием обучающихся и работников образовательных организаций, реализующих основные общеобразовательные программы (то есть, в детских садах и школах);
- торговли в киосках мороженым и безалкогольными напитками в розлив;
- торговли из цистерн пивом, квасом, молоком, растительным маслом, живой рыбой, керосином, вразвал овощами и бахчевыми культурами;
- разносной мелкорозничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами;
- организации и ИП, находящиеся в отдаленных или труднодоступных местностях (за исключением городов, райцентров, поселков городского типа), указанных в перечне, утвержденном органом местной власти, и др.

Полный список таких видов деятельности смотрите в ст. 3 закона № 54-ФЗ "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа".

Неотъемлемым компонентом любого кассового аппарата является фискальный регистратор (ФР).

Фискальный регистратор – это аппаратный модуль ККТ, предназначенный для записи о платежных операциях и иных сведениях в фискальную память, а также на электронную кассовую ленту защищенную (ЭКЛЗ).

Под онлайн-кассой понимается ККТ, оснащенная технологическими компонентами, которые осуществляют передачу платежных данных в ФНС через интернет (при посредничестве специализированной организации – оператора фискальных данных (ОФД)). Реестр ОФД опубликован на сайте ФНС. Главный технологический компонент – фискальный накопитель (ФН). Он выполняет следующие функции: запись и шифрование сведений о платежах; формирование данных, которые передаются ОФД, а также принимаются от него; формирование фискальных признаков кассовых документов.

В чеках, которые будут выдавать онлайн-кассы содержится намного больше информации, чем было раньше. Теперь туда включаются, в числе прочих, и следующие сведения: информация о системе налогового учета продавца; признак расчета (приход, возврат и т.д.); наименование проданных товаров; сумма расчета с отдельным указанием ставки и размера НДС; указание формы расчета (наличные или электронный платеж).

Также на чеке будет размещен QR-код, по которому покупатели смогут с помощью специального мобильного приложения найти свой чек на сайте ФНС.

Возможно организовать и обеспечить выгрузку нужных данных в кассу из программы, в которой компания ведет товарный учет. Для этого организуется синхронизация данных: из программы в кассу передается номенклатура, актуальные розничные цены, данные о скидках, а обратно загружается отчет о продажах. Это называется интеграция кассы с программой.

По новому закону покупатель может получить электронный чек – достаточно попросить продавца отправить чек по e-mail или SMS. И бумажный, и электронный чеки имеют одинаковую юридическую силу.

Для перехода на новый порядок применения ККТ нужно осуществить следующие действия:

- снять старую кассу с учета в ФНС;
- осуществить модернизацию старой кассы или приобрести новый кассовый аппарат. Для возможности модернизации вашей старой кассы свяжитесь с производителем и уточните, подлежит ли она обновлению;
- заключение договора с ОФД. Если Вам потребуется бесплатная помощь в выборе и подключении ОФД – можно воспользоваться сервисом 1С-ОФД;
- постановка новой, либо модернизированной ККТ на учет в ФНС (для этого необходимо создать личный кабинет на сайте ФНС и иметь квалифицированную электронную подпись (КЭП));
- подключение ККТ к интернету.

За ненадлежащее применение ККТ предусмотрены штрафные санкции. В том числе изъятие выручки, полученной в обход кассы. Так, должностные лица заплатят штраф в размере половины суммы расчёта, осуществлённого без применения кассового аппарата. Причём, штраф не может быть меньше 10 000 рублей. Сами же магазины могут лишиться вообще практически всей выручки, полученной подобным образом (от 75 до 100% выручки). Размер штрафа для юридических лиц начинается с суммы в 30 000 рублей. Такой штраф предполагается за каждый факт нарушения закона. Повторное нарушение влечет дисквалификацию должностных лиц и административное приостановление деятельности магазинов. Дисквалифицировать будут на срок до двух лет, а закрывать торговые объекты - на 3 месяца. В случае, если налоговые органы выявят кассу, не соответствующую требованиям закона, то её снимут с учета в одностороннем порядке.

Данная реформа Закона 54-ФЗ имеет ряд плюсов и преимуществ:

- конкурентоспособность. Честный бизнес будет в выигрыше в отличие от тех, для кого сокрытие выручки было средством повышения эффективности бизнеса.

- отсутствие необходимости ходить в ФНС для регистрации, перерегистрации и снятия с учета касс.
- снижение количества проверок (проверки касс и расчетов теперь будут осуществляться в автоматизированном режиме).
- обслуживать кассовые аппараты можно будет самостоятельно.

Таким образом, применение контрольно-кассовой техники обязательно как для организаций, так и для индивидуальных предпринимателей. Прежде чем начинать работать, необходимо ознакомиться с правилами эксплуатации. Кассовая машина подлежит регистрации в налоговой инспекции. При использовании ККТ важно соблюдать требования законодательства. Если техника неисправна, применять ее не разрешено. В противном случае грозит штраф.

Реализуемая реформа применения ККТ позволит провести замену всех старых кассовых аппаратов новыми онлайн-кассами, данные о наличных денежных расчетах в адрес налоговых органов направляются в режиме реального времени (онлайн). Всё это позволит создать современную автоматизированную систему полного учета выручки и контроля над применением ККТ, минимизировать объем "теневого" оборота наличных денежных средств. Реформа позволит сделать более прозрачными отношения с налогоплательщиками. Использование современных технологий позволит сделать уплату налогов более удобной.

Литература

1. Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа" от 22.05.2003 № 54-ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru>
2. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. 31.12.2017) [Электронный ресурс]. – URL: www.garant.ru
3. В чём суть закона об онлайн-кассах и какая от него польза бизнесу. [Электронный ресурс]/ – URL: <https://www.retail.ru/articles/141981/>
4. Фискальный регистратор с фискальным накопителем можно считать онлайн-кассой. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.online-kassa.pro/oborudovanie/kkt/fiskalnyj-registrator-chto-eto-takoe.html>
5. Новый порядок применения ККТ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.54-fz.ru/>

АУДИТ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Аннотация: в статье рассмотрено значение аудита бухгалтерского баланса, его цели и задачи. Представлена последовательность этапов проведения аудита бухгалтерского баланса и его информационная база.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, аудит, финансовая отчетность, аудитор.

Бухгалтерский учет в организации – важная система, позволяющая собственникам и руководителям оперативно получать данные о состоянии дел на предприятии. Ни у кого не вызывает сомнения, что данные в этой системе должны быть верными и актуальными. Именно поэтому предусмотрена аудиторская проверка бухгалтерской отчетности.

В установленных законом случаях такая проверка бухгалтерской отчетности носит обязательный характер. Обязательный аудит бухгалтерской отчетности предприятия предусмотрена, например, для открытых акционерных обществ, банков, бирж, страховых компаний, а также для компаний, объем выручки которых за предшествовавший отчетному год составил более 400 млн. руб. или сумма активов по балансу по состоянию на конец года, предшествовавшего отчетному, больше 60 млн руб. Таковы требования ст. 5 Федерального закона № 307-ФЗ от 30.12.2008 «Об аудиторской деятельности» [1]. В остальных случаях проверка отчетности носит необязательный, но желательный характер.

Главная цель аудита отчетности – подтверждение ее достоверности.

В процессе аудиторской проверки бухгалтерской отчетности предприятия аудитор должен решить следующие задачи:

1. Оценка правильности состава и содержания самих форм отчетности предприятия.
2. Оценка соответствия и взаимоувязки показателей отчетности.
3. Оценка правильности и соответствия применяемых в организации методик бухгалтерского учета и налогообложения действующему законодательству.
4. Оценка правильности формирования сводной отчетности.

Как правило, для выполнения указанных задач аудитору для проверки потребуются баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала, приложение к бухгалтерскому балансу, отчет о целевом использовании полученных средств, пояснительная записка. Также аудитор запросит оборотно-

сальдовые ведомости, главную книгу. В итоге аудитор должен ответить на вопрос, достоверна ли бухгалтерская отчетность и соответствует ли методика ее составления требованиям законодательства.

Бухгалтерский баланс – это основной бухгалтерский отчет, а аудит – это набор процедур, позволяющих дать независимое подтверждение его достоверности.

Причин проведения аудита бухгалтерского баланса может быть множество. Например, аудиторское заключение нужно для участия в конкурсе. Или собственник компании заподозрил руководителя в махинациях. Именно мнение стороннего специалиста (аудитора) о том, что в балансе имущество и обязательства отражены правильно, может развеять эти подозрения.

Следовательно, основная цель проведения аудита бухгалтерского баланса – это выражение независимого мнения о достоверности данных. Задачами являются:

- оценка правильности заполнения статей;
- соответствие данным синтетического учета;
- законность и полнота отражения данных.

Информационной базой аудита бухгалтерского баланса является:

- законодательство о методике расчета показателей баланса;
- учетная политика;
- регистры бухучета по конкретным объектам учета;
- данные остальных форм бухгалтерской отчетности и др. [3].

Редко можно встретить баланс, в котором заполнены все строки. Порой в нём могут оставаться незаполненными даже целые разделы. Специалист, проводящий аудит, не может себе позволить игнорировать пустующие разделы и строки – он обязан сопоставить информацию, имеющуюся в регистрах учета и иных документах, с теми цифрами, которые представлены в балансе.

Такой подход позволяет оценить правильность отражения информации в заполненных строках баланса и выявить возможные искажения и риски (рисунок 1).

Например, при аудите бухгалтерского баланса было выявлено следующее: на отчетную дату по строке «Основные средства» указана сумма 50 000 000 руб., а из первичных документов следует, что в конце отчетного периода отдельные объекты имущества на сумму 15 000 000 руб. были списаны. В бухгалтерию акты на списание попали поздно и в регистрах учета отражены не были. В результате строка баланса искажена на 30%, а у компании возникает налоговый риск, связанный с неверным исчислением налога на имущество и, как следствие, занижением налога на прибыль.



Рисунок 1 – Искажение показателей баланса

Нарушение требований к отчетности может быть следующее:

- занижение сумм налогов на 10% и более;
- искажение показателей на 10 % и более;
- отражение ложного факта хозяйственной деятельности;
- ведение счетов вне регистров учета;
- отражение данных, которых нет в регистрах учета;
- отсутствие документов учета в период установленных сроков хранения.

За искажение строк бухгалтерской отчетности предусмотрена административная ответственность (ст. 15.11 КоАП):

- штраф от 5 до 10 тыс. руб.;
- штраф от 10 до 20 тыс. руб. (при повторном нарушении);
- дисквалификация на срок от 1 года до 2 лет (при повторном нарушении).

Освобождение от административной ответственности возможно в двух случаях:

- 1) исправление ошибки и устранение искажений в отчетности;
- 2) уплата сумм налогов, заниженных из-за допущенной ошибки.

За несвоевременное отражение на счетах бухучета хозяйственных операций и занижение налоговой базы может повлечь наказание по ст. 120 Налогового кодекса РФ.

Аудиторская проверка бухгалтерского баланса организации может быть проведена несколькими методами, а именно:

1. Метод дедукции.

Проверяющий сначала проверяет содержание отчетной бухгалтерской документации, а после этого – сведения аналитического и синтетического учета. Затем аудитор обрабатывает первичные документы.

2. Метод индукции.

Аудитор вначале проверяет первичные документы, а потом – затем регистры учета. Далее он проверяет финансовую отчетность организации.

В целом, в процессе сбора аудиторских доказательств, проверяющий может использовать разнообразные процедуры и методы. К наиболее часто применяемым методам аудита относится арифметическая проверка точности бухгалтерских записей (и других документов). Аудитор в ходе проведения проверки может самостоятельно проводить необходимые пересчеты.

Порядок проведения аудита бухгалтерского баланса следующий [2, с. 68]:

1. Подготовительный этап.

Прежде чем приступить к проверке баланса, аудитор знакомится с деятельностью компании, изучает учетную политику, оценивает работу системы внутреннего контроля, направляет письменные запросы для подтверждения различной информации руководству компании и иным лицам (например, контрагентам).

Это делается для того, чтобы иметь полную картину о финансово-хозяйственной деятельности компании, ее системе учета, глубже понимать специфику деятельности, имущественное и финансовое состояние.

2. Основной этап.

Непосредственно аудит бухгалтерского баланса начинается с арифметики: проверяются итоги по статьям и разделам, а также в целом по валюте баланса. Затем сверяются начальные, конечные и сравнительные показатели баланса.

Последующие процедуры проверки связаны со сверкой данных синтетического и аналитического учета. Особое место в аудите баланса занимают оценка статей бухгалтерского баланса и проверка соблюдения методики по формированию его показателей. Выборочно анализируются первичные документы, информация из которых должна соответствовать той, что отражена в учете.

Следует обратить внимание, что бухгалтерский баланс должен включать показатели в нетто-оценке за вычетом регулирующих величин (ПБУ 4/99).

3. Заключительный этап.

На этом этапе происходит взаимоувязка информации из баланса с другими бухгалтерскими отчетами: они не должны противоречить друг другу.

Взаимоувязка показателей бухгалтерской отчетности на практике – это равенство в числовом выражении одних и тех же показателей, если они отображаются в разных формах бухгалтерской отчетности. Понятно, что цифры в одной определенной форме всегда в той или иной степени зависят одна от другой. Если одинаковые числовые выражения конкретного показателя фигурируют в разных бланках, то можно говорить о том, что этот показатель в какой-то степени взаимоувязывается с другими цифрами в той или иной форме.

Основные цели проведения увязки таковы:

- выявление ошибок в процессе заполнения всех форм отчетности;
- аналитика полноты составления отчетов;
- выявление пробелов и ошибок в общей методике ведения бухгалтерского учета на предприятии;
- проверка уровня знаний каждого бухгалтера (в случае, если взаимоувязку делает тот человек, который не заполнял бланки);
- подготовка к текущим проверкам со стороны контролирующих государственных органов.

Связь бухгалтерского баланса прослеживается с разными формами отчетности. Например, если анализировать данные баланса в привязке к отчету о движении денег, то можно увидеть равенство цифры из строки 1250 баланса по данным на 31 декабря прошлого года и на текущую дату с числами в таких строках отчета о движении денег: 4500; 4450; 4400.

Проводится взаимоувязка данных баланса с формой «Отчет об изменениях капитала». Данные из строки 1300 баланса (по состоянию на конец отчетного, предыдущего и позапрошлого годов) должны быть равны с цифрами в таких строках формы про капитал: 3300 (общий итог); 3100 (капитал по состоянию на конец позапрошлого года); 3200 (показатель на конец прошлого отчетного периода); 3210 (показатель роста общего капитала компании на протяжении прошлого года); 3310 (прирост капитала на протяжении отчетного периода этого года).

Взаимосвязь баланса с отчетом о прибыли и убытках такова:

- в обеих формах отображается чистая прибыль;
- обосновываются факторы, которые повлияли на возникновение конкретного финансового результата компании;
- отображается информация про отложенные налоговые платежи [4].

Таким образом, аудит бухгалтерского баланса – серьезная процедура. Она позволяет подтвердить достоверность информации об имущественном и финансовом положении компании на отчетную дату, выявить возможные искажения и снизить риски. На основе прошедшего такую процедуру отчета можно проводить анализ финансового положения и принимать необходимые управленческие решения.

Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «Об аудиторской деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 1. – Ст. 15.
2. Капустина В. С. Аудит бухгалтерского баланса предприятия // Молодой ученый. – 2018. – №7. – С. 66-68.
3. Подольский, В. И. Основы аудита / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова. – М.: БИНФА, 2015. – 192 с.
4. Шишкин, А. К. Учет, анализ, аудит на предприятии / А.К. Шишкин, В.А. Микрюков, И.Д. Дышкант. - М.: Аудит, Юнити, 2015. - 496 с.

Полетаев А. Ю., студент
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»,
г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)

Аннотация: В статье на примере ПАО «Газпром» анализируется влияние санкций, введенных против крупных российских компаний отдельными западными странами в 2014 г.

Ключевые слова: статистический анализ, финансовое положение, санкции, российские компании

Крупные компании играют важную роль в экономике страны, обеспечивая внешнеэкономические связи, создавая рабочие места, участвуя наравне с государством в проектах развития. Поэтому введение санкций против многих российских компаний в ходе обострения отношений между Россией и западными странами в 2014 г. было достаточно логичным шагом, направленным на нанесение финансового ущерба и замедление развития нашей страны. Сейчас, по прошествии нескольких лет, представляется важной задача оценки влияния введенных санкций на финансовое положение российских компаний.

Проанализируем влияние санкций на финансовое положение ПАО «Газпром», являющийся одной из крупнейших и известнейших российских компаний, активно работающих как на российский, так и на зарубежные (в первую очередь европейский) рынки, а, следовательно, потенциально сильно подверженной влиянию санкций. К сожалению, проведение анализа затрудняет то, что в 2008-2009 г. г. начался мировой финансовый кризис, который затронул также и российскую экономику, что также оказало влияние на деятельность и финансовое состояние крупных компаний, поэтому для анализа за период «до санкций» приняты 2012 – 2013 гг., (большинством исследователей считается, что последствия мирового

финансового кризиса были в целом преодолены к 2012 г.) что, конечно, будет недостаточно для проведения какого-либо анализа рядов динамики. Кроме того, в рамках данной работы примем, что значительное снижение курса рубля по отношению к доллару и евро произошло из-за введения санкций (такова общепринятая на данный момент точка зрения, однако, строго говоря, данный вопрос требует более подробного исследования).

В настоящий момент доподлинно неизвестно, какие именно цели имели санкции, однако представляется логичным, что важнейшими характеристиками организации являются рентабельность, финансовая устойчивость и ликвидность (т. е. способность приносить доход и стабильность этой способности), причём, поскольку ПАО «Газпром» является важной частью экономики России, скорее, финансовая устойчивость и ликвидность окажется даже важнее рентабельности.

Для анализа ликвидности используем, в первую очередь, общий показатель ликвидности (ОПЛ):

Таблица 1.Общий показатель ликвидности (ОПЛ)

Год	2012	2013	2014	2015	2016
ОПЛ	1,302	1,389	1,353	1,245	1,116

Как можно видеть, если до 2014 г. общий показатель ликвидности увеличивался, то после 2014 г. началось его снижение, и в 2016 г. его значение почти сравнялось с критическим значением (равным единице), что свидетельствует о снижении платёжеспособности.

Также рассмотрим общую ликвидность баланса на основе группировок (баланс считается «идеальным» при условии, что $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$):

Таблица 2. Показатели ликвидности баланса

	2012	2013	2014	2015	2016
$A1 \geq P1$	Нет	Нет	Да	Нет	Нет
$A2 \geq P2$	Да	Да	Да	Да	Да
$A3 \geq P3$	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
$A4 \leq P4$	Нет	Нет	Нет	Нет	Да

Можно говорить о том, что, несмотря на события 2014 г., общая ситуация ухудшилась, но не критично – «Газпром» испытывал и продолжает испытывать сложности с долгосрочной и текущей ликвидностью и большим объёмом внеоборотных активов, которые, однако, «перекрываются» достаточно хорошей ликвидностью в краткосрочном периоде. Кроме того, стоит заметить, что в 2016 г. первый раз за многие годы улучшилась ситуация с внеоборотными активами и постоянными пассивами, что, вне зависимости от причин этого изменения, является положительным фактом (проблема большого объёма

неликвидных внеоборотных активов существовала ещё с начала 2000-х годов).

Для оценки финансовой устойчивости используем следующие показатели: Коэффициент обеспеченности собственными средствами (КОСС), Общая степень платёжеспособности (СПО), Коэффициент автономии (КА), Коэффициент устойчивого финансирования (КУФ).

Таблица 3. Коэффициенты финансовой устойчивости

Год	2012	2013	2014	2015	2016
КОСС	0,13	0,14	0,04	0,01	-0,11
СПО	7,06	7,56	9,50	10,13	10,49
КА	0,797	0,774	0,747	0,726	0,758
КУФ	0,885	0,886	0,881	0,879	0,891

Можно видеть достаточно противоречивую картину – в то время, как одни показатели (КОСС, СПО) свидетельствуют о снижении финансовой устойчивости ПАО «Газпром», причём начавшей снижаться именно в 2014 г., другие (КА, КУФ), хоть и показывают некий спад в 2014 г., но свидетельствуют о том, что он уже преодолён. Скорее всего, причина таких противоречий в том, что КОСС и СПО рассчитываются для отдельных аспектов финансовой устойчивости, тогда как КА и КУФ являются более комплексными показателями. Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на отсутствие действительно существенных изменений финансовой стабильности (поскольку наиболее важным показателем считается коэффициент автономии), санкции всё же снизили её в отдельных элементах (в частности, для сохранения общей устойчивости пришлось прибегать к значительному увеличению объёма внешних заимствований), и это снижение является негативным фактором для компании (угрозой в терминах SWOT - анализа).

Для оценки рентабельности рассчитаем следующие показатели: Рентабельность продаж (РП), Рентабельность собственного капитала (РСК), Рентабельность активов (РА), Рентабельность основной деятельности (РОД).

Условно можно выделить две группы показателей рентабельности – РП и РОД снижаются, и после 2014 г. скорость снижения только немного возросла, в то же время, РСК и РА достаточно сильно снизились уже в 2014 г., зато уже к 2016 г. вновь начали возрастать (таблица 4). Причина такого различия в том, что РП и РОД рассчитываются от прибыли от продаж, стабильно снижающейся уже достаточно долгое время, тогда как РСК и РА – от прибыли до налогообложения, очень сильно снизившейся в 2014 г., но вновь начавшей возрастать в 2015-2016 г. г.

Таким образом, общая рентабельность ПАО «Газпром» снизилась в результате действия санкций, однако, вероятнее всего, восстановится до предсанкционного уровня в течение нескольких лет. Стоит отметить, что

само снижение было достаточно существенным, особенно с учётом того, что и без санкций ситуация была не идеальной.

Таблица 4. Показатели рентабельности

Год	2012	2013	2014	2015	2016
РП	27,14%	24,46%	23,09%	18,73%	8,46%
РСК	13,59%	10,52%	3,19%	4,72%	6,40%
РА	7,71%	8,19%	2,41%	3,44%	4,71%
РОД	37,25%	32,38%	30,02%	23,05%	9,24%

В результате можно сделать вывод о том, что, несмотря на, скорее всего, отсутствие действительно серьёзных, долгосрочных последствий санкции и связанные с ними события нанесли значительный ущерб ПАО «Газпром» в краткосрочном периоде, хоть и не смогли достичь основных целей – снижения финансовой стабильности и общей прибыльности компании.

Литература

1. Газпром в цифрах 2012 – 2016, справочник [Электронный ресурс]. – URL: <http://reports2.equitystory.com/reports/gazprom/other/2016/if/Russian/0.html>
2. Финансовая отчётность ПАО «Газпром» за 2011 – 2016 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/>
3. Булатова А. И., Абелгузин Н. Р. Влияние санкций на экономику России // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. №3 (35)
4. Галеева Евгения Исаевна Развитие России в условиях санкций // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. №2 (34)
5. Social-economic statistics / Mikheikina L.A., Sibirskaya E.V., Oveshnikova L.V., Lyapina I.R., Lebedinskaya O.G. Москва, 2018.

Пупышев А. В., бакалавр
Нечеухина Н. С., д.э.н., профессор,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Россия

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в данной статье представлен простейший анализ бухгалтерского баланса и то, как можно его использовать для проверки на финансовую устойчивость и благонадёжность организаций.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс; бухучёт; анализ бухгалтерского баланса; финансовая грамотность; финансовая безопасность.

В условиях роста бедности, который в первые, по данным Росстата, с 2008 года достиг 13,4% населения России с уровнем доходов ниже прожиточного минимума [7], и низкого уровня финансовой грамотности людей возникла необходимость в просвещении населения. В связи с тем, что доходы населения падают, люди ищут новые источники денежных средств, необходимых для существования. Принимая это как психологический фактор, можно сказать, что граждане будут использовать любые способы для извлечения прибыли. Такими способами могут стать, например, вложения в организации или в бизнес, в банковские или микрофинансовые организации с высокой доходностью. Также источниками доходов могут быть и заёмные средства. И чтобы не случилось ситуаций, когда люди вкладывают деньги в финансовые пирамиды, которые рано или поздно рухнут, как это было с «MMM», необходимо искать способы защиты от мошенников. Поэтому в данной статье мне бы хотелось уделить внимание бухгалтерскому балансу, а именно его анализу, который помог бы обычным гражданам не попасться на уловки обманщиков. Анализ бухгалтерского баланса поможет определить – является ли фирма активной и имеет ли какие-либо отношения с другими контрагентами.

Бухгалтерский баланс является главным источником финансового анализа организации. В связи с этим мы можем попытаться понять: является ли та или иная компания «однодневкой». Баланс – это таблица, состоящая из активов – состав и размещение хозяйственных средств, и пассивов – источники образования хозяйственных средств и их целевое назначение. Показатели бухгалтерского баланса на начало и на конец отчётного периода можно использовать для анализа финансового состояния и платежеспособности организации, размещения средств при чём в динамике [2; С.31]. Каждая российская организация обязана подавать бухгалтерский баланс в налоговый орган по месту своего нахождения не позднее трёх месяцев после окончания отчётного года (1 января – 31 декабря) [1].

Первое, на что необходимо обратить внимание при анализе бухгалтерского баланса – это валюта баланса. Валюты активов и пассивов всегда должны быть равны между собой, так как средства не могут появиться из ниоткуда.

Для того, чтобы инвестировать в какую-либо организацию или иметь с ней юридические или финансовые отношения, необходимо проанализировать финансовое положение организации по представленным в балансе данным. Необходимо также знать, что подразумевает под собой каждая статья бухгалтерского баланса, чтобы понимать: какая статья пассива влияет на какую-либо конкретную статью актива, и наоборот. Финансовый анализ подразумевает под собой оценку финансово-

хозяйственной деятельности фирмы в прошлом, настоящем и будущем [6]. Это позволяет оценить деятельность организации в динамике.

Ещё одна вещь, на которую стоит обращать внимание при проверке организации на благонадёжность, это её уставный капитал. Уставный капитал формируется за счёт средств собственников организации и определяет минимальный размер имущества. По закону, минимальный размер уставного капитала для публичного, непубличного общества, общества с ограниченной ответственностью, банковских организаций составляет 100 тыс.руб., 10 тыс.руб. [4], 10 тыс.руб. [5], 1 млрд.руб. [3] соответственно. С таким капиталом данные организации могут быть зарегистрированы Федеральной налоговой службой как юридические лица. Тогда ей выдаётся лицензия на осуществление своей деятельности. Большинство компаний, которые пытаются заработать на привлечении средств у населения не закрепляют переводы денег никакими юридическими соглашениями. Поэтому, в случае закрытия данного предприятия, предприятия не станут возвращать полученные деньги инвесторам.

Далее стоит посмотреть на активы предприятия. Если в активах предприятия размещены любые денежные средства, то данное предприятие не активно. Что это значит? Это значит, что оно просто хранит деньги у себя на счету. Отсюда следует, что организация не осуществляет никакую деятельность и используется для отмыwania незаконно приобретённых или приобретённых обманным путём денежных средств. Если же предприятие, наоборот, приобрело основные средства, за счёт которых и формируется прибыль предприятия, значит компания активно занимается законной деятельностью.

Для инвестиционных платформ или площадок в статьях «долгосрочные/краткосрочные финансовые вложения» должны быть размещены значительные денежные средства, так как вложения являются основной деятельностью таких организаций.

Стоит также обратить внимание на нераспределённую прибыль и резервный капитал, которые показывает сколько у организации денег на страхование, так называемых, инвестиционных рисков. Резервный капитал должен будет компенсировать убытки организации и инвесторов, полученные в результате форс-мажорных обстоятельств.

Таким образом, для получения хотя бы базовой уверенности в благонадёжности организации необходимо знать: что такое баланс; как и за счёт чего формируются статьи баланса; какие нормативно-правовые акты регулируют деятельность той или иной организации.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ часть первая: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>

2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-I (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
3. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
4. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
5. Научные исследования: информация, анализ, прогноз: моногр. - Воронеж, 2007. - Кн. 13. - С. 424-432.
6. Нечеухина Н. С. Теория бухгалтерского учета [Текст]: учебник / Н. С. Нечеухина. - Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014. - 157 с.
7. Гарант: [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru>
8. Серенко А.А. Бухгалтерский баланс: методика и техника составления и использование в анализе / А.А. Серенко // международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2015 [Электронный ресурс]. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_24618976_88258035.pdf
9. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода за 2016 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>
10. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / коллективная монография. - Санкт-Петербург, 2014 [Электронный ресурс]. – URL: http://inecprom.spbstu.ru/files/ecoprom-2014/monograph_2.pdf

Рассохина С. В., студент 4 курса,
 Научный руководитель: Бураева Е. В., к.э.н., доцент
 ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ им. Н. В. Парахина»,
 г. Орёл, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: в данной статье проведена оценка учёта продажи продукции, рассмотрены пути совершенствования.

Ключевые слова: справедливая стоимость, плановая оценка.

В современных условиях возникла необходимость постоянного совершенствования учета продажи продукции животноводства. Данное направление модернизации служит как для облегчения работы бухгалтерии, так и для более правильного и точного ведения учета.

Тщательное изучение и практическое применение позволит повысить рентабельность производства и продаж продукции.

Одним из первостепенных факторов является грамотно построенный первичный учёт и правильное заполнение документов,

который позволит в дальнейшем избежать путаницы. В настоящее время разработаны унифицированные формы документов, которые значительно упрощают работу бухгалтера.

При совершенствовании учёта продажи продукции следует своевременно отражать хозяйственные операции, контролировать просроченные платежи и расчёты с дебиторами. Усилению внутреннего контроля будет способствовать организация документооборота.

Также для улучшения выпуска и продажи продукции необходима автоматизация учёта. Компьютеризация позволяет избежать затрачивания времени при выполнении однообразных операций и позволяет административному персоналу отслеживать деятельность предприятия в сфере продаж. Организация может воспользоваться программными обеспечениями сторонних организаций, либо создать самостоятельно программу, которая будет отвечать необходимым требованиям. Наиболее известным представителем является программное обеспечение 1С.

Компаниям, которые выбрали плановую оценку готовой продукции, целесообразно предложить определение справедливой стоимости. Оценка готовой продукции по учетным **ценам** накладывает на предприятие дополнительный ряд работы. Этот метод считается довольно трудозатратным, поскольку возможность его осуществления возможна по завершении отчетного периода. До этого момента готовая продукция находится в движении (отгрузка, продажа).

Справедливая стоимость - это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, не зависимыми друг от друга сторонами. Таким образом, для того чтобы иметь практическую возможность определить справедливую стоимость, необходима информация о сделке с аналогичным активом, в которой соблюдались бы следующие условия:

- сделка совершается между несвязанными сторонами;
- у сторон имеется информация об условиях;
- сделка не является вынужденной.

Но, к сожалению, применение данного метода может встретить на своем пути ряд сложностей, особенно, для производителей продукции сельского хозяйства. Активный рынок продажи отсутствует, сделка осуществляется непосредственно между двумя контрагентами, детали такой сделки являются закрытой информацией.

Литература

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учебник / Ю.А. Бабаев, Л.Г. Макарова, А.М. Петров. – М.: Инфра-М, 2016. – 463 с. 4.
2. Бурмистрова Л. М. Бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие / Л.М. Бур-мистрова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 320 с

3. Зазина О. Ю., Бураева Е. В. Организация управленческого учёта на предприятиях аграрного сектора: статья в сборнике: Научная интеграция. Сборник научных трудов. 2016. С. 193-198.
4. Загуменная А. В. Анализ финансовых результатов деятельности организации АПК: статья в сборнике: Сборник статей международных научных конференций. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава по результатам научных конференций. 2016. С. 167-171.

Романенко А. В., аспирант кафедры «Бухгалтерского управленческого учета»,
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»
г. Ставрополь, Россия

ЭТАПЫ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И МЕСТАМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация: грамотная организация процесса управления затратами на производстве приводит к повышению уровня прибыльности деятельности предприятия. Автором рассмотрены этапы организации учетного процесса по центрам ответственности и местам возникновения затрат на предприятиях общественного питания, предложена к применению система центров ответственности, учитывающая особенности производственного процесса предприятий индустрии питания.

Ключевые слова: учет затрат, затраты, общественное питание, место возникновения затрат, управленческий учет, центр ответственности, предприятие общественного питания, индустрия питания, управление затратами, учетный процесс

Все возрастающую роль в жизни современного общества играют предприятия индустрии общественного питания. Это прежде всего связано с прогрессивным развитием коммуникаций, внедрением новых технологий переработки и хранения сырья и полуфабрикатов, ускоренными темпами многих производственных и технологических процессов, разработкой различных направлений организации досуга потребителей кулинарной продукции, формированием каналов доставки готовой продукции общественного питания потребителям.

На сегодняшний день общественное питание в Российской Федерации является существенной частью пищевой промышленности, главная задача которой заключается в обеспечении устойчивого снабжения населения страны необходимыми продуктами питания и услугами надлежащего качества. Рост темпов развития отрасли общественного питания подтверждают данные Федеральной службы государственной статистики (рисунок 1) [4].

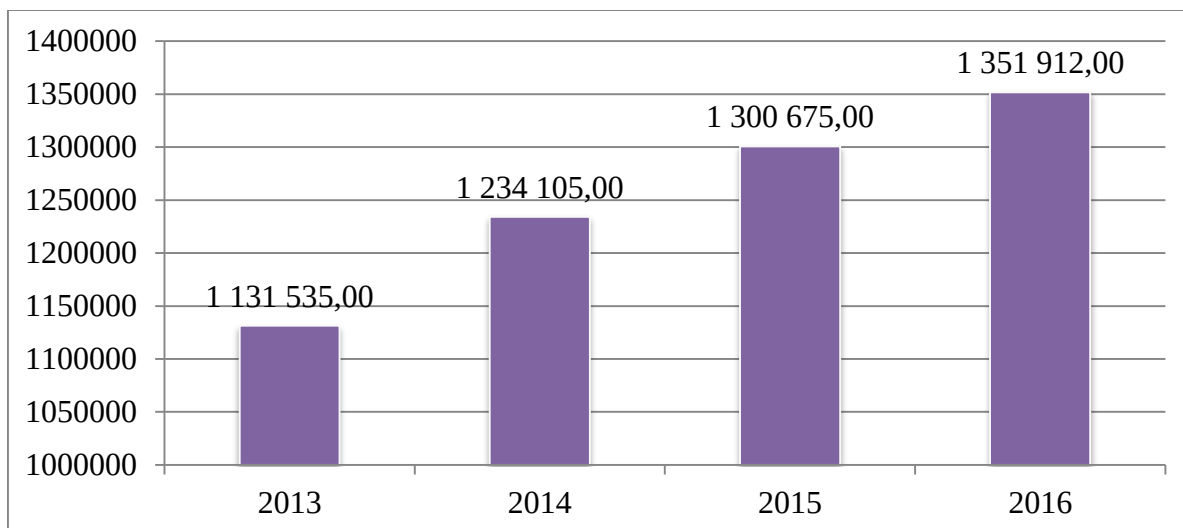


Рисунок 1 - Динамика оборота общественного питания в Российской Федерации в 2012-2016 гг. (млн.руб.)

Как видно на рис. 1, в период с 2012 по 2016 гг. оборот общественного питания в Российской Федерации неуклонно увеличивался, с 2013 года этот показатель вырос на 220 377 млн. рублей, то есть в 1,19 раза.

Эффективное функционирование современного предприятия невозможно без поддержания качественно высокого уровня управления затратами, подробного изучения и анализа их величины, структуры и динамики. Под *затратами* принято понимать стоимостную оценку использованных в процессе производства ресурсов (материальных, трудовых и др.).

Управление затратами на предприятиях общественного питания предполагает сложный поэтапный процесс, включающий в себя планирование, прогнозирование, регулирование, координацию и организацию производственных затрат, учетно-аналитическую работу, контроль, стимулирование и мотивацию персонала. Процесс управления затратами в рамках организованной системы управленческого учета играет существенную роль в общей системе управления предприятием.

По мнению Ивановой Ж.А., результаты аналитической работы приобретают наибольшую эффективность, если управленческий учет формирует информацию по местам возникновения затрат и центрам ответственности. В этой связи особую актуальность приобретают детализация и полнота информации о результатах работы отдельных менеджеров, принимающих решения на разных уровнях управления хозяйствующего субъекта [2].

Алборов Л.А., Ливенская Г.Н. также считают, что принципиальной особенностью управленческого учета является необходимость определения затрат не только по предприятию в целом, но и по центрам ответственности и местам формирования внутри организации [1].

Центрами ответственности обычно выступают отдельные структурные подразделения предприятия, имеющие ресурсы и полномочия для выполнения четко определенных функций; контроль в центрах ответственности осуществляет уполномоченное лицо (менеджер). Под *местами возникновения затрат*, как правило, понимаются структурные единицы предприятия или их элементы, в отношении которых производится планирование и учет затрат. Ивлев В.А., Попова Т.В. поясняют, что место возникновения затрат — это объект, само существование которого является причиной использования ресурсов, т. е. возникновения затрат. В качестве таких объектов могут выступать структурные единицы, процессы, географические объекты, проекты, оборудование, здания, сооружения, продукция, услуги, клиенты, поставщики [3].

Относительно предприятий общественного питания не существует четко разработанного алгоритма разделения организационной структуры фирмы на центры и ответственности и выделения мест возникновения затрат, методики их планирования и учета по местам их возникновения. Однако в рамках внедрения системы управленческого учета можно выделить следующие этапы учетного процесса по местам возникновения затрат:

1. Деление структуры предприятия общественного питания на центры ответственности. В целях оптимизации учетного процесса на предприятиях питания предлагаем применять следующую систему центров ответственности (рисунок 2).



Рисунок 2 - Центры ответственности
на предприятии общественного питания

2. Определение мест возникновения затрат, например, в рамках центра ответственности «Производство» могут быть выделены следующие места возникновения затрат (рисунок 3).

3. Формирование перечня статей затрат по каждому конкретному месту возникновения затрат.

4. Выделение носителя затрат по определенному месту возникновения затрат.



Рисунок 3 - Места возникновения затрат
в рамках центра ответственности «Производство»

Результатом по факту выполнения работ в соответствии с вышеперечисленными этапами является подробная номенклатура статей по местам возникновения затрат.

Внедрение в управленческую систему предприятия общественного питания детализированного учета затрат по местам их возникновения позволит произвести оценку вложения каждого места возникновения затрат в конечные итоги деятельности предприятия общественного питания. Это, в свою очередь, позволит повысить оперативность, достоверность и точность учетно-аналитической информации о результатах деятельности предприятия общественного питания, а также организовать внутренний контроль затрат по местам их возникновения.

Обобщая результаты исследования, можно сделать вывод, что учетно-аналитическая информация, полученная в рамках осуществления учетного процесса по местам возникновения затрат, - основа для принятия управленческих и финансовых решений на предприятиях общественного питания. Грамотное применение учетно-аналитической информации обеспечивает своевременное планирование, контроль затрат и сохранность ресурсов, что в целом приводит к повышению эффективности функционирования предприятий общественного питания.

Литература

1. Алборов Л. А., Ливенская Г. Н. Управленческий учет затрат по центрам ответственности в производственных организациях. Удмуртский университет, 2013. 109 с.
2. Иванова Ж.А. Проблемы управленческого учета и пути их решения // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 45. С. 2 - 20.
3. Ивлев В.А., Попова Т.В. Разработка и внедрение системы управленческого учета по местам возникновения затрат. Методы менеджмента качества. 2007. №3. С. 21-30.
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/ (дата обращения: 04.03.2018г.)

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЛАРУСИ, ЗАНЯТЫХ ПРОИЗВОДСТВОМ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: в нынешних условиях неизбежно усиливается конкуренция в каждой сферы агропромышленного комплекса. Необходимость объективного сравнительного анализа, требует использование различных способов оценки деятельности организаций.

Ключевые слова: рейтинг, показатели, плодово-ягодная продукция

Заметные денежные вливания в сельское хозяйство, развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве, переизбыток ряда сельскохозяйственных продуктов на рынках Европы, способствовали повышению конкуренции на внутреннем рынке Беларуси [1]. При этом любое совершенствование отрасли предполагает объективную оценку эффективности действующих организаций. В настоящий момент изменение эффективности той или иной организации рассматривается в узком смысле. В основном упор делается на рост рентабельности организаций. Если же необходимо рассматривать некую абсолютную величину, то изучают прирост валовой продукции или прибыли. На наш взгляд, этот подход к оценке эффективности не является полным и с точки зрения комплексного государственной политики должен быть более углубленным.

Необходимо также обратить внимание на то, что комплексное изучение эффективности работы организаций может оказаться неполным и недостаточным, если не будет предусмотрена объективная оценка занимаемого места каждой из них в общей совокупности однородных организаций. Определение позиции каждой организации в сопоставимой среде конкурентов становится важнейшей характеристикой всей ее производственно-экономической работы. Эта позиция может быть определена с помощью метода комплексной рейтинговой оценки, где за основу принимается совокупность показателей, характеризующих различные стороны работы по производству и сбыту продукции. Совершенно очевидно, что основным условием объективной сопоставимости рыночных конкурентов является, прежде всего, однородность среды. Это означает, что рейтинговый уровень объективен лишь в однородной совокупности организаций.

Наиболее простой, доступный и, по нашему мнению, объективный прием общей (комплексной) рейтинговой оценки работы сельскохозяйственных организаций состоит в том, что каждая отдельно взятая организация по комплексу существенных показателей получает

конкретное место [2].

Для объективной рейтинговой оценки работы каждой сельскохозяйственной организации, занимающейся крупным товарным производством и сбытом плодово-ягодной продукции, нами предложен комплекс наиболее важных показателей:

1. Валовой сбор товарных плодов и ягод, т;
2. Урожайность плодоносящих плодово-ягодных насаждений, ц/га;
3. Трудоемкость 1 т плодово-ягодной продукции, чел.-ч;
4. Себестоимость 1 т продукции, руб.;
5. Средняя цена реализации 1 т продукции, руб.;
6. Прибыль в расчете на 1 га плодоносящих насаждений, руб.;
7. Уровень рентабельности продукции, %.

Совершенно очевидно, что комплекс основных показателей, по которым проведена рейтинговая оценка работы сельскохозяйственных организаций, должен быть гибким и может быть изменен или дополнен другими показателями, играющими существенную роль в формировании и развитии рынка плодово-ягодной продукции.

По-видимому, многие сельскохозяйственные организации, обладающие ограниченным, слаборазвитым плодородным потенциалом, с низким, примитивным уровнем развития плодово-ягодной отрасли, не могут быть конкурентами на товарном рынке плодово-ягодной продукции. Поэтому рейтинговой оценкой было охвачено лишь 8 сельскохозяйственных организаций, получивших в 2016 году более 2000 т товарной плодово-ягодной продукции. Результаты этой оценки приведены в таблице 1.

Из данных таблицы видно, что по комплексу рейтинговых показателей, первые два места заняли СПК «Октябрь-Гродно» и СПК «Обухово». СПК «Октябрь-Гродно» характеризуется тем, что имеет наиболее высокую среднюю цену реализации продукции, высокий валовой сбор и низкую трудоемкость продукции. При этом СПК «Обухово» имеет наиболее высокую рентабельность продукции, а также высокую урожайность, низкую себестоимость продукции и высокую прибыль в расчете на 1 га плодоносящих насаждений. Обращает на себя внимание значительный разброс индивидуальных позиций по хозяйствам, занявшим первые места. Так, СПК «Октябрь-Гродно» занял 5-е место по себестоимости продукции, а СПК «Обухово» занял 6-е место по трудоемкости продукции. На предпоследнем месте находится Минское районное УП «Агрокомбинат «Ждановичи». Имея низкие места показатели по основным показателям, организация, тем не менее, имеет наиболее низкую трудоемкость продукции. Заметим, что в конце рангового списка, заняв низкие индивидуальные позиции почти по всем показателям, оказалась СПК «Остромечево».

Таблица 1. Ранговые номера (позиции) сельскохозяйственных организаций, занятых крупнотоварным производством плодово-ягодной продукции

Район	Сельскохозяйственные организации	Ранговые номера по показателям								
		1	2	3	4	5	6	7	итого	общий
Волковысский	СПК «Октябрь-Гродно»	2	4	2	5	1	3	4	21	1-2
Слуцкий	СПК «Обухово»	3	2	6	2	5	2	1	21	1-2
Островецкий	СКП «Прогресс-Вертелишки»	5	1	4	6	2	1	3	22	3
Горецкий	КУСП «Совхоз сад «Рассвет»	1	3	8	3	7	5	5	32	4-5
Кричевский	СПК «Чернавчицы»	6	6	7	4	3	4	2	32	4-5
Мостовский	СПК «Щучинаагропродукт»	8	5	5	1	8	6	6	39	6
Ляховичский	Минское районное УП «Агрокомбинат «Ждановичи»	4	8	1	7	6	7	7	40	7
Каменецкий	СПК «Остромечево»	7	7	3	8	4	8	8	45	8

При этом используя рейтинговую оценку, не стоит забывать о разной значимости рассматриваемых показателей. Это недостаток данного метода. Тем не менее, данная методология позволяет проводить сравнительный анализ организаций по комплексу разнообразных показателей в обычных условиях не сопоставимых между собой. При этом можно концентрироваться на отдельных показателях интересующих нас в первую очередь, например, рентабельности или валовом сборе.

Литература

1. Рудой А.А. Оценка перспективных направлений развития плодового хозяйства Беларуси // Аграрная наука – сельскому хозяйству: сборник статей: в 3 кн. / XII Междун. научн.-практ. конф. Кн. 1. – Барнаул, 2017 – С. 241–243.
2. Шундалов Б.М., Рудой А.А. Проблемы формирования рынка плодово-ягодной продукции: монография. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2010. – 103 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотаци: в статье рассматривается вопрос необходимости аудита учета затрат на производство продукции (работ, услуг) предприятия. Выделены основные этапы проведения аудита затрат на предприятии, а также стандартные ошибки, которые допускает предприятие при учете затрат на *производство*.

Ключевые слова: аудит, себестоимость, аудит себестоимости, затраты на производство.

Себестоимость является немаловажным показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятий. В себестоимость входят все затраты, понесенные в рамках реализации какого-либо продукта, работы, услуги. Потому аудит затрат и проверка калькуляции себестоимости производимой продукции – один из наиболее трудоемких процессов, для выполнения которого требуется большая сосредоточенность, знание нормативных материалов и исчисления себестоимости в области деятельности предприятия.

Целями аудита затрат на производство выступают:

- определение обоснованности формирования издержек производства и достоверности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности о расходах;
- соответствие порядка ведения бухгалтерского учета затрат на производство в соответствии с действующим законодательством.

Исходя из целей перед аудитом себестоимости ставятся следующие задачи:

- проверка правильности формирования расходов в бухгалтерском и налоговом учете;
- проверка соблюдения норм законодательных и нормативных актов, а также учетной политики при учете расходов;
- проверка наличия и правильности оформления первичных документов по отражению расходов;
- проверка ведения аналитического и синтетического учета расходов;
- проверка правильности отражения и раскрытия информации о расходах в бухгалтерской (финансовой) отчетности [5].

В процессе аудита затрат нужно руководствоваться следующими нормативными документами:

- Федеральный закон "О бухгалтерском учете";

- Приказ Минфина РФ "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению";

- Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99.

При аудите используются такие источники информации, как бухгалтерская отчетность (Форма №1 и Форма №2), учетная политика предприятия, регистры синтетического и аналитического учета, акты инвентаризации незавершенного производства, данные аудита фонда оплаты труда, основных средств, материальных запасов, а также другую информацию, отражающую использование хозяйственных средств [4].

Проведение аудита себестоимости, как правило, подразделяется на три этапа – подготовительный, основной и заключительный.

На начальном – подготовительном – этапе аудитору необходимо ознакомиться с предприятием, его отраслью, типом производства, особенностями деятельности предприятия (как организационными, так и технологическими), основными положениями учетной политики (ознакомиться с применяемыми методами учета затрат, распределением и списанием общехозяйственных и общепроизводственных затрат) и т.д. Подготовительный этап особенно важен – на каждом предприятии порядок проверки может значительно отличаться, так как учет затрат и выбор методов калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) предприятия в существенной мере зависят от особенности отрасли предприятия, типа и вида производства, производимой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг, и прочих условий.

На рис.1 перечислены направления проверки затрат на основном этапе проведения аудита.

На заключительном этапе аудитор анализирует выявленные в процессе аудита ошибки, отраженные в рабочих документах, а также оценивает влияние этих ошибок на показатели бухгалтерской отчетности или налогооблагаемую базу уплачиваемых налогов, вероятность предъявления штрафных санкций.

На заключительном этапе проверяется:

- все ли расходы организации проверены;
- все ли источники информации использованы, не противоречит ли полученная информация фактам из других источников;
- все ли запланированные процедуры были выполнены;
- насколько выявленные отклонения существенны и как они влияют на достоверность расходов в целом.

При завершении проверки аудитор формирует пакет отчетных документов, подтверждающих сделанные выводы о достоверности показателей отчетности.



Рисунок 1 - Этапы проверки затрат [5]

Среди наиболее распространенных ошибок, выявляемых в ходе проверки себестоимости продукции (работ, услуг), присутствуют следующие ошибки:

- используемый предприятием метод учета затрат не соответствует методу, утвержденному учетной политикой предприятия;
- включение расходов в состав себестоимости документально не обосновано;
- неверная оценка остатков незавершенного производства;
- отдельные виды затрат включены в себестоимость несвоевременно;
- ошибочное разграничение расходов по отчетным периодам;
- фактическая себестоимость полуфабрикатов собственного производства занижена в результате не полного включения всех затрат, связанных с их производством;
- отсутствует отдельный учет прямых и косвенных (общехозяйственных и общепроизводственных) расходов для целей бухгалтерского учета и налогообложения;
- отсутствует или не соблюдается порядок распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов в соответствии с учетной политикой организации;
- отсутствует или неверно оформлен выявленный брак в производстве.

По завершении аудиторской проверки аудитором формируется сводный аудиторский отчет, в котором должны быть указаны все выявленные нарушения.

Одной из особенностей аудиторской проверки учета затрат на производство является то, что затраты должны быть включены в себестоимость продукции того отчетного периода, к которому они относятся, вне зависимости от предварительной или последующей оплаты. Должны быть проверены все статьи затрат – проверяя структуру материальных затрат, нужно убедиться, что их стоимость состоит не только из затрат на материальные и топливно-энергетические ресурсы, но также включает затраты на оплату работ и услуг технического и производственного характера (в том числе выполненных другими организациями и хозяйствами данной организации, не относящимися к основному виду деятельности) [6].

Итак, роль аудиторской проверки затрат на производство обосновывается тем, что имеет место необходимость подтверждения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия, ее полноты на предмет правильного расчета фактической себестоимости произведенной продукции (оказанных работ, услуг). С помощью проведения аудита предприятие может увидеть свои слабые стороны, допускаемые ошибки, что в дальнейшем будет способствовать наиболее эффективному управлению предприятием.

Литература

- 1.Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
- 2.Аудит: учебное пособие / И.Ю. Скляр, Ю.М. Склера, Т.Ю. Бездольная и др.; под ред. И.Ю. Склера. – Ставрополь, 2014. – 332 с.
- 3.Клименко Е.С., Склера И.Ю. Аудит затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции // Актуальные вопросы развития современного общества. – 2014. Том 2. С. 300-302.
- 4.Научные исследования: информация, анализ, прогноз: моногр. - Воронеж, 2007. - Кн. 13. - С. 424-432.
- 5.Особенности учета и затрат калькулирования продукции для прогнозирования экономических процессов в условиях экономического кризиса: Нечеухина Н.С. // Проблемы права и экономики.- 2015.- № 7 (1).
- 6.Особенности учета затрат на производство в условиях рынка Нечеухина Н.С. / В сборнике: Теория и практика международного бухгалтерского учета и аудита Материалы российско-французской конференции .- 1994. - С. 45-46.
7. Роль внутреннего аудита в финансовой системе организации в условиях применения профессиональных стандартов Нечеухина Н. С., Дударева А.А. // Управленец. - 2016. - № 2 (60). - С. 73-77.

- 8.Федоренко И.В., Золотарева Г.И. Аудит: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 272 с. – (Высшее образование: Бакалавриат)
- 9.Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / коллективная монография. - Санкт-Петербург, 2014. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.inecprom.spbstu.ru/files/ecoprom-2014/monograph_2.pdf

Скворцова А. С., магистр кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»
Нечеухина Н. С., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерского учета и аудита»
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург. Россия

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация : в статье рассматриваются два вида аудита – внешний и внутренний – их особенности, сходства и различия между собой. Рассматривается актуальность проведения аудита затрат на производство с целью поиска резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятии.

Ключевые слова: аудит; затраты на производство; аудит себестоимости; внутренний аудит; внешний аудит.

В условиях стабильно усиливающейся конкуренции существенно повышается роль объективного хозяйственного контроля – как со стороны собственников, так и надзорных органов. Особенно важно уделить доскональное внимание такому объекту учета, как затраты на производство продукции (работ, услуг). Для наиболее точного и достоверного определения себестоимости продукции требуется регулярно выполнять контроль правильности формирования и обоснованности затрат, который должен проводиться со стороны аудиторов.

Благодаря достоверной бухгалтерской отчетности предприятие может принимать осознанные и выгодные ему решения, а также избегать связанных с достаточно большим риском ситуаций. После проведения аудиторской проверки повышается доверие к предприятию всех заинтересованных лиц – собственников, инвесторов, текущих и потенциальных клиентов, поставщиков, что благоприятно влияет на дальнейшую работу и развитие предприятия. Именно это и обуславливает необходимость проведения внутреннего и внешнего аудита.

В соответствии с Федеральным законом № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» целью аудита является выражение мнения о достоверности бухгалтерской отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения учета нормам закона [1].

Внешний и внутренний аудит имеют общие черты, но также между ними существуют и отличия.

Внутренний аудит осуществляет специальная служба организации или ее работники, подчиненные руководству хозяйствующего субъекта.

Цель внутреннего аудита – помочь сотрудникам эффективно организовать выполнение функций во всех структурах организации, а также повышение рентабельности предприятия, обеспечение его финансового благополучия [4].

Основные задачи внутреннего аудита:

- проверка правильности составления бухгалтерской (финансовой) отчетности и достоверность информации;
- оценка правильности ведения бухгалтерского учета;
- оценка эффективности использования ресурсов;
- изучение достоверности учета затрат на производство;
- разработка предложений по улучшению состояния предприятия.

Внешний аудит – это осуществление аудиторской деятельности независимым аудитором или специализированной организацией на договорной основе. Заказчиками проведения внешнего аудита могут быть собственники предприятия, акционеры, инвесторы, кредитные учреждения и государственные органы. Внешний аудит бывает как инициативным, так и обязательным [5].

Инициативный (добровольный) аудит проводится по инициативе самого предприятия (руководства, акционеров, инвесторов и т.п.). Потребность в аудиторском мнении о достоверности отчетности может возникнуть, к примеру, при смене собственника или в случае привлечения инвестиций, по причине текучести кадров, низкой квалификации бухгалтеров, для выявления недостатков в бухгалтерском учете, отчетности и налогообложении.

Обязательный аудит проводится привлеченной независимой аудиторской организацией либо индивидуальным аудитором, что гарантирует отсутствие предвзятости и объективность. Данная проверка проводится в обязательном порядке ежегодно в соответствии с законодательством.

Цель такой проверки — подтвердить достоверность представленной отчетности.

К основным задачам внешнего аудита можно отнести:

1. проверка достоверности бухгалтерской отчетности;
2. проверка соответствия законодательных требований в вопросах ведения учета и составления отчетности;
3. выявление возможностей для оптимизации использования ресурсов.

К различиям между внутренним и внешним аудитом можно отнести и требования к квалификации аудитора – требования к внешнему аудитору регламентируются государством, а к внутреннему аудитору требования определяет руководство организации. Также отчетность внутренний

аудитор предоставляет руководству организации, а итоговая часть внешнего аудиторского заключения может быть опубликована, а аналитическая часть передается клиенту.

Кроме того, в соответствии с Международным стандартом аудита 610 внутренние аудиторы могут привлекаться внешними аудиторами к выполнению аудиторских процедур при условии осуществления руководства, надзора и проверки работы внешним аудитором [6].

Касаемо затрат на производство, стоит отметить, что в текущих условиях высокой конкурентоспособности предприятия вынуждены искать пути уменьшения себестоимости, при этом не снизив качество производимой продукции (реализованных работ, услуг). И внешний, и внутренний аудит крайне важны для предприятия – для более точного и достоверного определения себестоимости, а также финансовых результатов предприятия необходимо на регулярной основе проводить контроль за правильностью формирования себестоимости и обоснованностью затрат на производство, при этом контроль должен проводиться со стороны как внешних, так и внутренних аудиторов.

При проведении внутреннего аудита – одной из составляющих системы внутреннего контроля компании – предприятие может выявить дополнительные скрытые резервы снижения себестоимости на всех стадиях производства и реализации продукции.

Внутреннему аудитору необходимо разработать и документально оформить программу аудита, в которой определен необходимый перечень процедур по работе с себестоимостью продукции. В частности, в программу аудита затрат на производство может входить проверка:

- соответствия синтетического счета аналитическому счету;
- соблюдения выбранного метода учета затрат на производство;
- правильности отнесения затрат на объекты учета;
- проверка правильности отнесения на себестоимость продукции сумм начисленной амортизации на основные средства;
- правильности учета незавершенного производства;
- правильности отнесения на себестоимость материальных затрат и т.д. [5].

Итак, аудит – неотъемлемая часть развития предприятия, а внутренний и внешний аудит являются достаточно похожими процессами, взаимодополняющими друг друга. Главное отличие – внутренний аудит проводят сотрудники организации, а внешний аудит – независимые эксперты. Оба вида аудита важны по отношению к затратам на производство, так как при помощи внешнего и внутреннего аудита можно выявить ошибки при формировании себестоимости производимой предприятием продукции, обоснованности себестоимости. Кроме того, при регулярном проведении внутреннего аудита можно выявить потенциальные резервы для снижения издержек производства, а также повысить конкурентоспособность компании.

Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об аудиторской деятельности" [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
3. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденное Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
4. Аудит: Учебное пособие / С.А. Касьянова, Н.В. Климова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016. – 196 с.
5. Аудит: основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок: учеб. пособие / Н.В. Парушина, Е.А. Кыштымова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017. – 560 с.: ил. – (Высшее образование).
6. Аудит: учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 375 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).

Сотова А. В., студентка 4 курса,
Научный руководитель: Бураева Е. В., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ им. Н. В. Парахина»,
г. Орёл, Россия

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Аннотация: в данной статье определена актуальность исследуемой темы, рассмотрены теоретические аспекты учета затрат и анализа себестоимости продукции животноводства, установлены основные нормативно-законодательные акты по данной теме, в качестве совершенствования учета затрат предложена система «директ-костинг».

Ключевые слова: учет, затраты, себестоимость, производство, животноводство.

В настоящее время деятельность хозяйствующих субъектов в основном оценивается по объему реализованной продукции, величине полученной прибыли и рентабельности. При этом величина полученной прибыли и рентабельности зависит не только от количества реализуемой продукции и установленных на нее цен, но и от уровня ее себестоимости. Поэтому возникает необходимость уделить большое внимание контролю за уровнем издержек производства и правильному определению себестоимости продукции (работ, услуг). Правильная организация учета затрат на производство продукции обеспечивает действенный контроль за

эффективным использованием предприятием находящихся в его распоряжении основных производственных средств, запасов и других ресурсов.

Ю.Ю. Костылева и В.А.Костылев считают, что себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию [1].

По мнению, А.Д. Шеремет, себестоимость продукции, работ или услуг – это денежное выражение суммы затрат, необходимых на производство и сбыт данной продукции, а более точно – ее единицы [2].

Ведение бухгалтерского учета в нашей стране регламентируется надлежащими нормативными актами (таблица 1). Однако, не смотря на большое количество положений по бухгалтерскому учету и методических рекомендаций в научной литературе, попадаются разнообразные мнения касаясь учета затрат и анализа себестоимости продукции животноводства.

Таблица 1. Система нормативного регулирования учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции животноводства [3]

1 уровень «Законодательный уровень»
Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011
2 уровень «Нормативный уровень»
Положения по бухгалтерскому учету: ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»; ПБУ 10/99 «Расходы организации»; ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности»
3 уровень «Методический уровень»
План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности с Инструкцией по его применению; Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях; Методические рекомендации по учету затрат в животноводстве; Альбом форм первичных документов для организаций АПК; Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и выхода продукции в молочном и мясном скотоводстве; «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету животных на выращивании и откорме»; Методические рекомендации по бухгалтерскому учету материальнопроизводственных запасов в сельскохозяйственных организациях; Методические рекомендации по бухгалтерскому учету основных средств сельскохозяйственных организаций; Унифицированные формы первичной учетной документации по учету сельскохозяйственной продукции и сырья; Специализированные формы первичной учетной документации
4 уровень «Организационный (технологический) уровень»
Рабочие документы самой организации (Учетная политика)

Затраты производства учитываются на следующих счетах бухгалтерского учета:

- 20 «Основное производство»;
- 21 «Полуфабрикаты собственного производства»;
- 23 «Вспомогательные производства»;
- 25 «Общепроизводственные расходы»;
- 26 «Общехозяйственные расходы»;
- 28 «Брак в производстве»;
- 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

Затраты на производство продукции животноводства включаются в себестоимость продукции того отчетного периода, к которому они относятся, независимо от времени оплаты — предварительной или последующей [4].

Затраты, образующие себестоимость продукции группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- материальные затраты;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизационные отчисления (износ) основных средств;
- прочие затраты.

Важнейшим фактором получения достоверных данных о себестоимости продукции и финансовых результатах является определение состава производственных затрат, а их четкая классификация - предпосылка правильной организации учета и исчисления себестоимости продукции.

Рассмотрим содержание статей затрат:

1. «Расходы на оплату труда»;
2. «Отчисления на социальные нужды»;
3. «Сырье и материалы, в том числе: «Средства защиты животных»; «Корма»;
4. «Работы и услуги»;
5. «Содержание и эксплуатация основных средств»;
6. «Расходы денежных средств»;
7. «Прочие затраты»;
8. «Потери от брака, падежа животных»;
9. «Затраты по организации производства и управлению».

Каждая из комплексных статей имеет свою специфику, но их объединяет то, что они учитываются и планируются по местам их возникновения, распределяются косвенно между отдельными видами производимой продукции, а также между законченной продукцией и незавершенным производством (НЗП) [5].

Затраты на производство продукции в скотоводстве отражают записями по дебету счета 20 "Основное производство", субсчет 2 "Животноводство" в корреспонденции с кредитом следующих счетов:

– счет 02 "Амортизация основных средств" - на сумму начисленной амортизации по основным средствам отрасли скотоводства (Ведомости расчета и начисления амортизации по основным средствам (ф. N 48-АПК, ф. N 49-АПК);

– счет 10 "Материалы" - на стоимость израсходованных кормов, медикаментов, биопрепаратов, подстилки, прочих материалов (Акт об использовании минеральных, органических и бактериальных удобрений (ф. N 262-АПК); книжка чеков на затраты подразделения (ф. N 249-АПК), лимитно-заборная ведомость (ф. N 261-АПК) или накладная внутривладельческого назначения (ф. N 264-АПК));

– счет 20 "Основное производство", субсчета 1 "Растениеводство", 2 «Животноводство», 3 "Промышленное производство" - на суммы калькуляционных разниц по продукции, использованной в скотоводстве (корма, продукция переработки и др.), а также затраты по культурным пастбищам, скормленным скоту на выпас (Расчет по распределению затрат, бухгалтерская справка; Расчеты себестоимости продукции животноводства, бухгалтерская справка, Расчет распределения расходов на кормокухни, кухни, составленный на основании ведомости расхода кормов (ф. N СП-20); Расчеты себестоимости продукции промышленных производств, бухгалтерская справка);

– счет 23 "Вспомогательные производства" - на стоимость услуг вспомогательных производств и машинно-тракторного парка (Наряды на сдельную работу (ф. N 136-АПК и N 137-АПК), журнал учета затрат в ремонтной мастерской (ф. N 302-АПК) или бухгалтерская справка, путевые листы грузового автомобиля (ф. N 4-П, 4-С), учетные листы труда и выполненных работ (ф. N 131-АПК, ф. 132-АПК), накопительная ведомость учета затрат (ф. N 301-АПК), расчеты себестоимости транспортных работ, выполненных тракторами, бухгалтерская справка, расчет распределения затрат по содержанию и эксплуатации машинно-тракторного парка на работы в животноводстве, бухгалтерская справка, отчет об использовании электроэнергии (ф. N 305-АПК), отчет о распределении воды);

– счет 25 "Общепроизводственные расходы" - на суммы общепроизводственных расходов, отнесенных на скотоводство (Ведомость распределения общепроизводственных расходов животноводства по отдельным видам и группам животных, бухгалтерская справка);

– 26 "Общехозяйственные расходы" – на сумму общехозяйственных расходов, отнесенных на скотоводство (Ведомость распределения общехозяйственных расходов на животноводство, бухгалтерская справка);

– счет 29 "Обслуживающие производства и хозяйства" - на суммы услуг прочих производств и хозяйств для скотоводства (Накопительная ведомость учета затрат (ф. N 301-АПК), бухгалтерская справка);

– счет 97 "Расходы будущих периодов" - на суммы расходов будущих периодов, отнесенные на скотоводство (Ведомость распределения расходов будущих периодов, бухгалтерская справка, расчет по определению доли затрат, подлежащих включению в себестоимость продукции животноводства текущего года);

– счет 94 "Недостачи и потери от порчи ценностей" - на балансовую стоимость павшего молодняка и животных на откорме, относимую на затраты скотоводства (Приказ руководителя организации, расчет норм естественной убыли, сличительная ведомость результатов инвентаризации товарноматериальных ценностей (ф. N ИНВ-19), Акт на выбытие животных и птицы (забой, прирезка, падеж) (ф. N СП-54) и накладная внутрихозяйственного назначения (ф. N 264-АПК)) и т.д.

Записи по кредиту счета 20 "Основное производство", субсчет 2 "Животноводство", ведут в корреспонденции с дебетом следующих счетов:

– счет 10 "Материалы", счет 43 "Готовая продукция" - на стоимость оприходованной основной и побочной продукции (накладная внутрихозяйственного назначения (ф. N 264-АПК), журнал учета надоя молока (ф. N СП-21), дневник поступления сельскохозяйственной продукции (ф. N СП-14), отчет о движении материальных ценностей (ф. N 265-АПК), акт на выбытие животных и птицы (забой, прирезка, падеж) (ф. N СП-54), расчеты себестоимости продукции животноводства, бухгалтерская справка);

– счет 11 "Животные на выращивании и откорме" - на стоимость прироста живой массы (Акт на оприходование приплода животных (ф. N СП-39), отчет о движении скота и птицы на ферме (ф. N СП-51), ведомость взвешивания животных (ф. N СП-43) и расчет определения прироста живой массы (ф. N СП-44), отчет о движении скота и птицы на ферме (ф. N СП-51), расчеты себестоимости продукции животноводства, бухгалтерская справка);

– счет 20 "Основное производство", субсчет 1 "Растениеводство" - на стоимость навоза при содержании животных путем выпаса, относимого на содержание культурных пастбищ;

Кроме того, по кредиту субсчета 20-2 отражают списание в конце года калькуляционных разниц по продукции животноводства на счета 43, 11, 20-3, 29, 90 в зависимости от направления использования продукции.

При рассмотрении корреспонденции счетов по счету 20, субсчет 2 "Животноводство", следует иметь в виду, что на этот счет относится падеж животных, учитываемый на счете 11 (кроме падежа по вине материально-ответственных лиц и вследствие стихийных бедствий).

Падеж животных на выращивании и откорме списывают по кредиту счета 11 на дебет счета 94, а затем с кредита счета 94 на дебет субсчета 20-2. В итоге по субсчету 20-2 происходит увеличение

суммы затрат, т.е. себестоимость выращиваемого и откармливаемого поголовья соответственно возрастает [6].

Исчисление себестоимости продукции животноводства осуществляется, исходя из особенностей его отдельных отраслей. В молочном скотоводстве себестоимость молока и приплода исчисляется следующим образом. Из общей суммы затрат на содержание основного молочного стада исключается стоимость побочной продукции (навоза), исходя из фактических затрат по его заготовке. Из оставшейся суммы затрат 90% относится на молоко и 10% - на приплод, с учетом фактической его живой массы при рождении. Разделив полученные данные о затратах на производство конкретных видов продукции на ее общее количество, получают себестоимость 1 ц молока и 1 головы приплода [6].

Наиболее эффективной, полезной для анализа, контроля и управления издержками, является система учета полных затрат по центрам ответственности с использованием элементов нормативного метода и системы «директ-костинг». Так, метод полного поглощения затрат даст информацию о полной стоимости произведенной продукции. Использование элементов нормативного метода и «директ-костинга» позволит получить информацию, обладающую высокой оперативностью, необходимую для анализа, контроля и регулирования затрат. Этот метод учета затрат отвечает требованиям управленческого учета в странах с рыночной экономикой - различная себестоимость для разных целей; значительно расширяет информационные и управленческие возможности бухгалтерского учета.

В современных экономических условиях в достоверной информации об издержках производства каждого предприятия заинтересован обширный круг участников рыночных отношений: поставщики, покупатели, акционеры, потенциальные инвесторы, кредитные учреждения, налоговые органы и другие лица. Поэтому огромное значение имеет четкая организация контроля за правильным формированием затрат и исчислением себестоимости продукции.

Литература

1. Костылев В.А., Костылева Ю.Ю. Статья: Бухгалтерский и налоговый учет: проблемы взаимодействия // Бухгалтерский учет.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.:ИНФРА – М, 2015. 208 с.
3. Мамушкина Н. В. «Нормативно-правовое обеспечение аудита затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции животноводства».
4. Зюзина О.Ю., Бураева Е.В. «Организация управленческого учета на предприятиях аграрного сектора». В сборнике: Научная интеграция. Сборник научных трудов. 2016. С. 193-198

5. Гуляева Т.В., Бураева Е.В. «Анализ факторов роста производительности труда в сельском хозяйстве». В сборнике: Традиции и инновации в современной науке. Сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 207-209.
6. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/>

Татаренко Е. Д., студентка 4 курса,
Косинец Т. В., к.п.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена актуальной теме - переходу предпринимателей на онлайн-кассы в 2018 году. Показана роль и значение онлайн-касс в условиях экономического кризиса, охарактеризованы плюсы и минусы применения онлайн-касс коммерческими структурами.

Ключевые слова: онлайн-касса (онлайн-ККТ), чек, фискальный накопитель, фискальные данные, оператор фискальных данных.

Понятие «Онлайн — ККТ» используется в новой версии 54-ФЗ в 2017-2018 году. В разговорной речи кассовые аппараты стали называть «онлайн-кассы». Касса получила такое название из-за того, что передача информации обо всех финансовых операциях осуществляется по средствам сети интернет, через оператора фискальных данных (ОФД).

Необходимо отметить, что с 1 июля 2017 года большинство компаний и предпринимателей должны перейти на онлайн кассы. Так, в 2017 году новые правила работы распространятся на:

- предприятия, которые используют ККТ при расчете с покупателями, то есть все организации и ИП на ОСНО и УСН;
- продавцов акцизных товаров: алкоголя, автомобилей, сигарет, золота, бензина;
- интернет-магазины.

С 1 июля 2018 года применять ККТ обязаны ИП на ЕНВД и ПСН, а также организации на ЕНВД. Это же касается и других налогоплательщиков, а именно:

- организаций и ИП, которые ведут торговлю с использованием торговых автоматов. К 1 июля 2018 года такие автоматы нужно будет оборудовать ККТ. Таким образом, покупатель при покупке товаров в торговом автомате получит кассовый чек;

- организации и ИП, которые оказывают услуги населению. С 1 июля 2018 года им необходимо будет применять кассовую технику.

Схема работы онлайн-кассы представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Схема работы онлайн-кассы

Закон об онлайн-кассах принят, чтобы сделать наличные расчеты компаний с покупателями доступными для налоговых органов. Во-первых, новые кассы передают информацию о пробитых чеках по интернету в ФНС. Чтобы в этом процессе было меньше сбоев, между налоговиками и компанией появляется посредник. Функция у него примерно такая же, как у оператора электронной отчетности: принять данные от компании и передать их дальше налоговикам. Но название другое — оператор фискальных данных (ОФД). Во-вторых, покупатель может самостоятельно проверить, есть ли пробитый чек в базе ОФД и ФНС.

У кассы нового образца два принципиальных отличия от старых касс:

- Подключение к интернету. Для старой кассы связь с глобальной сетью не нужна, а для новой — обязательна. Перебои со связью не повлияют на работу кассы. Она сохраняет данные и, как только связь восстановится, направит их оператору;

- Фискальный накопитель. В обычной кассе информация о пробитых суммах хранится в электронной ленте (электронная контрольная лента защищённая - ЭКЛЗ) и попадает в инспекцию редко, как правило, при замене ЭКЛЗ. В онлайн-кассе ЭКЛЗ отсутствует, но есть фискальный накопитель. Он хранит и передает данные в инспекцию ежедневно через оператора фискальных данных.

С переходом на онлайн-кассы изменятся не только чеки, но также поменяются правила выдачи бланков строгой отчетности (БСО). Покупатели теперь вправе выбирать, каким способом получить подтверждение оплаты: на бумажном носителе; в электронном виде по СМС или почте; на бумажном носителе, и в электронном виде сразу.

Для того чтобы получить чек в электронном виде, покупателю достаточно сообщать продавцу электронную почту или номер телефона.

Онлайн-касса печатает чек нового образца, в котором указывается информация не только о покупке и продавце, но и сайт ФНС, по которому можно проверить, был ли отправлен чек в налоговую инспекцию, или оставить жалобу, если такого не было. Это сделано для того, чтобы вычислять недобросовестных предпринимателей. Так же, покупатель может потребовать копию чека на электронный носитель, в таком случае продавец будет обязан отправить копию на электронный адрес покупателя или на смартфон. Вся информация о чеках будет храниться не только в ФНС, а так же и в фискальном накопителе ККТ.

Применение предпринимателями онлайн-ККТ это несомненный плюс, так как все финансовые операции от деятельности организаций фиксируются. Так же не надо приходить и проверять предприятия, все проверки можно сделать сидя перед монитором компьютера.

Следующий плюс со стороны предпринимателей. Значительно уменьшатся визиты со стороны налоговых органов. Так же улучшится среда конкурентоспособности, с исчезновением «теневых» операций. С помощью онлайн-ККТ можно оптимально вести бухгалтерию и значительно снизить затраты, так как касса сама может считать товарные остатки, выручку и средний чек, анализировать продажи, так же появится возможность контроля магазина через интернет.

Но следует понимать, что, такая, онлайн-касса несет за собой первоначальные затраты денег и времени: покупка аппарата и фискального накопителя для него, регистрация на сайте ФНС России, получение электронной подписи и поиск ОФД (оператора фискальных данных). С другой стороны онлайн-ККТ это не только обязательство, но и вклад в автоматизацию своего бизнеса.

До 1 февраля 2017 года владельцы вновь регистрируемых ККТ должны были перейти на онлайн-кассы, так как прекратилась замена ЭКЛЗ (электронная контрольная лента защищенная) и регистрация касс по старому порядку.

До 31 марта 2017 года продавцы подакцизного алкоголя были обязаны применять онлайн-кассы. Исключениями стали организации и индивидуальные предприниматели на едином налоге на вмененный доход и индивидуальные предприниматели, использующие патентную систему налогообложения.

До 1 июля 2017 года организации и индивидуальные предприниматели на общей системе налогообложения, упрощенной

системе налогообложения и на едином сельскохозяйственном налоге должны применять онлайн-ККТ с фискальным накопителем.

До 1 июля 2018 года было разрешено не применять онлайн-ККТ организациям и индивидуальным предпринимателям на едином сельскохозяйственном налоге, которые торгуют в розницу и оказывают услуги общественного питания; индивидуальным предпринимателям на патентной системе налогообложения, которые торгуют в розницу и оказывают услуги общественного питания и индивидуальным предпринимателям на едином налоге на вмененный доход, если у них есть наемные работники.

Так же разрешено было не применять онлайн-ККТ до 1 июля 2019 года организациям и индивидуальным предпринимателям на едином налоге на вмененный доход, кроме розничной торговли и общественного питания; индивидуальным предпринимателям на патентной системе налогообложения, кроме розничной торговли и общественного питания; индивидуальным предпринимателям на едином налоге на вмененный доход без наемных работников, которые торгуют в розницу или оказывают услуги общественного питания; организациям и индивидуальным предпринимателям, оказывающим услуги или выполняющим работы, при условии выдачи покупателям БСО (бланка строгой отчетности).

Но не все организации обязаны применять кассу нового образца. Переходить на эту систему не нужно, если организация:

- занимается ремонтом обуви;
- торгует прохладительными напитками из цистерн;
- продает товары на не обустроенных рынках;
- сдает собственное жилье;
- торгует мороженым;
- является кредитной организацией;
- компания, работающая с ценными бумагами

- религиозная организация; а также кондукторы в общественном транспорте; комбинаты питания при образовательных учреждениях; организации и индивидуальные предприниматели, работающие в труднодоступных районах и внесенные с соответствующий реестр.

Так же к плюсам этих касс можно отнести налоговый вычет, который составляет 18 000 рублей. На него могут претендовать индивидуальные предприниматели на едином налоге на вмененный доход и патентной системе налогообложения, которые регистрируют онлайн-ККТ в период с 01.02.2017 года до 01.07.2019 года.

Для того чтобы получить налоговую льготу необходимо подать заявления в Федеральную налоговую службу России на налоговый вычет в свободной форме, так как форма такого заявления пока что не утверждена.

Только индивидуальные предприниматели на едином налоге на вмененный доход подают декларацию на вычет.

Организации на патентной системе налогообложения и едином налоге на вмененный доход не смогут получить налоговый вычет.

Существует три способа регистрации онлайн-ККТ:

Первый способ – самостоятельно посетить налоговую инспекцию, предъявить саму кассу и все необходимые документы. После чего, кассе присваивается индивидуальный регистрационный номер. В прочем эта процедура такая же, как и с кассами старого образца.

Второй способ – самостоятельно зарегистрировать на официальном сайте Федеральной налоговой службы России. Только для этого будет нужна электронная подпись, ее цена – 1 500 рублей. Но такой способ значительно сэкономит ваше время.

Третий способ – если у ИП или у организации достаточно денежных средств, тогда можно обратиться в сервисный центр. Всю работу сделают работники сервисного центра, но подпись понадобится все равно. Такая услуга стоит везде по-разному. Одни могут зарегистрировать онлайн-ККТ бесплатно, но заключив договор сервисного обслуживания, другие могут взимать плату в размере от 1 000 до 5 000 рублей.

Бывают ситуации, когда касса есть и ее надо перерегистрировать. Для этого необходимо узнать, возможна ли модернизация существующей конструкции под новые требования. Аппарат должен иметь возможность установить фискальный аппарат и подключение к сети интернет. Так же она должна быть в реестре Федеральной налоговой службы России – платная услуга. Бывают случаи, когда покупка новой кассы может обойтись дешевле, чем доработка старой. Поэтому к вопросу о перерегистрации кассы следует подходить рассудительно. После работ по модернизации можно отправляться в налоговую инспекцию и ставить на учет фискальный накопитель, либо использовать один из способов представленных ранее.

Существуют серьезные штрафные санкции за нарушение законодательства в области применения онлайн-ККТ.

Если онлайн-касса не отвечает поставленным требованиям, то штраф будет в размере 3 000 рублей для индивидуальных предпринимателей и 10 000 рублей для обществ с ограниченной ответственностью. Если организация или ИП осуществляет свою деятельность без онлайн-ККТ, штраф для индивидуальных предпринимателей составит 25-50% от продаж, но не меньше чем с 10 000 рублей. Обществу с ограниченной ответственностью в таком случае грозит штраф 30 000 рублей или 100% от продаж. А если допущена ошибка при оплате покупки покупателем и чек не был отправлен покупателю в электронном виде на почту или на смартфон, тогда сумма штрафа составит 10 000 рублей.

Главное не нарушать повторно и т.д., потому что налоговая инспекция совершенно вправе вынести решение о приостановке предпринимательской деятельности со сроком до трех месяцев и сумма штрафа уже будет составлять не 10 000 рублей, а 30 000 рублей. Поэтому

всегда надо следить за своей деятельностью, чтобы не допустить ни штрафов, ни приостановки деятельности.

Следует отметить, что, Министерство Финансов Российской Федерации постоянно разъясняет спорные моменты. Например, штраф за задержку внедрения онлайн-ККТ можно миновать, если вы приняли все меры для установки новой онлайн-ККТ, а задержка произошла по вине третьих лиц.

Таким образом, как отмечает Федеральная налоговая служба России, владелец онлайн-ККТ получает инструмент, с помощью которого сможет контролировать и следить в режиме реального времени за своими оборотами, показателями и лучше контролировать свой бизнес.

Литература

1. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» [Электронный ресурс]. – URL: [https:// www.garant.ru](https://www.garant.ru)
2. Федеральный закон от 03.07.2016 № 290-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru>
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru/rn33/>
4. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.minfin.ru/>
5. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>

Тимофеев А. Г., к.э.н., доцент
Лебединская О. Г., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
г. Москва, Россия

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АВТОМАТИЗАЦИИ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА УЧЕТ И АУДИТ

Аннотация: в разных странах решают вопросы, связанные с уплатой налогов, анализируя счета в банках и финансовые транзакции на основе систем учета налоговой отчетности. Традиционные практики бухучета не справятся со скоростью и сложностью современных финансов. Новые методы и стандарты делают аудит и финансовую отчетность прозрачными и позволяют их вести в реальном времени.

Ключевые слова: учет, стандарты, автоматизация, документооборот, отчетность

Бухгалтерский учет - это измерение, обработка и передача финансовой информации об участниках экономических процессов. Эту многомиллиардную отрасль контролируют четыре гиганта аудита: Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young и KPMG. Традиционные практики бухучета не справятся со скоростью и сложностью современных финансов. Новые методы, применяющие распределенный регистр блокчейна, сделают аудит и финансовую отчетность прозрачными и позволят их вести в реальном времени. Также он значительно расширит возможность регулирующих органов и других заинтересованных лиц отслеживать финансовую активность внутри корпорации [11].

Каждый день рынки по всему миру делают возможным обмен финансовыми активами общей стоимостью в триллионы долларов. Торговля - это покупка и продажа активов и финансовых инструментов с целью инвестирования, игры на бирже, хеджирования и арбитража, включая осуществляемый после сделки цикл клиринга, урегулирования и хранения ценности. Новые технологии сокращают время проведения любых транзакций с дней до минут или секунд [7].

Стандартизация, являющаяся одним из важнейших инфраструктурных элементов экономики, который прежде всего обеспечивает ее конкурентноспособность, должна соответствовать современным требованиям перехода в цифровое пространство. Стандартизация прошла несколько этапов развития. В начале она касалась исключительно массового промышленного производства и являлась обязательной. При этом стандарты излагались на 373 бумажном носителе и имели строго установленные форматы (назовем этот этап развития – «Стандартизация 1.0»). С формированием новых отраслей экономики и укреплением международных экономических связей действие стандартов стало распространяться на процессы и услуги. Здесь («Стандартизация 2.0») появились новые виды стандартов и стали активно использоваться международные стандарты, которые стали основополагающими по форме и содержанию для национальных разработчиков [3].

Дальнейшее расширение области применения стандартов развили различные технические регламенты и применение информационных технологий при разработке стандартов. Сегодня основанное на применении цифровых технологий во всех сферах социально-экономической жизни изменение уклада требует ответа и от стандартизации [6].

В условиях цифровой экономики изменения места и роли стандартов усилили значение представления всей информации в цифровой форме.

Стандарт становится основным инструментом регулирования в условиях появления новых отраслей экономики [2].

Быстрые темпы изменения социально-экономических отношений требуют новых инструментов правового регулирования, для которых могут быть применены нормы, содержащиеся в стандартах. Разница между форматами документов национальной системы стандартизации и международной организации по стандартизации ISO существенна. Документы ISO доступны в бумажном и в различных электронных форматах, таких как pdf, doc, epub, xml. В российской практике российские стандарты чаще в бумажном виде, в электронном формате .pdf или doc. Документы, опубликованные на сайте Росстандарта, невозможно скачать и имеют низкое качество, поэтому очень тяжело использовать отечественные стандарты [10].

Все дело в том, что разработка, утверждение и публикация российских документов по стандартизации ведется по правилам, утвержденным еще 20 лет назад. Необходимо отметить, что если документом является не национальный стандарт, а межгосударственный, то процедура увеличивается, включая этап согласования текста документа с межгосударственным советом по стандартизации СНГ (МГС СНГ). Кроме того, к более чем 30 тыс. действующим стандартам прилагается множество изменений, которых нет в электронном виде. В течение многих лет на практике уже осуществляется поэтапный переход от стандартизации отдельных процессов, услуг и продуктов к стандартизации в целом. Так, пилотными проектами внедрения цифровой экономики могут стать: - технология BIM (Building Information Modeling – информационное моделирование зданий и сооружений); - PLM-системы (Product Lifecycle Management – управление жизненным циклом продукции); - инновационные программные комплексы, с помощью которых осуществляется автоматизация всего цикла работ, проводимых при выпуске любой продукции, от стадии проектирования до утилизации [9].

Поменяться должны как форма изложения, так и виды документов по стандартизации – их количество должно значительно увеличиться. Теперь документы типа «стандартная модель», «стандартное программное обеспечение» должны рассматриваться в качестве отдельных видов документов по стандартизации. Также необходимы такие виды документов, как «техническая спецификация» и «технический отчет» [5].

Роль и правовой статус стандартов организации (СТО) тоже изменятся: они станут основным источником самых современных стандартов в инновационных областях деятельности. По согласованию с профильным техническим комитетом (или национальным органом по стандартизации) СТО могут быть приравнены к национальным стандартам, а также применяться как доказательная база для соблюдения требований технических регламентов Евразийского экономического союза и других нормативных правовых актов. Изменения произойдут и в

требованиях к форматам предоставления информации в стандартах. Возможность разработки стандарта в более широком наборе форматов станет одной из задач цифровой стандартизации. При этом должны быть созданы правила синхронизации и унификации форматов стандартов. А за выбор окончательного формата и редактирования должно отвечать соответствующее программное обеспечение с элементами искусственного интеллекта самостоятельно и привлекать человека лишь в сложных ситуациях [8].

В разных странах решают вопросы, связанные с уплатой налогов, анализируя счета в банках и финансовые транзакции. В России в системе учета данные налоговой отчетности поступают централизованно в центры обработки данных так, чтобы за 5–7 дней ее обработать. Приложением декларации по НДС сделали книгу учета покупок и продаж. То есть мы видим все выставленные поставщиками счета и как они учтены потребителями, так чтобы все ваши покупки и продажи должны зеркально отобразиться у поставщика и у потребителя и закрыться, а в случае если кто их не отразил, то это разрыв, где все поставщики, которые не уплатили НДС будут видны сразу. Такой механизм позволяет снизить нагрузку не только на налоговые органы, но и что важнее — на бизнес [4].

Таким образом, можно уже не проверять всех подряд, а сосредоточиться только на местах разрывов в цепочке мы начинаем управлять поведением налогоплательщиков.

Литература

1. Лебединская О.Г., Овешникова Л.В., Тимофеев А.Г. Статистическая оценка готовности экономики к национальной технологической инициативе. // Современные вызовы и реалии экономического развития России. Материалы IV Международной научно-практической конференции. Ставрополь, 2017. С.180-183.
2. Лебединская О.Г., Овешникова Л.В., Тимофеев А.Г., Кокорев М.А. Высокотехнологичные инновации: формирование механизма выявления направлений развития инновационной деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. №10(104). С. 23.
3. Основы информационных технологий. Киреева Г.И., Курушин В.Д., Мосягин А.Б., Нечаев Д.Ю., Чекмарев Ю.В. Учебное пособие / Саратов, 2017.
4. Тимофеев А. Г., Романов В. П. Информационные системы рынка ценных бумаг. – М.: ГОУ ВПО "РЭУ им. Г. В. Плеханова", 2010. - 151 с. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Торговые системы и динамические программы-роботы на биржевом рынке // Инициативы XXI века. 2012. № 4. С. 65-68.
5. Тимофеев А. Г. Информационные системы управления производственной компанией: Учеб. пособие. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2014. – 100 с.

6. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Data mining и big data в бизнес-аналитике цифровой трансформации государственного и корпоративного управления // Управление экономическими системами. 2017. № 9
7. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Бизнес-аналитика в условиях цифровой трансформации государственного и корпоративного управления // Управление экономическими системами. 2017. № 9
8. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г. Рынок готовится к алгоритмической торговле. // Транспортное дело России. 2017. №5. С. 57-59.
9. Тимофеев А.Г., Лебединская О.Г., Борцова Д.Э. От хаоса к порядку в экономике // Образование. Наука. Научные кадры. 2018. № 1. С. 113—115.
10. Управление жизненным циклом информационных систем. Практикум по разработке эргономичных пользовательских интерфейсов с использованием Visual Studio.Net 2013: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Бизнес-информатика» / А.А. Попов, А.Г. Тимофеев, О.Г. Лебединская. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 167 с.
11. Развитие цифровой экономики в России. Программа до 2035 года. [Электронный ресурс]. — URL: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf>

Титова А. В., старший преподаватель,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Россия

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: в статье раскрываются проблемы развития бухгалтерского и управленческого учета в некоммерческих организациях. Предлагаются концептуальные основы для разработки учетно-аналитической системы в НКО.

Ключевые слова: бухгалтерский учет в НКО, развитие учетной системы.

Сложившаяся система бухгалтерского учета и отчетности в некоммерческих организациях (далее – НКО) не обеспечивает в полной мере надлежащее качество и надежность формируемой в ней информации, которая поступает ее внутренним пользователям. При этом значительная доля данной информации не используется.

Поэтому необходимо создать эффективную систему учета для внешних и внутренних пользователей с целью получения качественной информации для принятия управленческих решений. НКО зависят от поступлений средств, в ряде случаев они получают необходимую

финансовую поддержку от жертвователей, поэтому, исходя из источников, могут потребоваться различные виды информации и отчетности, необходимые для контроля средств. В данном случае для построения подобной системы предлагается проанализировать направления развития учетного процесса и рассмотреть его стадии (рис.1).

Направлениями развития бухгалтерского учета в НКО являются:

- повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- создание системы регулирования деятельности НКО, учитывающей их особенности;
- усиление контроля качества бухгалтерской отчетности.

Особенностью многих некоммерческих организаций является закрытость их финансовой системы для общества, поэтому приоритетным направлением для них должно являться развитие системы бухгалтерского управленческого учета. Это касается организаций, для которых характерна иерархическая структура управления – политические партии, религиозные организации и пр.

Важнейшим фактором, обеспечивающим единство этой системы, является первичный учет как источник данных для последующего накопления, систематизации и обобщения их в соответствии с задачами, требованиями и методологией учета каждого вида имущества и обязательств. Система бухгалтерского учета должна быть построена таким образом, чтобы отражать все факты хозяйственной деятельности и сформировать отчетность, содержащую достоверную и полную информацию.

Бухгалтерская отчетность, в соответствии с Концепцией, выполняет две функции: информационную и контрольную. С одной стороны, она характеризует финансовое положение и финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта. С другой стороны, она обеспечивает системный контроль точности данных бухгалтерского учета при завершении каждого учетного цикла.

Регулирование бухгалтерского учета и отчетности должно обеспечивать единство системы бухгалтерского учета и отчетности в РФ, целенаправленность ее развития, учет интересов широкого круга заинтересованных пользователей, а также преемственность.

Система нормативно-правового регулирования деятельности некоммерческих организаций в настоящее время несовершенна. Отсутствуют разработанные на государственном уровне принципы методологии бухгалтерского учета. Управленческий учет рассматривается необходимым для коммерческих организаций, поэтому НКО не считают эту систему приемлемой.



Рисунок 1 – Концепция развития учета в некоммерческих организациях

Система нормативно-правового регулирования деятельности некоммерческих организаций в настоящее время несовершенна. Отсутствуют разработанные на государственном уровне принципы методологии бухгалтерского учета. Управленческий учет рассматривается необходимым для коммерческих организаций, поэтому НКО не считают эту систему приемлемой.

Завершающей стадией процесса управления является контроль качества информации, содержащейся в отчетности НКО.

Внешний контроль некоммерческих организаций обеспечивают государственные органы, внутренний, в ряде случаев, ревизионная комиссия. Также могут быть созданы отдельные мероприятия для контроля.

Для реализации управленческих задач необходимо создать эффективную систему организации учетного. Компоненты данной системы представлены на рис. 2.

Система организации учетного процесса включает в себя следующие компоненты:

- организация учетного процесса.
- ведение бухгалтерского управленческого и финансового учета.
- подготовка отчетности (в том числе внутренней).
- анализ хозяйственной деятельности.
- обобщение результатов, корректировка деятельности, проведение анализа и разработка плана по улучшению качества информации, полученного в результате учетного процесса.

На первом этапе организации учетного процесса необходимо сформировать эффективную систему финансового менеджмента с позиции

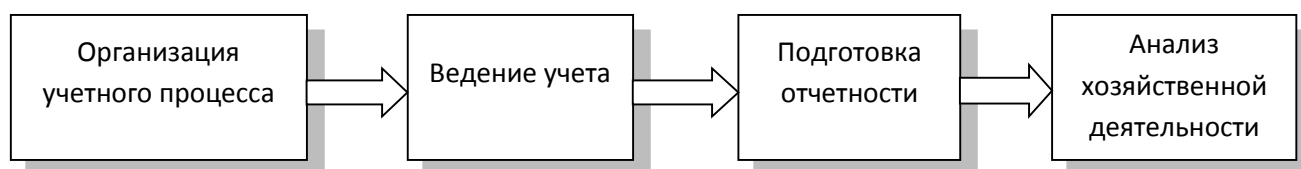


Рисунок 2 – Стадии учетного процесса
в православных религиозных организациях

функции планирования и контроля за исполнением сметы поступлений и расходования средств. Планирование включает в себя составление сметы на предстоящий период. По сути смета представляет собой план поступлений и расходований средств в разрезе уставной и приносящей доход деятельности с детализацией по кварталам. Также на данном этапе утверждается учетная политика, где помимо элементов финансового учета должны раскрываться элементы управленческого учета.

Текущее ведение бухгалтерского учета как второй этап учетного процесса заключается в регистрации хозяйственных операций, составлении бухгалтерских записей по объектам учета, ведении первичной документации

и текущем контроле. На данном этапе производится решение текущих управленческих задач. Также на данном этапе необходимо сформировать систему управленческого учета, на основе которой будут формироваться аналитические показатели, необходимые для полного исследования отчетного периода и прогнозного анализа НКО.

Третьим этапом учетного процесса является составление отчетности. При этом она формируется на основании детальных показателей и, помимо финансовой (внешней) отчетности, включает внутреннюю управленческую, которая составляется для вышестоящей организации при иерархичной структуре управления.

Четвертым, заключительным, этапом учетного процесса является анализ хозяйственной деятельности на основании сравнения планируемых показателей сметы на начало года и отчетных показателей текущего года.

Литература

1. Уорд, К. Стратегический управленческий учет [Текст]: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.: ил.
2. Управленческий учет [Текст]: учеб. пособие. – В.Т. Чая, Н.И. Чупахина. – М.: Эксмо, 2009. – 480 с. – (Высшее экономическое образование).

Харитонов Д. С., студентка 4 курса,
Научный руководитель: Гавриченко Е. В., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ЦЕЛИ И ПРОЦЕСС ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТОРГОВ ПО ЗАКУПКАМ ТОВАРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

Аннотация: сложившаяся в настоящее время в России система государственных закупок в известной мере отвечает требованиям рыночной экономики. В соответствии с действующим законодательством основным способом закупки продукции для обеспечения государственных нужд являются открытые конкурсные торги, что продиктовано реализацией принципов открытости, информационной прозрачности и способствует созданию конкуренции среди поставщиков.

Ключевые слова: государственные закупки, торги, конкуренция, государственный заказчик, электронные торги.

Государственные и коммерческие закупки (тендеры) прочно вошли в российскую экономическую хозяйственную деятельность. Но если конкурсные процедуры для организаций и учреждений, полностью финансируемых из бюджета, являются обязательными и жестко регламентируются федеральной контрактной системой, то для юридических

лиц, созданных для получения прибыли, имеется возможность самостоятельно регулировать свои закупочные процессы.

Все закупки за средства бюджета (казны) проводятся согласно Федеральному закону от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг, для обеспечения государственных и муниципальных нужд». При этом госорганы/учреждения выступают заказчиками и (или) организаторами закупочных процедур, участвовать же в них могут любые юридические лица, предприниматели и физические лица, готовые и способные исполнить обязательства по государственному контракту.

Статья 13 ФЗ-44 разъясняет, для чего проводятся закупки:

1. Для достижения целей и выполнения госпрограмм (то есть программ федерального масштаба), программ отдельных регионов (субъектов) РФ, муниципалитетов;
2. Для выполнения обязательств государства на международном уровне (к примеру, реализации международных программ);
3. Выполнения функционирования государственных и муниципальных органов, учреждений, организаций (то есть для тех задач, для которых они и созданы).

Бюджетный кодекс РФ также устанавливает принципы деятельности получателей бюджетных, то есть государственных и муниципальных средств (заказчиков): целевое использование, эффективность, экономность, достоверность.

Учитывая, что ФЗ-44 строго регламентирует проведение процедур закупок, правила отбора участников, устанавливает к последним единые требования, запрещает заказчикам ограничивать конкуренцию путем сужения круга участников, конечная цель любой закупки — целевое и экономное расходование средств на необходимые нужды заказчиков.

Государственные корпорации, компании, унитарные и автономные предприятия, предприятия-монополисты, юридические лица, в которых доля государственного участия превышает $\frac{1}{2}$ уставного капитала, проводят свои закупки по ФЗ от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». В отличие от государственных заказчиков, имеющих право действовать лишь по ФЗ-44, такие организации самостоятельно разрабатывают положения о закупках, содержащие порядок действий, начиная с механизма тендера, до заключения договора. ФЗ-223 указывает только процедуры аукционов и конкурсов, и организатор вправе проводить и другие виды закупок.

Цели процедур, проводимых по ФЗ-223, практически те же, что и у государственных заказчиков, то есть обеспечение товарами, работами, услугами необходимого качества по разумным ценам.

Организаторами коммерческих тендерных процедур выступают любые сами эти структуры. Целями таких закупок являются экономичное использование средств организации.

Регулирование закупок коммерческих организаций осуществляется Гражданским кодексом, а также корпоративными положениями (правилами).

Многие крупные компании-заказчики имеют свои собственные коммерческие торговые площадки (РАО ЕЭС, В2В-NPK, В2В-Агро и другие), также функционируют межотраслевые порталы о торгах.

Важно, что для коммерческих заказчиков не существует административной ответственности за несоблюдение законодательства о закупках, для них важнее эффективность закупки.

Любая процедура закупки, проводимая как государственными, так и коммерческими заказчиками, в любом случае способствует развитию здоровой конкуренции и экономики страны в целом.

Рассмотрим простейшую схему проведения открытого конкурса, где государственный заказчик разрабатывает конкурсную документацию и публикует в СМИ объявление о проводимом конкурсе. Согласно существующему в России законодательству, от момента публикации объявления до окончания представления конкурсных предложений должно пройти не менее 45 дней. В течение всего этого срока государственный заказчик раздает или продает поставщикам конкурсную документацию и принимает от них конкурсные заявки.

Конкурсная документация, как обязательный элемент конкурсных закупок, разрабатывается заказчиком для разъяснения участникам требований к конкурсной заявке для конкретного конкурса и имеет своей целью:

- проинструктировать участников конкурса о процедурах проведения конкурса, требованиях заказчика к закупаемым товарам (работам, услугам), составе и порядке представления информации, правах и обязанностях сторон;
- предоставить участникам необходимую информацию о порядке и формах закупки продукции, работ и услуг;
- проинформировать участников о критериях и порядке оценки конкурсных предложений;
- определить условия исполнения государственного контракта.

Поставщик, для участия в конкурсе, приобретает у государственного заказчика конкурсную документацию в обговоренные сроки. Далее он вправе направить государственному заказчику запрос на уточнение неясных для него условий. Государственный заказчик обязан, в фиксированные сроки, отвечать на подобные запросы. Согласно действующему в России законодательству, ответ рассылается не только поставщику, задавшему вопрос, но и всем остальным участникам конкурса. Заказчик не имеет права нарушать установленные законодательно порядок и формы проведения торгов, изменять сроки опубликования заявок, для открытых торгов скрывать информацию об их условиях и порядке их предоставления, предоставлять полный доступ каждого из участников ко всем данным, вносить неверные сведения об участниках торгов.

Приняв решение об участии в конкурсе, поставщик составляет конкурсную заявку по форме, предложенной в конкурсной документации. Заявка подаётся в запечатанном конверте, который не может быть вскрыт до момента непосредственного проведения конкурса. Таким образом, ни поставщики, ни государственный заказчик до последнего момента (до публичного вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе) не знают состава участников конкурса. К участникам предъявляется ряд требований, а заявка, составленная ненадлежащим образом, отклоняется.

Государственный заказчик обязан оповестить всех участников конкурса о месте и времени вскрытия конвертов. Как правило, конверты вскрываются в момент истечения времени приёма конкурсных заявок. Вскрытие конвертов проводится публично, на этой процедуре имеют право присутствовать представители всех участников конкурса.

Порядок подготовки документов для участия в открытом конкурсе прописан в ст. 51 Закона №44-ФЗ. Вместе с заявкой на участие в тендере поставщик должен подготовить пакет документов, перечень которых заказчик пропишет в конкурсной документации. Во-первых, это пакет документов о самом участнике закупки. Прежде всего, поставщик должен указать данные о себе и своей компании (для юр.лиц): название организации, адрес, ИНН каждого из учредителей компании и ее главы, копии учредительных документов. Во-вторых, документы об объекте закупки. Помимо информации о поставщике, участник торгов должен предоставить информацию и о самом объекте закупки. Прежде всего, необходимо подготовить коммерческое предложение, где прописываются: предлагаемая цена, объем поставки и т.д. В-четвертых, документы о наличии обеспечения заявки. Также участник закупки должен предоставить обеспечение исполнения заявки (денежная сумма или гарантия от банка).

Государственный заказчик анализирует поступившие заявки и определяет победителя конкурса. С победителем заключается государственный контракт на поставку продукции. Информация о результатах конкурса высылается всем его участникам.

После того, как заказ отправлен поставщику, заказчик может контролировать ход его и ускорять выполнение заказа при необходимости. Отдел контроля отмечает дату отправки заказа. При возникновении проблем – например, с количеством и качеством – покупателю необходимо знать об этом как можно скорее для того, чтобы предпринять соответствующие меры. Мероприятия по контролю и ускорению выполнения заказа, которые требуют частых запросов о том, на каком этапе находится осуществление заказа с возможным посещением поставщика, как правило, осуществляются для важных долгосрочных закупок на крупную сумму.

Государством определена целая система штрафов за невыполнение условий торгов как для поставщика товаров или услуг, так и для государственного заказчика.

Существующее в России законодательство предполагает, что все перечисленные выше действия по проведению конкурса опираются на «бумажный» документооборот. Сложившаяся практика также в основном ориентирована на бумажные потоки документов, циркулирующих между государственным заказчиком и поставщиками. Однако отдельные элементы электронных торгов постепенно пробивают себе дорогу.

Литература

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" Российская газета. 2013. N 80.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации Консультант Плюс электронный ресурс от 30.11.1994г. (в современной редакции)
3. Федеральный закон о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц/ Консультант Плюс электронный ресурс //от 18 июля 2011г. (в современной редакции)
4. Постановление правительства «О требованиях к формированию, утверждению и ведению плана-графика закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд субъекта российской федерации и муниципальных нужд, а также о требованиях к форме плана-графика закупок товаров, работ, услуг» Российская газета от 21 ноября 2013 г. N 1043 .
5. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" /Российская газета// СЗ РФ. 2009. N 1.
6. Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. N 1456 "О порядке осуществления в 2013 году бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности Российской Федерации" Российская газета от 21 ноября 2013 г. N 1043

Харитонов Д. С., студентка 4 курса
Косинец Т. В., к.п.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОТЛИЧИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: точное определение двух понятий важно для успешной финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия, независимо от формы собственности, системы налогообложения. Ведь на сегодняшний момент каждая организация обязана вести и бухгалтерский, и налоговый учет.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность.

Явное отличие бухгалтерского от налогового учета состоит в том, что последний вид считается подвидом первого. При этом под бухгалтерской отчетностью понимается полная и достоверная информация об имущественном положении организации, ее доходах и расходах. Основные методы ведения бухучета:

1. Документационное сопровождение. Каждую операцию должен подтверждать документ.
2. Группировка по дебетовым и кредитовым счетам. Двойная запись одной и той же финансово-хозяйственной операции по дебету одного и кредиту другого счета.
3. Инвентаризация. Проверка (сверка) имущества, находящегося на балансе предприятия.
4. Расчет себестоимости, калькулирование.
5. Оценка.
6. Составление бухгалтерского баланса. При заполнении баланса учитывается актив (недвижимость, транспорт, дебиторская задолженность) и пассив (обязательства, собственный капитал). Если баланс заполнен без ошибок, то данные «на итоге» совпадают.
7. Формирование бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская отчетность – основополагающий документ, необходимый для наглядности финансово-экономических показателей деятельности предприятия. Это «айсберг» управленческого учета на предприятии.

Финансовые данные из бухучета весьма показательны для собственника предприятия и других заинтересованных лиц. Они в полной мере характеризуют доходность предприятия, актуальное состояние имущественной базы, движение обязательств в табличной форме. Отчет, составленный за квартал, год важен для принятия управленческих решений. Им могут воспользоваться:

1. собственники предприятия или руководитель единолично;
2. инвесторы, желающие вложить финансы в предприятие;
3. банковские менеджеры, рассматривающие заявку на кредит.

При ведении налогового учета составляется налоговая декларация. Она представляет собой письменную, заверенную налогоплательщиком информацию. В нее включаются:

1. доходы, полученные за отчетный период;
2. расходы, произведенные за период отчета;
3. налоговые льготы;
4. данные, связанные с исчислением налога;
5. точная цифра налога, предназначенного для уплаты в бюджет.

Таким образом, налоговый учет нужен для представления данных в инспекцию федеральной налоговой службы. Отчетность составляется в целях исполнения выплат в бюджеты различных уровней. Под термином

«налоговый учет» понимаются обобщенные сведения для расчета налога, которым предшествует:

1. сбор сведений из первичных документов;
2. их анализ в целях налогообложения;
3. проверка льгот по налогам в соответствии с НК РФ, определение налоговой базы для точного расчета налога;
4. уплата налога в бюджет и одновременная подача деклараций.

Нормативным документом в сфере бухгалтерского учета считается 402-ФЗ. На его основе коммерческие и бюджетные организации составляют документы, ведут бухгалтерскую отчетность. Правила формирования и систематизации сведений описываются в ПБУ (Положениях по Бухгалтерскому Учету). При формировании отчетности для налоговой инспекции важным документом является Налоговый кодекс, письма ФНС и Министерства Финансов. Определение налогового учета дается в статье 313 НК РФ.

Кардинальная разница между налоговым и бухгалтерским учетом прослеживается по многим факторам. Приведем вам несколько отличий бухгалтерского и налогового учета (рисунок 1).

Учетная политика			
		Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Определение		Принятая совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности (п. 2 ПБУ 1/2008)	Выбранная совокупность допускаемых Налоговым кодексом способов определения доходов и расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности (п. 2 ст. 11 НК РФ)
	Дата введения в действие	Для всех орг-ций	С 1 января года, следующего за годом утверждения ее соответствующим приказом, распоряжением руководителя организации (п. 9 ПБУ 1/2008, п. 12 ст. 167 НК РФ)
Изменяется	Для вновь созданных орг-ций	Оформляется не позднее 90 дней со дня государственной регистрации юридического лица (п. 9 ПБУ 1/2008)	Утверждается не позднее окончания первого налогового периода (п. 12 ст. 167 НК РФ)
		Применяется со дня создания организации (п. 9 ПБУ 1/2008 и п. 12 ст. 167 НК РФ)	
Изменяется		— При изменении законодательства или нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету; — при разработке организацией новых способов ведения бухгалтерского учета; — при существенном изменении условий хозяйствования (п. 10 ПБУ 1/2008). Изменение учетной политики производится с начала отчетного года, если иное не обуславливается причиной такого изменения (п. 12 ПБУ 1/2008)	— При изменении законодательства о налогах и сборах (не ранее чем с момента вступления в силу изменений норм указанного законодательства); — если налогоплательщик начал осуществлять новые виды деятельности; — при изменении применяемых методов учета (с начала нового налогового периода) (ст. 313 НК РФ)

Рисунок 1 – Существующие отличия бухгалтерского учета от налогового

Цель налогового учета – определить налоговую базу по расчету налога на прибыль (общая система налогообложения), налога на доходы физических лиц, единого налога при УСНО.

Цель бухгалтерского учета – составление точной бухгалтерской отчетности, благодаря которой можно судить о результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Бухгалтерский учет, как и налоговый, осуществляется на основе первичных документов. В нем отражаются все объекты:

1. расчеты по обязательствам, возникшие по договорам;
2. основные средства и нематериальные активы;
3. другие хозяйственные операции.

Объекты учета в бухгалтерии современного предприятия записываются в документации и в денежном, и в натуральном эквиваленте. Примеры:

1. штуки, пары;
2. кг, г, тонны;
3. рубли, доллары и т. д.

В налоговом учете расчеты реализуются только в денежных единицах. Таким образом, бухгалтерский учет – более обширное понятие, применяемое в деятельности предприятия.

По правилам бухучета все расходные и приходные операции учитываются без исключения. При применении налоговых регистров действуют другие «законы»: некоторые затраты (доходы) не учитываются в полном объеме. *Рассмотрим пример.*

Организация применяет УСНО. В этом квартале она потратила на консультационные услуги по исследованию рынка услуг 3000 (три тысячи рублей). Данные расходы не признаются затратами в целях налогообложения, а значит завышают размер дохода.

Прибыль подсчитывается как «доход минус расход».

Прибыль: поступления от контрагентов — 30000

Расходы: выплата заработной платы – 20000

НДФЛ – 2300

Взносы в фонды – 3500

Консультационные услуги – 3000

Расчет дохода для целей бухучета:

$$30000 - 20000 - 2300 - 3500 - 3000 = 1200$$

Расчет дохода для целей налогообложения:

$$30000 - 20000 - 2300 - 3500 = 4200$$

Чем бухгалтерский учет отличается от налогового учета очевидно при сравнении данных налоговой отчетности с бухгалтерией. Некоторые доходы/расходы рассматриваются налоговыми службами в пределах нормы (предельное значение, величина). К ним относятся:

1. затраты на рекламную компанию;
2. услуги нотариусов;
3. суммы, полученные по договорам безвозмездно;
4. расходы из-за бракованной продукции;
5. добровольное медицинское страхование работников предприятия;
6. проценты по кредитам;
7. суточные командированных лиц;
8. компенсационные выплаты при использовании личного транспорта.

В качестве основных средств на предприятии признаются единицы имущества, которые:

- приносят выгоду производству (без них не осуществим производственный цикл);
- используются не менее одного года;
- собственник предприятия не желает перепродавать объект ОС.

Стоимостной лимит при списании ОС для управленческих целей – 40 тысяч рублей. По другим позициям ежемесячно (ежеквартально, ежегодно) начисляется амортизация, что приводит к уменьшению первоначальной цены имущества. Начисление амортизации объектов имущества для целей налогообложения организуется по справочнику ОКОФ. Только в расчет берутся объекты, стоимость которых выше 100 тысяч рублей. Процедура выглядит следующим образом:

1. Бухгалтер определяет срок службы ОС по техническому паспорту объекта;

2. Находит в справочнике подходящую амортизационную группу;

3. Исчисляет срок полезного пользования.

Необходимо обратить внимание на то, что в налоговом учете, денежные поступления, которые признаются доходами, указываются в статьях 246, 250, 346.15 Налогового Кодекса. Затраты, которые списываются на расходы, перечислены в статьях 254, 346.16. Список не учитываемых доходных статей представлен в ст. 251, а не рассматриваемых расходов – в ст. 270 НК РФ.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 от 05.08.2000, № 117-ФЗ: принят ГД ФС РФ 19.04.2000, (ред. от 30.06.2016) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
2. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 06.12.11, № 402-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.11.2011, (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
3. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие // Под. Ред. Еленевской Е.А. – М.: Дашков и К, 2015. С. 524.
4. Бухгалтерский учет: учеб. пособие // Под ред. М.П. Переверзев – М. ИНФРА-М, 2016 С. 240.
5. Нестеров Г. Г., Терзиди А. В., Налоговый учет и налоговая отчетность. – М., «Эксмо», 2014г.

ВЕДЕНИЕ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ»

Аннотация: в работе рассматриваются проблемы налогового учета основных средств, особенности организации документооборота с использованием программы «1С: Бухгалтерия 8», позволяющей создавать автоматизированные информационные системы бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: учет основных средств, налоговый учет, фондоотдача, фондорентабельность, Программа 1С: «Бухгалтерия 8», информационные технологии.

Основные средства имеют значительный удельный вес в общей сумме активов предприятия, является одним из важнейших объектов финансового учета, требует контроля за их движением, организации синтетического и аналитического учета, определения износа (амортизации), проведение ремонта, модернизации, обновления устаревших и технически несовершенных объектов. Совокупная стоимость основных средств определяет уровень фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и ряд других технико-экономических показателей деятельности предприятия. Программные продукты «1С: Бухгалтерия 8» и «1С: Управление производственным предприятием» позволяют вести параллельный учет данных налогового учета по налогу на прибыль (НУ) и данных по временным (ВР) и постоянным разницам (ПР) в регистре с использованием отдельного плана счетов, который практически аналогичен хозрасчетному (с той же аналитикой счетов). Для каждой проводки по бухгалтерскому учету (БУ) автоматически формируется одна или несколько проводок по налоговому плану счетов так, чтобы для каждого счета выполнялось равенство:

$$\text{БУ} = \text{НУ} + \text{ПР} + \text{ВР} \quad (1)$$

где: БУ – сумма по бухгалтерскому учету; НУ – сумма, принимаемая для налогового учета (обычно задается в самом документе или может быть вычислена системой на основании справочных данных по специальным алгоритмам). Далее классифицируется разница. Если она (или ее часть) определена как постоянная, то записывается проводка с видом учета ПР. Оставшаяся часть разницы классифицируется как ВР, и делаются проводки с тем, чтобы выполнялось равенство (1). Для расчета ОНА и ОНО используются остаток и обороты по виду учета ВР по счетам 01, 02, 03. По каждому ОС определяются:

– сводное сальдо конечное (ССК) как разница конечных остатков по дебету и кредиту счетов;

- сводное сальдо начальное (ССН) как разница начальных остатков по дебету и кредиту счетов;
- сводный оборот (СО) как разница ССК и ССН.

Отдельно задаются способы и параметры начисления амортизации. В налоговый план счетов введены счета 01, 02, 03, 08, аналогичные счетам хозрасчетного плана счетов. Все операции с основными средствами реализованы отдельными документами, в алгоритмы их проведения заложен автоматический расчет постоянных и временных разниц.

В рамках типового учета в программах 1С не всегда возможно полноценно решить данные вопросы. Причины этого кроются в следующем:

- если исходные данные по ОС занесены верно, то программа рассчитывает временные разницы и проводки по 09 и 77 счетам корректно. Проверить точность расчетов можно посредством соответствия: произведение СО по счетам учета ОС по виду учета ВР и 0,24 должно быть равным СО по счетам 09 и 77 по виду активов «основные средства». Если в исходных данных по ОС допущена ошибка, то она обязательно проявится: либо нарушится вышеуказанное соответствие, либо в конце налогового периода не закроется счет 68.04.2 «Расчет налога на прибыль»;

- в документах «Закрытие месяца» в «1С: Бухгалтерия 8» и «Расчеты по налогу на прибыль» в «1С: Управление производственным предприятием» есть справка-расчет по формированию проводок по 09 и 77 счетам в разрезе объектов учета. В нем можно посмотреть, как сведения о разницах, так и сведения о расчете ОНА и ОНО. В некоторых случаях программа неправильно определяет данные по счетам 09 и 77, хотя проводки по счету 68.04.2 верны, однако это практически невозможно выявить при обычной проверке;

- чтобы обосновать проводки по счетам 09 и 77, можно привести описание методологии налогового учета. Описание методологии ведения учета по ПБУ 18/02 можно фиксировать в учетной политике организации и имеет смысл сформировать учетную политику, соответствующую методологии «1С». Также целесообразно рассмотреть несколько типичных примеров ОС с временными разницами, проверить их вручную и сверить со справкой-расчетом по разницам, которую можно использовать как обоснование корректности расчета.

- в текущей реализации учета ОС в программе 1С: «Бухгалтерия 8» разбить остатки по 09 и 77 счетам на краткосрочные и долгосрочные невозможно по ряду причин. Во-первых, счета 09 и 77 не разбиваются по отдельным объектам ОС, а определить, за какой период времени будет списан налоговый актив (обязательство), возможно только по учетным данным конкретного основного средства. Во-вторых, даже если знать, к какому объекту ОС относится данная сумма на 09 или 77 счете, срок ее погашения зависит не просто от остатка срока амортизации ОС, но от соотношения между параметрами его амортизации в бухгалтерском и налоговом учетах.

В конце налогового периода анализируются обороты за период по счетам 90 и 91 по виду учета ПР и формируются проводки по отражению постоянных налоговых активов и обязательств.

Также анализируются обороты за период по всем счетам, кроме 90 и 91, по виду учета ВР и формируются проводки по отражению отложенных налоговых активов и обязательств. Аналитический учет по счетам 09 и 77 ведется в разрезе видов активов и обязательств.

Организация учета основных средств и амортизации и их отражение в бухгалтерском учете с применением программных продуктов «1С» является одним из наиболее важных участков работы бухгалтерии. От правильного оформления первичных документов по учету основных средств, своевременности и полноты отражения хозяйственных операций в «1С» зависит финансовое состояние и стабильность организации. Поэтому в основе рентабельности предприятия лежит не только наличие и движение информации, но и от внутренняя организация учета и контроля.

Литература

1. Научные исследования: информация, анализ, прогноз: моногр. - Воронеж, 2007. - Кн. 13. - С. 424-432.
 2. Нечеухина, Н.С. Информационное обеспечение бизнес-анализа для управленческих решений // Известия Уральского государственного экономического университета: Екатеринбург, 2009. - № 1(23).
 3. Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики: сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 24 апр.) / отв. за вып. Н. С. Нечеухина, Т. Ф. Шитова. - Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015. - 165 с.
 4. Полякова, Ю.М. Организация учета основных средств в соответствии с МСФО / Ю. М. Полякова, Н. С. Нечеухина // Развитие учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов: сб. науч. ст. – Пермь.- 2013. - Вып. 4. - С. 89-94.
- Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / коллективная монография. - Санкт-Петербург, 2014.- [Электронный ресурс], – URL: http://inecprom.spbstu.ru/files/ecoprom-2014/monograph_2.pdf

Шегурова В.П., к.э.н., доцент
Сундикова И.В., студентка
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Россия

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АУДИТ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы аудиторского подтверждения и оценки инвестиционных проектов. Отражены цели, виды инвестиционного аудита, рассмотрены инвестиционные риски.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, инвестиционный аудит, инвестиционные риски.

Модернизация российской экономики, развитие новых технологий, высокотехнологичных промышленных производств невозможно без осуществления инвестиций. В настоящий момент инвестиции являются одним из ключевых факторов экономического роста.

Стоит отметить, что в отношении сущности категории «инвестиции» в экономической теории присутствует большой разброс мнений. В частности:

– Инвестиции (или капиталовложения) – это прирост запаса капитала страны, включающего в себя здания и сооружения, машины и оборудования, а также товарно-материальные запасы в течение года. Осуществление инвестиций связано с отказом от текущего потребления ради увеличения будущего потребления. (П. Самуэльсон) [4].

– Инвестиции – это вложение капитала в денежной, материальной и нематериальной формах в объекты предпринимательской деятельности с целью получения текущего дохода или обеспечения возрастания его стоимости в будущем периоде. (И.А. Бланк) [2].

– Инвестиции – это затраты на производство и накопление средств и увеличение материальных запасов. (К. Макконелл, С. Брю) [3].

Зачастую большинство новых проектов компаний и организаций в той или иной мере связаны с привлечением новых инвестиций. Подготовка инвестиционного проекта является достаточно долгим и, как правило, дорогостоящий процессом, состоящим из определенного ряда шагов и стадий. Прежде чем инвестировать средства в какой-либо проект необходимо провести анализ состояния и перспектив развития данного проекта, что позволяет осуществить инвестиционный аудит.

В федеральном законе «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ [1] и других нормативно-правовых актах понятие «инвестиционный аудит» отсутствует. Традиционно и достаточно узко под инвестиционным аудитом понимается деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета, финансовой и специальной отчетности организаций – профессиональных участников рынка ценных бумаг, прочих организаторов торговли и фондов, привлекающих денежные средства населения и предприятий. Однако, рассматривая инвестиционный аудит в широком смысле, можно отметить, что это оценка эффективности использования денежных средств, инвестированных в проект по видам финансирования и по видам денежных потоков.

В качестве объекта данного вида аудита выступает конкретный реализуемый проект, в качестве предмета – процесс создания и реализации данного проекта, информационную базу инвестиционного аудита составляют:

- данные бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- данные управленческого учета;

- данные налогового учета;
- статистические данные;
- данные, полученные в результате экономического анализа.

Проведение инвестиционного аудита активно предлагается российскими компаниями. В рамках данного вида аудиторские организации проводят инвестиционный аудит с целью уточнения информации о юридическом лице при принятии решения об инвестировании, с целью выяснения целесообразности выдачи заемных средств и проверки кредитоспособности компании заемщика, с целью предупреждения потенциальных убытков инвестора, оценку инвестиционных рисков. Инвестиционный аудит может быть направлен на выявление потенциальных убытков инвестора, которые могут возникнуть из-за недобросовестности или некомпетентности руководителей предприятия – объекта инвестирования. Кроме того, в результате инвестиционного аудита может быть выявлено искусственное завышение инвестиционной привлекательности объектов инвестирования посредством умышленного финансовых показателей.

Таким образом, можно выделить следующие виды инвестиционного аудита:

- аудит целевого расходования привлеченных средств;
- анализ инвестиционных рисков потенциальных кредиторов и инвесторов посредством аудита финансовой отчетности;
- анализ платежеспособности организации – объекта инвестирования и др.

Отметим, что инвестиционный аудит наряду с традиционным аудитом включает в себя аудит бизнес-плана, аудит оценки риска, аудит эффективности, стратегический аудит и другие. В рамках аудиторской проверки аудитор должен провести ряд аудиторских процедур и сформировать мнение относительно достоверности отражения в учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности операций, связанных с реализацией инвестиционного проекта. В рамках сопутствующих аудиту услуг могут быть оказаны следующие виды услуг: налоговое консультирование; стратегический аудит; оценка предпринимательских рисков; составление инвестиционных проектов и т.д. Таким образом при проведении инвестиционного аудита тщательно анализируется учетная политика, учредительные документы, структура и динамика формирования уставного капитала, платежеспособность и рентабельность предприятия, достоверность отраженных активов и источников их формирования. Также подробно изучаются обязательства, кредиторская и дебиторская задолженности, риски финансово-хозяйственной деятельности потенциальных объектов инвестирования [5].

В проведении инвестиционного аудита заинтересованы не только внешние пользователи аудиторского заключения (кредиторы, инвесторы и

др.), но и внутренние, в том числе собственники и руководители предприятий. Инвестиционный аудит дает им возможность:

- оценить эффективность существующей организационной структуры компании;
- выявить финансовые показатели, неудовлетворительные значения которых снижают инвестиционную привлекательность предприятия и получить рекомендации по их оптимизации и улучшению;
- определить, какая стратегия привлечения инвестиций и заемных средств является наиболее эффективной в данный момент времени;
- выявить слабые места в корпоративной политике, которые делают предприятие менее привлекательным для инвесторов и кредиторов.

Проведение инвестиционного аудита, инициированного самой организацией – объектом инвестирования, помимо всего прочего, позволяет заявить инвесторам об ответственном подходе к сотрудничеству и может стать частью рекламной кампании предприятия, направленной на привлечение инвестиций.

Необходимо понимать, что единоразовое проведение инвестиционного аудита в современных постоянно изменяющихся экономических условиях является малоэффективным, так как инвестиционные проекты зачастую реализуются на протяжении длительного периода времени, в связи с чем необходимо постоянно актуализировать результаты инвестиционного аудита.

Инвестиционный аудит должен охватывать весь жизненный цикл инвестиционного проекта, включая инвестиционную фазу и этап реализации вплоть до ликвидации.

Сложность оценки инвестиционных проектов в рамках инвестиционного аудита заключается в том, что необходимо определить влияние на результаты проекта не только внутренних факторов, зависящих от текущих финансовых показателей деятельности организации, но и внешних факторов, то есть оценить внешние инвестиционные риски:

- Технологические инвестиционные риски, которые связаны с технологическими аспектами осуществления проекта инвестиций, результативности и прочности работы оборудования, уровня автономности, автоматизации главных звеньев механизма, степени модернизации и т. д.

- Инвестиционные риски финансовой группы — подразумеваются неопределённостью в финансовой сфере, которая связана напрямую с результативностью управления, осуществлением инвестиционного проекта.

- Инвестиционные риски политической группы — связаны с непредвиденностью политической ситуации в стране.

- В законодательно-правовой группе инвестиционных рисков имеют место непредвиденности, которые связаны с изменением функционирующего законодательства страны и др.

Исходя из вышесказанного, в процессе проведения инвестиционного аудита аудитор должен выявить все риски объекта инвестирования и на основе их анализа предложить меры по их минимизации, составить

несколько вариантов прогноза эффекта инвестирования, идентифицировать те области, которые могут быть связаны с дополнительными издержками.

Таким образом, инвестиционный аудит можно рассматривать как наиболее объемный и информативный процесс. Проводить инвестиционный аудит значительно сложнее, поскольку аудитору необходимо учесть различные риски, использовать систему сложных экономических расчетов для оценки эффективности инвестиционного проекта. Он требует более высокой квалификации и некоторой субъективной оценки.

Литература

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс. 2-е изд. К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.
3. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика : Учебник. - 14-е изд. М.: ИНФРА-М, 2003
4. Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика / Пер. с англ. 16 изд. М.: Издат. дом "Вильямс", 2000
5. Шегурова В. П., Кучеров А. В. Современное состояние саморегулирования и проблемы аудиторской деятельности в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №2 – С. 740-742.

Шпилёва Н. П. студентка 4 курса,
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет им. Н. В. Парахина»,
г. Орёл, Россия

АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассматривается сущность дебиторской и кредиторской задолженности экономических субъектов в рыночной экономике на основании обязательственного подхода.

Ключевые слова: обязательства, дебиторская и кредиторская задолженность, бухгалтерский учет.

Целью анализа является определение размеров дебиторской и кредиторской задолженности, их состав, структура и динамика, а также выявление влияний изменений в расчетных операциях на финансовое состояние ООО «Неварь», расположенное в Курской области Дмитриевского района с.Неварь.

Важнейшей составной частью финансового анализа на предприятии является анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Данный анализ позволяет выявлять показатели платежеспособности предприятия, как на данный момент времени, так и в перспективе, а также факторы, которые влияют на их динамику, и оценивать качественные и количественные направления изменения финансового состояния организации в будущем.

Произведем анализ структуру дебиторской задолженности, на конкретном сельскохозяйственном предприятии который представлен в таблице 1.

Таблица 1. Анализ структуры дебиторской задолженности ООО «Неварь»

Показатели	2014 год		2015 год		2016 год		Отклонение, %
	Сумма	Удел. вес	Сумма	Удел. вес	Сумма	Удел. вес	
Краткосрочная дебиторская задолженность – всего	17990	100	161009	100	23180	100	128,8
В том числе : Расчеты с покупателями и заказчиками	17902	99,5	686	0,4	14074	60,7	78,6
Авансы выданные	-	-	150564	3,5	7628	2,9	-
Прочие	-	-	9759	6,1	1478	6,4	-
Итого	17990	100	161009	100	23180	100	128,8

Анализируя структуру дебиторской задолженности можно сделать следующие выводы. В целом краткосрочная дебиторская задолженность в 2016 году увеличилась на 5190 тыс. руб. или на 128,7%, большие изменения в увеличении задолженности произошли в 2015 году, стоимость задолженности составляло 161009 тыс. руб.. Значительно уменьшалась задолженность с покупателями и заказчиками на 3828 тыс. руб. или на 78 %. В 2014 году не происходят авансовые выплаты и прочие выплаты. Долгосрочной дебиторской задолженности не существует.

На этапе анализа кредиторской задолженности (таблица 2) характеризуется изменение удельного веса кредиторской задолженности в общей сумме источников финансирования и в величине всех обязательств на основании данных бухгалтерского баланса ООО «Неварь» за 2014-2016 гг., а также отчета о финансовых результатах ООО «Неварь» за 2014-2016 гг. .

В 2014 году долгосрочная кредиторская задолженность отсутствует . В 2015 году появляется этот показатель и составляет 124565 тыс. руб. По сравнению с 2015 годом уровень долгосрочная кредиторской задолженности в 2016 году увеличился на 236922 тыс. руб.. Так же следует отметить, что в 2014 году отсутствуют такие показатели как кредиты и займы. Их появление происходит в 2015 году.

Таблица 2. Состав и динамика кредиторской задолженности

Наименование обязательств	2014 год	2015 год	2016 год	Абсолютное отклонение 2014/2016	Темп роста 2014/2016, %, раз
Долгосрочная кредиторская задолженность – всего	-	124565	388487	-	-
В том числе: Кредиты	-	56170	121313	-	-
Займы	-	68395	267174	-	-
Краткосрочная кредиторская задолженность всего	126430	377352	478784	352354	378,7
В том числе с поставщиками и заказчиками	1157	10850	24362	23205	2105,6
Авансы полученные	-	426	2146	-	-
Расчеты по налогам и сборам	245	346	10298	10053	4203,3
Кредиты	-	-	10910	-	-
Займы	124391	364986	429442	305051	345,2
Прочие	637	744	1626	989	255,3
Итого	126430	501917	867271	740841	686

Так, кредиты в 2015 году составили 56170 тыс. руб., а уже в 2016 году произошло увеличение на 65143 тыс. руб. Большое увеличение произошло в займах т.к. на 2015 год они составляли всего 68395 тыс. руб., а в 2016 году они уже составляют 267174. Также следует отметить краткосрочную кредиторскую задолженность, так же как и в долгосрочной кредиторской задолженности показатели появляются только в 2015 году, сюда относятся: авансы полученные и кредиты. Краткосрочная кредиторская задолженность в 2014 году составляет 126430 тыс. руб. В 2016 году происходит увеличение на 352354 тыс. руб., что составляет 478784 тыс. руб., то есть увеличение произошло в 3,7 раза или на 378,3%. Следует отметить, что за период 2014-2016 года очень сильно увеличились такие показатели как расчет с поставщиками и заказчиками их увеличение произошло в 21 раз, а расчеты по налогам и сборам их увеличение произошло в 42раза.

Финансовое равновесие предприятия зависит от соотношения дебиторской задолженности и кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность является источником погашения кредиторской задолженности. Для сравнения сумм дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, определения их темпов роста используют данные бухгалтерского баланса. Такое сравнение можно представить графически.

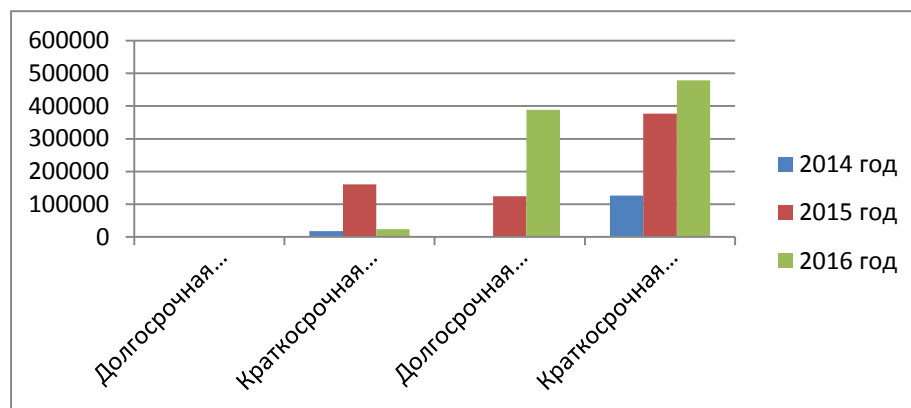


Рисунок 1- Структура кредиторской и дебиторской задолженности 2014- 2016 год на примере ООО «Неварь».

Как видно по динамике данного графика мы можем определить насколько произошло увеличение задолженностей предприятия ООО «Неварь» с 2014 по 2016 год. В организации ООО «Неварь» отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность. Краткосрочная дебиторская задолженность имеет высокое значение в 2015 году, в 2016 году показатель снова падает. Так же можно отметить, что в 2016 году выросли такие значения показателей как долгосрочная кредиторская задолженность и краткосрочная кредиторская задолженность.

Литература

- 1.Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженности с учетом фактора времени // Экономический анализ: теория и практика №6(357) – 2014.
- 2.Кириченко Т. В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник // Т. В. Кириченко. — М.: Дашков и К, 2016. — 483 с.
3. Куприянова Л.М. Оценка эффективности управления дебиторской задолженности // Л.М.Куприянова, А.Н.Болдырев // Мир экономики. – 2015. - №2. – С. 47-55.
- 4.Анализ финансовых результатов деятельности организаций АПК // Загуменная В.А., Бураева Е.В. Сборник статей международных научных конференций. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава по результатам научных конференции. 2016. С. 167-171

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ СЕРВИСНОГО АСПЕКТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ

Аннотация: в бухгалтерском учете важно конкретизировать термины «Результаты научно-технической деятельности (РНТД)», «Результаты интеллектуальная деятельность (РИД)», «Объект интеллектуальной собственности (ОИС)», «Нематериальный актив (НМА)» и «Научно-исследовательские (НИР)», «Опытно-конструкторские (ОКР)» и «Опытно-технологические работы (ОТР)». Поэтому актуальность уточнения терминологического аппарата в НТД с позиций бухгалтерского учета является очевидной.

Ключевые слова: нематериальный актив, результаты научно-технической деятельности, бухгалтерские объекты хозяйственного учета.

В последнее десятилетие сфера осуществления научно-технической деятельности (НТД) претерпевает существенные изменения. Значительно увеличиваются объемы финансирования научных исследований и разработок: так, в 2000 году в фактически действовавших ценах они составляли 76 697,1 млн. руб., в 2006 г. – 288 805,2 млн. руб., а в 2012 г. – 699 869,8 млн. руб.; в постоянных ценах 1989 г. также происходит увеличение расходования средств от 3,32 млн. руб. в 2000 году, до 6,1 млн. руб. – в 2012 г. [4]. Происходящие изменения носят не только количественный, но качественный характер. Ранее научные исследования и разработки проводились, в основном, за счет бюджетных средств, результаты, полученные в процессе их проведения, принадлежали государству, а организации исполнители не были материально заинтересованы в коммерческой успешности своих разработок. Экономические преобразования в стране потребовали установления новых правил и порядка взаимодействия субъектов хозяйствования в процессе осуществления НТД. Помимо выделения средств государственного финансирования на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОК и ТР), наблюдается увеличение объемов проведения НИОК и ТР по инициативе промышленных предприятий и коммерческих организаций (с 35 млн. руб. – в 2001 году, до 169 млн. руб. – в 2011 г.) [1,5,8]. В свою очередь организации, выполняющие НИОК и ТР, должны оценивать не только их научную и техническую ценность результатов своей работы, но и их коммерческую перспективность.

Изменения в сфере осуществления НТД вызвали к жизни потребность внесения коррективов в существующий терминологический аппарат, поскольку в употребление вошел ряд новых специфических терминов, отдельных выражений. Многие специалисты сходятся на том, что многие

современные термины не обладают достаточной ясностью, допуская тем самым их различные толкования [2, 3, 4, 7].

В современных условиях НТД может быть продуктивной при совместном участии специалистов различного профиля: научных работников, технологов, юристов, бухгалтеров, инвесторов, экономистов, представителей других специальностей, а они, подчас, для обозначения понятий, близких по своей сути, используют различные термины. Разработка правил нормативного регулирования для различных составляющих системы проведения НТД решает проблему неоднозначности трактовок лишь частично – в пределах одной отрасли права, конкретных условий хозяйствования, одного документа, но не системы проведения НТД в целом. Очевидно, что отсутствие единой обобщенной терминологии, регулирующей сферу НТД, в значительной степени затрудняет ее дальнейшее развитие.

В бухгалтерском учете важно конкретизировать термины «Результаты научно-технической деятельности (РНТД)», «Результаты интеллектуальная деятельность (РИД)», «Объект интеллектуальной собственности (ОИС)», «Нематериальный актив (НМА)» и «Научно-исследовательские (НИР)», «Опытно-конструкторские (ОКР)» и «Опытно-технологические работы (ОТР)». В нормативных документах, регулирующих бухгалтерский учет, широко применяются такие термины, как НМА, НИОК и ТР, однако их определения отсутствуют, либо недостаточно передают их экономическую сущность и значимость. Ошибочная или недостаточная трактовка этих терминов является следствием разночтения РНТД как объекта бухгалтерского учета и зачастую служит причиной необоснованных управленческих решений заинтересованных участников НТД. Поэтому актуальность уточнения терминологического аппарата в НТД с позиций бухгалтерского учета является очевидной.

В соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» НТД признается деятельность, направленная на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных, гуманитарных и иных проблем, обеспечение функционирования науки, техники и производства как единой системы [6,13,14].

Отличительной особенностью НТД является наличие обязательной взаимосвязи науки, техники и производства, где в рамках производственной деятельности выявляются проблемы, требующие научно-технического решения, и на их основе формулируются конкретные задачи. Решение этих задач предполагает выполнение НИР и (или) ОКР, и (или) ОТР, оказание научно-технических услуг, научно-техническое образование и обучение. Содержание термина НТД наглядно представлено на рисунке 1.

Результатами выполнения НИОК и ТР являются одновременно и технико-экономические стандарты, оформленные в соответствии с определенным порядком, и овеществленные результаты работ.

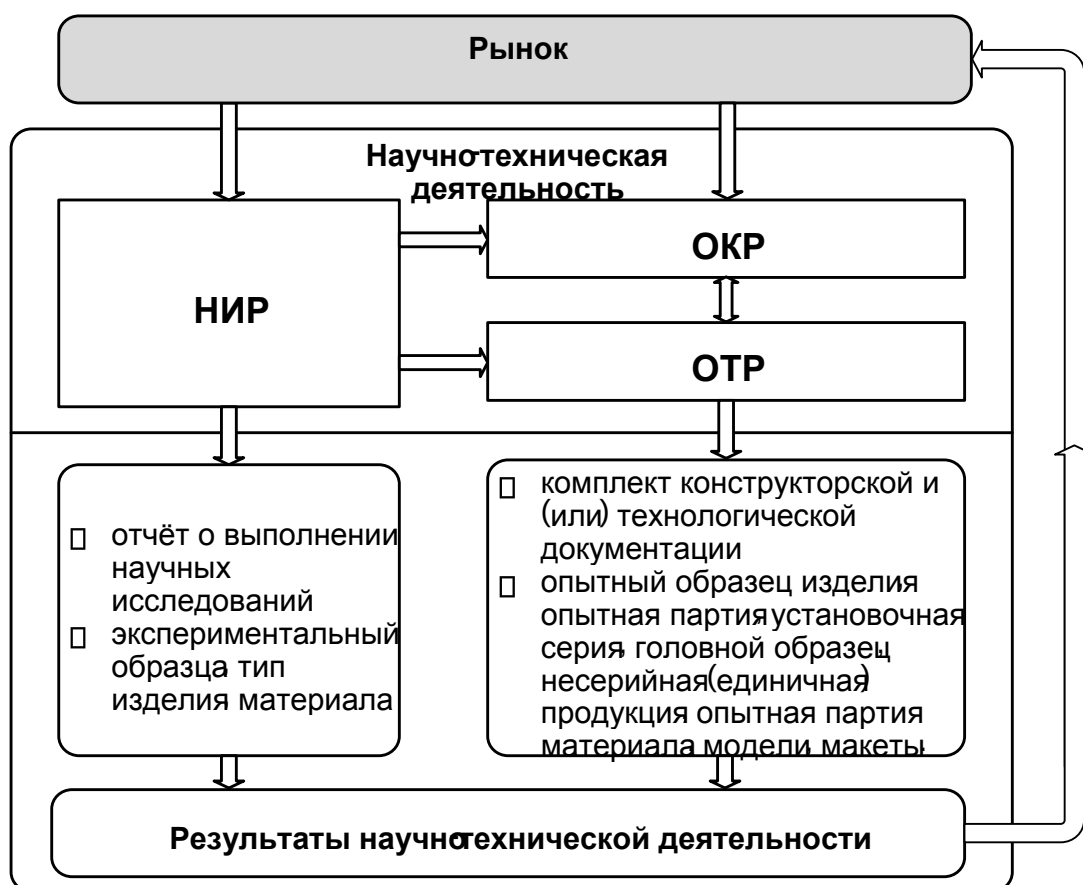


Рисунок 1 – Содержание научно-технической деятельности

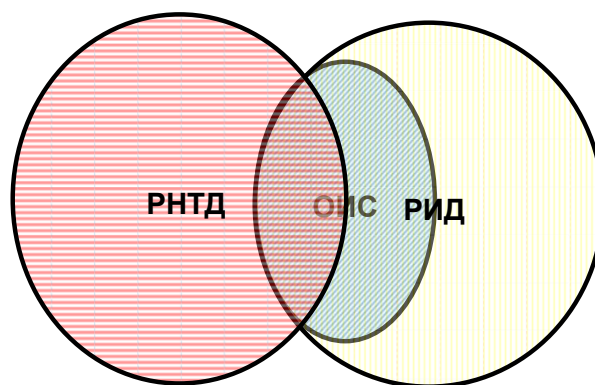
Источник: авторский рисунок

В зависимости от специфики технического задания в качестве овеществленных результатов НИОК и ТР могут быть приняты опытный образец изделия, опытная партия, установочная серия или головной образец, несерийная или единичная продукция, опытная партия материала, модели, макеты. Также в качестве результатов НИОК и ТР выступают комплекты конструкторской и (или) технологической документации на опытные образцы, модели, макеты и т.д. [9, 10,12]

Положительные результаты НИОК и ТР (реже НИР) передаются в производство, где на их основе осуществляется запуск новой продукции, ее модернизация или совершенствование, производство нового материала, вещества, запуск новой или улучшение используемой технологии производства. Реальная постановка продукции на производство, ее эксплуатация, использование новой техники может привести к возникновению новых проблем и, как следствие, к корректировке конструкторской и технической документации по выявленным скрытым недостаткам, созданию новых опытных образцов изделий, материалов и веществ улучшенного качества, то есть к формированию нового технического задания.

В гражданском праве наиболее близкими по смыслу терминами к термину РНТД являются результат интеллектуальной деятельности (РИД) и

объект интеллектуальной собственности(ОИС) [11]. Их взаимосвязь представлена на рисунке 2.



РНТД – результаты научно-технической деятельности
ОИС – объекты интеллектуальной собственности
РИД – результаты интеллектуальной деятельности

Рисунок 2 – Взаимосвязь объектов интеллектуальной собственности, результатов интеллектуальной деятельности и результатов научно-технической деятельности

В целях организации бухгалтерского учета к источникам финансирования деятельности жилищно-коммунального хозяйства следует отнести [1,2,7]:

1. Средства населения, поступающие в форме платежей за жилищно-коммунальные услуги.
2. Средства организаций – потребителей услуг в виде оплаты за пользование услугами жилищно-коммунального хозяйства.
3. Ассигнования из местного бюджета – прямые дотации за разницу в тарифах, оплачиваемых населением, и покрытие субсидий и льгот, предоставляемых гражданам.
4. Средства от сдачи в аренду объектов жилищно-коммунального хозяйства.
5. Разовые внесения гражданами средств для финансирования конкретных мероприятий по ремонту жилых домов, объектов коммунального хозяйства и по благоустройству населенных пунктов, в том числе за счет банковских кредитов на эти цели.
6. Средства местного бюджета на развитие и реконструкцию объектов жилищно-коммунального хозяйства данного населенного пункта.
7. Средства бюджетов субъектов Российской Федерации, выделяемые на реализацию программ развития жилищно-коммунального хозяйства.
8. Средства федерального бюджета, выделяемые в качестве государственной поддержки развития жилищно-коммунального хозяйства, обеспечения льгот по оплате строительства, обслуживания и ремонта жилья

и других объектов жилищно-коммунального хозяйства, установленные на федеральном уровне.

9. Средства юридических лиц, в том числе финансово-строительных компаний, и граждан, выступающих инвесторами по строительству объектов жилищно-коммунального хозяйства.

10. Средства потребителей услуг в виде инвестиционной составляющей тарифа, обеспечивающей частичное покрытие затрат на реконструкцию и новое строительство объектов жилищно-коммунального хозяйства.

11. Заемные средства кредитных учреждений.

Литература

1. Бухгалтерский учет внеоборотных активов и капитальных затрат [Текст]: практическое пособие / Е.А. Мизиковский. – М.: Магистр, 2008. – с.187.
2. Гетьман В.Г. Нормативное регулирование учета нематериальных активов нуждается в изменениях [Текст] / В.Г. Гетьман // Международный бухгалтерский учет. – 2001. – № 5. – с. 2-7.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации: часть четвертая: [принят ГД ФС РФ 18.12.2006]: офиц. текст: по состоянию на 08.07.2015. –
4. Едророва В.Н., Овчаров А.О. Государственное управление научной деятельностью [Текст] / В.Н. Едророва, А.О. Овчаров // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 7 (310). – с. 2-15.
5. Индикаторы науки: 2013. Статистический сборник. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 400с.
6. Международный стандарт финансовой отчетности. Нематериальные активы. (IAS) 38: Приказ Минфина России от 25.11.2011 N 160н.
7. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2001 г. N 119н.
8. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов. ПБУ 14/2007»: приказ Минфина России от 27 декабря 2007 № 153н.
9. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. ПБУ 17/02»: приказ Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 115н.
10. Рекомендации. Система разработки и постановки продукции на производство. Термины и определения. Р-50-605-80-93.: Приказ ВНИИ стандарта 09.07.1993. №18.
11. Федеральный закон от 26.08.1996 №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (ред. от 02.11.2013).
12. Юсупов Р.М. Аудит и консалтинговые услуги в отрасли жилищно-коммунальных предприятиях В сборнике: Проблемы и перспективы экономического развития регионов сборник статей Всероссийской научно-

практической конференции, посвященная 45-летию образования Института экономики и финансов. 2017. С. 176-179.

13. Юсупов Р.М. Особенности реализации государственной региональной политики по привлечению иностранных инвестиций. Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-2 (69-2). С. 213-218.

14. Юсупов Р.М. Особенности классификации затрат бухгалтерского учета в жилищно-коммунальном хозяйстве. ФГУ Science. 2016. № 1 (7). С. 146-147.

Яковлева Т. А., студентка 2 курса,
Гавриченко Е. В., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЁТА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОНЛАЙН – КАСС

Аннотация: в статье рассмотрены особенности внедрения и работы онлайн - касс, законодательная база их использования и введения в организацию учёта, проблемы регистрации контрольно – кассовой техники, сравнение положительных и отрицательных сторон функционирования.

Ключевые слова: онлайн - касса, проблемы регистрации и учета онлайн – касс, положительные стороны функционирования онлайн - касс, отрицательные стороны функционирования онлайн – касс.

В современном мире бухгалтерский учет не стоит на месте, а постоянно совершенствуется и развивается. Данные изменения произошли и при применении касс в организациях. Теперь многие российские торговые предприятия в своей деятельности используют онлайн – кассы (контрольно-кассовую технику).

Под онлайн – кассой понимается инновационный вид контрольно-кассовой техники, которая способна передавать сведения о платежах в Федеральную налоговую службу, сохранять и шифровать их, а также формировать электронные кассовые чеки [1].

С 15 июля 2016 года в силу вступил Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 290-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" об онлайн – кассах, который обязал перейти на них почти все организации и индивидуальных предпринимателей, которые занимаются розничной торговлей.

Основной принцип работы онлайн – касс заключается в том, что она способна не только печатать и формировать бумажные чеки, но и создавать электронные фискальные документы. При этом данные передаются в специальный фискальный накопитель – средство защиты фискальной

информации, а после в налоговый орган. Покупатель при этом получает бумажный чек, но имеет возможность получить его электронную копию на мобильное устройство или электронную почту.

Для ввода в эксплуатацию контрольно-кассовой техники необходимо поставить ее на учет в налоговой инспекции. Для этого существует несколько способов:

- самостоятельно зарегистрировать онлайн-кассу в налоговом органе. Для этого требуется самостоятельно посетить отделение налоговой, где надо предъявить документы и саму кассу непосредственно. При этом кассе после рассмотрения заявления присваивается регистрационный номер.

- зарегистрироваться на портале nalog.ru. Для этого необходимо обладать электронной подписью.

- воспользоваться услугами специализированного сервисного центра. Для этого также необходимо обладать электронной подписью, но специалисты сделают всю работу по регистрации за вас и выдадут соответствующие документы и регистрационный номер.

Кроме того, существует возможность перерегистрации контрольно – кассовой техники. Для этого она должна обладать доступом к сети Интернет и возможностью установки фискального накопителя. Поставить на учет ее после подобной модернизации можно теми же способами, что представлены выше [2].

При регистрации контрольно – кассовой техники возникает ряд проблем. Во-первых, не все понимают, как использовать онлайн – кассы. Дело в том, что налоговая служба объясняет принцип работы касс исключительно с точки зрения законодательства, поэтому потребители обращаются к производителям, которые не обладают информацией по всем нюансам использования таких средств. Во-вторых, не во всех точках России есть доступ к интернету, поэтому для передачи данных продавцам необходимо приезжать в райцентр и оттуда отправлять эти данные. В-третьих, непростым моментом является подбор соответствующего программного обеспечения и оборудования, которые бы удовлетворяло всем требованиям законодательства.

Главное изменение при ведении учета с использованием онлайн - касс состоит в том, что можно не заполнять унифицированную первичку по регистрации поступления денег от населения. Это целесообразно, поскольку все данные теперь фиксируются в личном кабинете контрольно – кассовой техники на сайте Федеральной налоговой службы РФ. Кроме того, в распоряжение бухгалтера вводятся два дополнительных чека: чек коррекции и чек с признаком возврата прихода.

Перед началом расчётов с покупателями кассир формирует отчет об открытии смены, а по окончанию расчетов – отчет о закрытии. При этом произошли изменения в бланках строгой отчетности – их можно будет предоставить либо в электронном виде, либо печатать через автоматизированную систему для бланков строгой отчетности [3].

Основными преимуществами использования онлайн - касс являются [4]:

- возможность отслеживать собственные показатели деятельности в режиме реального времени;
- удаленная регистрация;
- отказ от договора с центром технического обслуживания;
- сокращение проверок;
- увеличенный срок службы фискального накопителя.

Основными же недостатками данной техники можно назвать: дополнительные затраты; переобучение персонала; постоянный контроль со стороны налоговой службы.

Для рассмотрения актуальности использования онлайн – касс можно обратиться к статистике. По данным Федеральной налоговой службы на 2017 год подключено порядка 850 тысяч единиц контрольно – кассовой техники, что составляет три четверти розницы. При этом настоящий момент в России действует около 1 150 000 кассовых аппаратов. На новую систему перешло порядка 75 процентов торговых точек. Онлайн – кассы ежедневно передают в налоговую службу информацию о более чем 79 миллионов чеках [5].

За счет внедрения онлайн-касс увеличился сбор налогов по НДС, акцизам, налогу на прибыль, НДФЛ. Основное увеличение прошло по алкогольной продукции, в перспективе контроль за оборотом меховых изделий, лекарственных препаратов сможет дать увеличение поступления налогов при маркировки продукции. В перспективе маркировка транспортных средств, обуви, одежды, древесины будет способствовать увеличению сбора налогов, что связано с легализацией бизнеса.

Таким образом, онлайн - кассу можно назвать действительно полезным инструментом для бизнеса в рамках добросовестной конкуренции. Она делает операции понятными и прозрачными, пресекают коррупционные схемы, помогают государству вести точный контроль за торговой деятельностью и денежным оборотом.

Литература

- 1.Общий принцип работы онлайн-кассы и как решать проблемы при её эксплуатации [Электронный ресурс]. – URL: <http://online-kassa.pro/ispolzovanie/printsip-raboty.html>
2. Онлайн-кассы в 2018 году: актуальная информация [Электронный ресурс]. – URL: <https://dreamkas.ru/blog/online-kassy-2018/>
3. Порядок перехода на онлайн-кассы 2017[Электронный ресурс]. – URL: <https://www.audit-it.ru/articles/account/assets/a15/895107.html>
4. Преимущества и минусы онлайн-касс [Электронный ресурс]. – URL: <http://glavkniga.ru/situations/k503879>
5. Российские предприниматели с 1 июля переходят на онлайн-кассы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9839003>

3. РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ

Аванесян Н. Л., студентка 3 курса,
Михайлик Н. Б., старший преподаватель кафедры «Бизнес – информатики и экономики»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

INFLUENCER MARKETING – СОВРЕМЕННОЕ СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИЙ

Аннотация: рассматривается содержание, особенности экосистемы InfluencerMarketing. Анализируется отечественное и зарубежное состояние рынка маркетинга влияния.

Ключевые слова: маркетинг влияния, продвижение продукции, успех компании.

Абсолютно все компании, целью которых является обеспечение устойчивости на рынке, максимизация прибыли и завоевание лидерства, уделяют пристальное внимание маркетингу. Именно эффективный маркетинг является важным фактором бизнеса в современном мире, помогающим компаниям успешно вести свою деятельность и обходить кризисы. В условиях информатизации общества и стремительного развития технологий одним из самых популярных видов маркетинга является Influencer Marketing.

Influencer Marketing (или маркетинг влияния) — это маркетинг, сфокусированный на влиятельной персоне (группе людей, типу), которая обладает лидерскими качествами и может влиять на потенциальных покупателей. Подобные лидеры мнений и продвигают товары и услуги [1].

Проще говоря, компания для высказывания в поддержку своего имиджа нанимает авторитетного человека, а не занимается прямыми продажами большому количеству клиентов.

Преимущество такого маркетинга заключается в том, что он не похож на рекламу. Большинство покупателей доверяют рекомендациям и отзывам других людей, нежели, например, рекламе по телевизору. Кроме того, людям свойственно симпатизировать личностям с интересными идеями, схожими ценностями и взглядами и т.д.

Лидеры мнений бывают самые разные. Э. Келлер, Дж. Берри Б. Фей предлагает такую классификацию:

1. Авторитеты — известные личности, которым доверяют много поклонников.
2. Связные источники влияния, которые управляют огромными группами с большим количеством последователей.
3. Активисты — люди, занимающиеся политикой, благотворительностью, организацией разных событий.

4. Трендсеттеры — это законодатели мод и трендов.
5. Разносторонние личности — люди, способные выступать в качестве экспертов в различных областях.

Способов сотрудничества с лидерами мнений множество. Самыми востребованными из них стали публикация спонсорских постов, посев брендового контента в социальных сетях, создание собственного контента «инфлюенсерами» [2].

Работая с ними, организации преследуют следующие цели [3]:

- увеличение осведомленности аудитории о бренде (brandawareness);
- образование аудитории;
- улучшение показателей поисковой выдачи (повышение сайта в ТОПах поисковиков за счет ссылок с авторитетных ресурсов);
- демонстрация способов применения продукта;
- увеличение количества подписчиков и вовлеченности в социальных сетях бренда;
- отработка негатива («уничтожение» мифа о вреде/недостатках продукта/услуги);
- увеличение продаж;
- увеличение доверия.

Influencer Marketing имеет свою экосистему, в которую входят [4]:

- продюсерские компании, производящие собственный контент, продюсирующие различные проекты и персоны;
- специализированные агентства, планирующие и проводящие рекламные кампании по заказу рекламодателей и их агентств;
- биржи блогеров, занимающиеся централизованным подбором блогеров для реализации простых заданий, связанных с привлечением значительного количества участников;
- системы посева, представляющие собой автоматизированные системы для продвижения видеоконтента;
- платформы, включающие социальные сети и другие площадки, в рамках которых работают «инфлюенсеры».

Примеры участников экосистемы представлены в таблице 1.

Бурный рост рынка маркетинга влияния начался в 2016 году. Компания Google Trends подтверждает это. Американские бренды больше 5 лет уже используют крупных блогеров с миллионной аудиторией. А недавно начали набирать популярность микроблогеры, имеющие аудиторию 10-100 тыс. подписчиков и имеющие высокую эффективность продвижения [5].

Эффективность маркетинга влияния впервые оценили крупные организации. По разным оценкам 60-70% среднего и крупного бизнеса в США закладывают Influencer Marketing в годовой маркетинговый бюджет. Европа пока что не так активно применяет данный вид маркетинга, но по прогнозам, вскоре догонит США.

Примеров успешной реализации Influencer Marketing достаточно. Знаменитый боксёр Floyd Mayweather разместил в собственном профиле

Instagram пост про приближающееся ICO Stox.com. Пост набрал 540000 лайков, и его активно подхватили СМИ. В итоге публикация привлекла сильное внимание к ICO так, что Stox смогли собрать \$30 млн. на ICO.

Таблица 1. Участники рынка маркетинга влияния

Продюсерские компании (Producers)	Специализированные агентства (Specialized agencies)	Платформы (platforms)	Биржи блоггеров (Bloggers' marketplaces)	Системы посева (Video seeding systems)
Продюсерский центр Петра Плоскова, Lionsmedia, WildJam, Изюм, TAG, Yoola, Zebrahero, Players	Setters, Hello Blogger, МемМедиа, Carrot, Players, Агентство Z, HYPE Agency, WildJam, Happy Monday, Feedstars, LabelUp, Авторские Медиа, JAMI, Zebrahero, Salo	Youtube, Instagram, VK, OK, Facebook, Twitch, LiveJournal	Insense, LabelUp, EPICSTARS, Prolog.yt, BuzzGuru, TOP bloggers, GetBlogger	Beseed, Вибум, Seedr, Buzzoola, VideoSeed, Booster, Sociate

Стоит сказать, что маркетинг влияния обладает самым большим возвратом на инвестиции. Возврат на каждый потраченный доллар составляет \$6,5. И игроки рынка называют Influencer Marketing самым быстрорастущим каналом приобретения клиентов [5].

Тренд Influencer Marketing продолжился и в 2017 году. Летом того же года популярность и спрос на рекламу формата Influencer Marketing возросла и превысила классический Social media marketing (рисунок 1) [6].

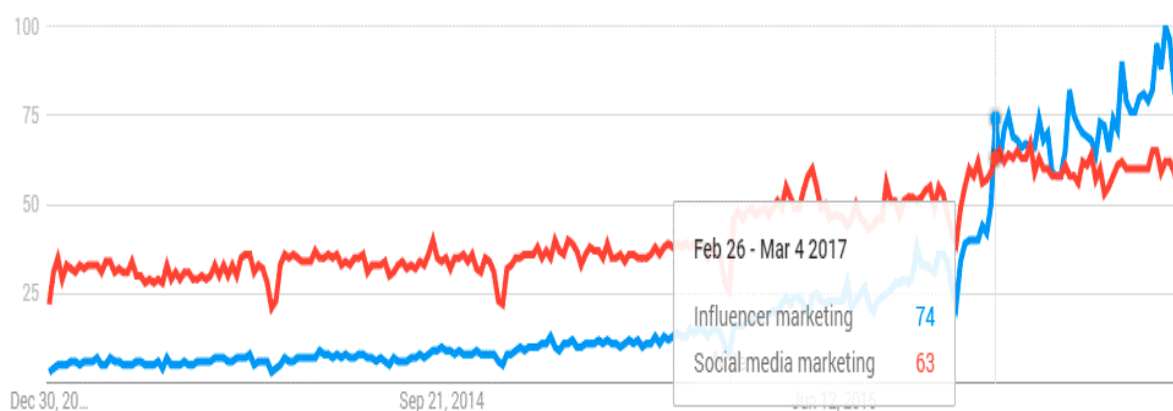


Рисунок 1- Динамика спроса на рекламу маркетинга влияния

Так, рынок рекламы в американском сегменте Instagram в 2017 году превысил \$ 1 млрд., а в 2019, по прогнозам, вырастит в несколько раз (рисунок 2).

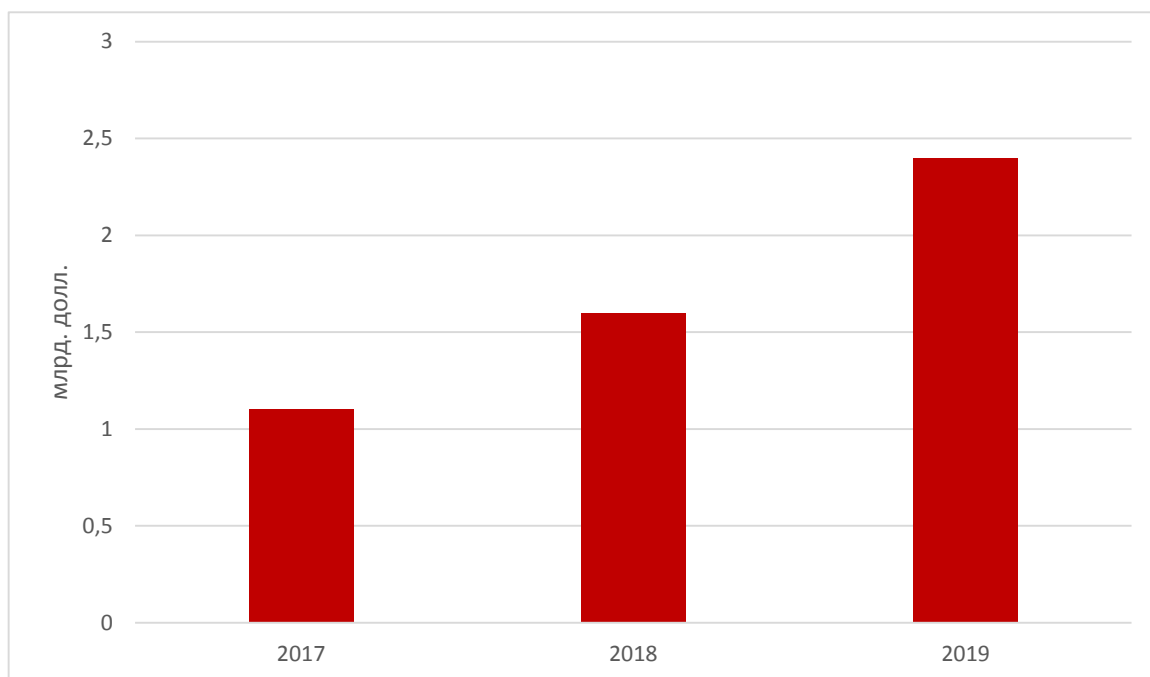


Рисунок 2 - Американский рынок рекламы в Instagram

В России тоже имеется немало примеров эффективности маркетинга влияния. В марте 2016 года стартовала масштабная кампания, в которой Instagram и YouTube блогеры, такие как Саша Спилберг, Мария Вей, Паша Микус, Юлия Пушман, рассказывали о достоинствах молодежной карты «Сбербанка». Такая рекламная кампания помогла увеличить объем продукта на 11%, превысив план [5].

Весной 2017 года ресторатор Сергей Миронов решил узнать, продуктивно ли продвижение ресторана в Instagram при помощи блогеров. В течение 2-х месяцев рестораны «Мясо & Рыба» посетили более 100 блогеров и звезд Instagram. Результат: увеличение выручки на 60%.

Однако, российский сегмент маркетинга влияния все-таки отстает от западного. В настоящее время эксперты выделяют такие основные проблемы [6]:

1. Непонимание рекламодателями целей рекламных кампаний Influencer Marketing и специфики работы канала маркетинга.
2. Недостаточный креатив и производство рекламного контента. (создание индивидуального контента под каждого лидера мнений и его аудитории).
3. Отсутствие устоявшихся метрик по оценке эффективности рекламных кампаний.

4. Нехватка единых стандартов в бизнес-процессах (ценообразование, условия размещения, форматы оплаты, гарантии выполнения рекламных размещений).
5. Распространенность ботов, накруток, спама и т.п. в соцсетях и проектах, выстроенных вокруг аудитории и архитектуры.

В заключение хотелось бы подытожить все вышесказанное. Продвижение товаров и услуг через InfluencerMarketing быстро набирает обороты. Это своего рода инструмент для удержания старых и привлечения новых клиентов, который на данный момент лидирует среди нативных средств рекламы. Лидерство обусловлено тем, что люди устали от навязывания им товара или услуги. Традиционные форматы рекламы вызывают только раздражение.

Что касается рынка маркетинга влияния, то в России хотя они отстают от зарубежных стран, тем не менее будет продолжать расти в условиях жесткой конкуренции лидеров мнений.

Литература

1. Веские причины применять маркетинг влияния в соцсетях [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cossa.ru/276/156854/>
2. Что такое InfluencerMarketing и с чем его едят? Продвижение через лидеров мнений Scrum [Электронный ресурс]. – URL: <http://yamichat.ru/blog/14-Что-такое-Influencer-Marketing-и-с-чем-его-едят>
3. InfluencerMarketing: что это и как работает [Электронный ресурс]. – http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/Influencer_Marketing.shtml
4. Рынок Influence-маркетинга в России: экосистема, основные игроки, метрики [Электронный ресурс]. – URL: <http://adindex.ru/publication/opinion/internet/2018/01/9/168428.phtml>
5. Да это тренд! Influencemarketing показал двукратный рост популярности за год [Электронный ресурс]. – URL: <http://rb.ru/opinion/da-eto-influence-trend/>
6. Рынок Influencemarketing: итоги 2017 и прогнозы [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.epicstars.com/influence-marketing-2017/>

Андрушук К. М., преподаватель
ФГБОУ ВО КемТИПП (университет) СТФ,
г. Кемерово, Россия

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТУРИЗМА В Г.КЕМЕРОВО

Аннотация: проведенный анализ посвящен изучению рынка туристских услуг, организации туристских услуг и их развитию на потребительском рынке. Для осуществления анализа состояния туризма необходимо было решить такие задачи как анализ рынка туристских услуг г. Кемерово, оценка культурно-исторического потенциала г. Кемерово, анализ состояния инфраструктуры туризма г. Кемерово.

Ключевые слова: туризм, анализ, направление, город.

Проанализировав туристский рынок г. Кемерово и туристскую инфраструктуру были сделаны следующие выводы.

Ситуация в г. Кемерово с туристскими фирмами отличается тем, что имеется большое количество мелких фирм и мало крупных. Это создает определенные трудности для привлечения иностранных туристов, так как большинство из них доверяют лишь крупным фирмам с хорошей репутацией и длительным опытом работы в туризме.

Несоответствие статистических и действительных данных является большим минусом, так как вырисовывается неточная картина количества туристических фирм, а, следовательно, непонятно какую долю рынка платных услуг занимают туристские услуги.

Также маленькое количество турагентств, занимающихся внутренним туризмом, не способствует более интенсивному развитию регионального туризма.

Кроме этого, все туристские фирмы города разрознены и практически не взаимодействуют друг с другом, что не способствует развитию, как самих фирм, так и в целом туризма в Кемерово.

На территории Мурманска существует небольшое количество туров, которые могут предложить туристские фирмы. Большинство жителей города предпочитают отдыхать за рубежом. Никто из опрошенных респондентов не обращается в турфирмы за услугами организации отдыха в Кемерово.

В туристской инфраструктуре были выявлены следующие проблемы: сфера гостеприимства плохо развита, слабо развитая система кинотеатров, слабо развитая сфера развлечений, достаточно слабый уровень развития транспортной инфраструктуры.

На основе проведенного анализа был оценен культурно-исторический потенциал города. Культурно-историческое наследие Кемерово можно разделить по 3 тематическим направлениям: военно-патриотическое, культурно-познавательное, спортивно-оздоровительное.

Военно-патриотическое направление представлено различными памятниками и мемориалами, имеющими историческое значение, относящиеся к историческим датам

К культурно-познавательному направлению относятся памятники и музеи города.

В Кемерово насчитывается 14 музеев.

К спортивно-оздоровительному направлению относятся такие спортивные объекты, как ГУСК «Лазурный», СРК «Арена», стадионы «Химик», «Сибиряк», центр спорта «Шахтер», легкоатлетический манеж. В городе не созданы условия для развития Делового туризма. Все ярмарки и выставки проводятся в легкоатлетическом манеже и СРК «Арена», необходимо создание делового центра. А освободившееся помещение можно

было бы круглый год использовать для проведения региональных и международных соревнований.

Сфера туризма в г. Кемерово имеет множество проблем. Развитие регионального туризма невозможно без развития определенных отраслей инфраструктуры. Для решения этих проблем необходима программа, которая будет охватывать как можно больше отраслей инфраструктуры и которая увеличит привлекательность города для туристов.

Для решения проблем развития туризма в Кемеровской области разрабатываются программы, призванные помочь выйти из создавшегося положения и сформировать в регионе высокоэффективный и конкурентоспособный туристский комплекс. На сегодняшний день в кемеровской области действует долгосрочная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» на 2011-2018 года, однако г. Кемерово почти не уделено внимания, что является большой ошибкой, так как, все-таки, г. Кемерово является визитной карточкой региона.

С целью развития сферы туризма была разработана схема формирования и продвижения бренда города. Формирование бренда будет способствовать росту туристско-рекреационного потока и повысит уровень конкурентоспособности региона в целом.

На 1 этапе выявляются ценности потребителя и определяются конкурентные преимущества и ресурсы города. Необходимо разработать программу по инвестированию средств по строительству делового центра. Сферу развлечений и гостиниц можно развивать за счет оказания муниципальной поддержки малому бизнесу, предприниматель года.

После определения ценности ресурсов на 2 этапе проводится идентификация этих ресурсов по таким признакам как конкурентное преимущество, визуальный образ, территориальное расположение.

Можно организовать конкурс по разработке логотипа г. Кемерово.

На 3 этапе разрабатывается и утверждается стратегия развития туризма в г. Кемерово.

На 4 этапе проводится продвижение с использованием инструментов маркетинга на внешний и внутренний рынок услуг.

Разработка бренда является особенно важной в преддверии 100-летнего юбилея Кемерово, который будет в 2018 году.

Таким образом, разработка и продвижение бренда города Кемерово как города имеющего потенциал в области развития рекреационного туризма позволит привлечь большое количество туристов к нам в город, что окажет положительное влияние на развитие экономики города и его социальной сферы.

СОВРЕМЕННАЯ ЛОГИСТИКА: ИНТЕРСУБЪЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Аннотация: статья посвящена проблемам реформ управления в сфере логистики, мер по активизации сотрудничества государства, предпринимателей и граждан и, в том числе профессионалов, его роли в решении проблем экономического и социально-политического развития региона и региональных экономических кластеров. Цель исследования - анализ проблем управления в современной логистике как науки и практике управления информационными и материальными потоками (товаров и услуг). Метод исследования: теоретический анализ проблем управления в современной логистике, выделение возможностей и ограничений моносубъективной и интерсубъективной моделей управления. Отмечается, что развитие логистики и управления логистикой блокируется преобладанием традиционных, моносубъективных форм управления игнорированием форм интерсубъективного управления.

Ключевые слова: эвергетика; управление; крауд-технологии; интерсубъективные технологии.

Введение. Становление и широкое внедрение в производственные и иные отношения людей, организаций и сообществ концепции маркетинга, как результата перехода мировой экономики от рынка производителя к рынку покупателя, явилось ведущим фактором, стимулирующим появление и развитие логистики. Логистика (logistics) в середине XX века рассматривалась как менеджмент /управление всеми видами деятельности, которые способствуют движению и координации спроса и предложения на товары в то или иное время в том или ином месте / сообществе. Позднее проблемы логистики сфокусировались на вопросах распределения [6; 14; 15; 21; 25]. Однако, функция гармонизации, оптимизации, минимизации издержек и максимизации прибыли, также остается в логистике ведущей. Управление процессом товародвижения и движения потоками информации, а также иными финансовыми, человеческими и т.д. потоками, стали занимать главное место хозяйственной жизни организаций и их кластеров. Кроме того, стал общепринятым комплексный подход к вопросам товародвижения и управлению потоками товаров, информации и т.д., была также введена и реализована теория компромиссов в хозяйственной практике фирм, позволившая включить управление функциями потоками товаров и информации в управление предприятиями и сообществами в целом, произвести их интеграцию и оптимизацию. Далее огромную роль приобрели

межфирменные компромиссы. И интеграция производства в логистическую цепь, при которой производство и смежные сферы рассматриваются как единое целое, а сама логистическая цепь получает традиционный на сегодня вид: «снабжение - производство – сбыт». Улучшение распределения, не требующее дополнительных капитальных вложений и больших усилий, позволило обеспечить рост конкурентоспособности поставщиков и производителей, продавцов и сервисных организаций за счет снижения себестоимости и одновременно повышения надежности поставок /товаров /услуг. Классическое представление о самых общих функциях логистики таково: потребитель должен получить нужные ему по качеству и количеству товары, в необходимом для него месте в необходимое время, от надежного поставщика с должно высоким уровнем сервиса /обслуживания (как до осуществления продажи продукции, так и после нее) и при минимальном или приемлемом уровне интегративных затрат. При этом современная логистическая система многосоставна и многоуровнева. В ней есть ряд или комплекс звеньев - функционально самостоятельных объектов, не подлежащих декомпозиции в рамках построения логистической системы, выполняющих определенную роль, связанную с достижениями тех или иных целей логистических операций. Такие звенья логистической системы делятся на генерирующие, преобразующие и поглощающие - материальные, информационные, кадровые, потребительские и финансовые потоки. Обычно речь идет о комплексе звеньев: разные из виды скомбинированы в тех или иных сочетаниях, они способны сходиться, расходиться - разветвляться, изменять свое содержание, параметры, интенсивность и т.д.. Таким образом, речь идет о сложной системе, нуждающейся в адекватном этой сложности, продуктивном и эффективном управлении.

Цель исследования - анализ проблем управления в современной логистике как науки и практике управления информационными и материальными потоками (товаров и услуг).

Метод исследования: теоретический анализ проблем управления в современной логистике, выделение возможностей и ограничений моносубъективной и интересубъективной моделей управления.

Результаты исследования. Логистика в современном мире выступает как теория и практика разработки рациональных методов управления материальными и информационными потоками, нацеленных на оптимизацию деятельности предприятий, кластеров, регионов, сообществ и стран. Логистика нацелена на оптимизацию затрат и издержек (потерь), упорядочение сфер производства, сбыта, сервиса как в рамках одного финансового или производственного предприятия, так и для группы предприятий, кластера. Особенно важна в современном мире комплексная логистика - системный подход к организации всего цикла жизни товара и связанных с ним мероприятий (от начала производства комплектующих до завершения потребления), позволяет уменьшить или блокировать риски неопределенности и потерь, под влиянием которых находится

функциональный цикл жизни товаров Комплексная логистика предполагает управление материальными, информационными и финансовыми потоками, связанными с жизненным циклом товара [5; 7; 12; 13]. В современной науке и практике логистики один из центральных - вопрос о совершенствовании управления логистикой, моменты, связанные с достижением устойчивого, стабильного развития производства и торговли, оптимизации технологий управления ими в целом. примером является стратегия бережливого производства и бережливая логистика: (lean production, lean manufacturing ») — концепция управления предприятиями и организациями в производственной и финансовой сферах, ориентированная на устранение /минимизацию всех существующих видов потерь, в том числе, путем. включения в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника как актора и максимальную ориентацию на потребителя как стейкхолдера [19; 22; 26; 30; 40].

Цель исследования – анализ перспектив и трудностей внедрения интересубъективных технологий в логистике.

Результаты исследования перспектив и трудностей внедрения интересубъективных технологий в логистике. Кризис регионов и государств современного мира демонстрирует, что классические и постклассические модели управления, в том числе управления логистикой устарели. Устарели и традиционные подходы и представления об оптимизации информационных и материальных потоков.

Традиционные и современные модели управления существенно различны:

1. традиционное управление предполагает, что управляются детерминированные системы: поддерживается искусственный порядок, опора руководителей (бюрократии) на правовые нормы и деструкция правовых норм (коррупция, бюрократизация), формальная иерархия, несвободный, монологический обмен информацией и единолично решающий проблемы лидер

нетрадиционное управление предполагает управление саморазвивающимися системами: руководитель не мешает естественному порядку, неструктурированные группы («ситуативные ассоциации», «производственные коллаборации», «деятельные группы» и т.д.) со свободным, внешне хаотичным, диалогическим обменом информацией и коллективным принятием решений [32; 34; 39;43].

Традиционное управление исходит из того, что люди представляют собой – однородное, гомогенное «стадо» (чаще всего – малоосознающее и невоспитанное, не имеющее реальной власт и жизненных ресурсов «быдло»), потребительство как «идеология гангстера» стимулирует отношения по типу рабовладения (инволюции человечества), а «универсальные рецепты» рассмотрения жизненных ситуаций приводят систему (в том числе системы управления информационными и материальными потоками) к коллапсу, сокращению энергии, информации и иных ресурсов и т.д.. обычные люди -

представители, по выражению А. Солженицына, многочисленного числа «свидетелей и страдателей бесконечно жестокого века России» [27, с.3].

Современное управление исходит из того, что люди и ситуации различны, взаимопомощь как отношения социального служения позволяют человечеству эволюционировать, нет единых рецептов на все случаи, полилог по поводу каждой конкретной ситуации приводит к росту энергии и информации.

Центральный вопрос современных реформ: вопрос целей и средств (форм) управления. Выделяются несколько основных линий реформирования управления, отношений государства, бизнеса и сообщества. Традиционное управление исходит из постулата «Цель оправдывает средства», типичны манипулирование / бесчестие и десакрализация, прогрессирующая репрессивная цефализация, конкуренция и подавление (капитализм) активности всех всеми (модель «все против всех»). Современное управление опирается на иной постулат: «Цель диктует средства», что предполагает согласование (консенсус) / уважение к ценностям, сакральность и ресакрализацию, децефализацию управления в целом, сотрудничество и заботу разных частей сообщества, бизнеса и государства друг о друге (посткапитализм) (модель «все друг за друга») (таблица 1).

Таблица 1. Управление в современном обществе

Традиционное управление	Современное управление
Исходит из постулата «Цель оправдывает средства», типичны манипулирование / бесчестие и десакрализация, цефализация, конкуренция и подавление (капитализм).	Опирается на иной постулат: «Цель диктует средства», что предполагает согласование (консенсус) / уважение к ценностям, сакральность и ресакрализацию, децефализация, сотрудничество и забота (посткапитализм).
Стабильное развитие, форсайт, прогноз и предотвращение «нежелательных событий» (капитализм)	Гармоничные отношения, здесь-и-сейчас бытие, сопричастность и исследование (посткапитализм)
Иерархия, системный монолит, бюрократия и игры в «толпократию», консюмеризм и «усталость» (капитализм)	Лоурархия, диалог и «роевой интеллект» (коллаборации / ситуативные ассоциации), партисипация и служение (посткапитализм)

Этот процесс протекает на фоне более глобальной тенденции развала капитализма: с одной стороны, он возвращается в рабовладельческим отношениям, деградации и бескультурию, с другой – продвигается к посткапитализму, развитию и восстановлению культурных ценностей и культуры в целом. Посткапитализм возвращается к отношениям ацефаличных сообщества: жизнь без государства и без стяжательства (торговли деньгами и человеческими судьбами) становится возможной благодаря культурному ренессансу, сменяющему постмодерн.

Современная модель управления государством, сообществами, производством, информацией разрабатывается в ряде партисипативных (participation) подходов [2; 4; 44]. Партиципативная культура — культура или

тип общественных отношений, при которых люди (общественность) и организации (бизнес) не действуют только как потребители, а выступают также как спонсоры или производители (prosumers). При этом осуществляется такой способ управления, при котором руководитель представит как координатор группового процесса, обеспечивающий всестороннее и многоуровневое обсуждение наиболее значимых проблем и вопросов. Он не старается навязать группе «свое решение» и готов принять и осуществить любое решение, которое пользуется поддержкой всей группы / общности.

Современные партисипативные подходы к управлению включают несколько основных идей:

- Интерсубъективный, например, эвергетический (Evergetics) В.А. Виттиха [2; 4; 9; 10; 20];
- Субъективный, например, «вторая демократия» (SecondDemocrasy) А. Адлера [1; 3];
- Контекстный, «глубинная демократия» (DeepDemocrasy) А. Минделла и М. Шупбаха [38; 41].

В эвергетике - науке об интерсубъективном управлении, качественно отличном от управления бюрократического, моносубъективного (моносубъектного), к которому стремится глобализация и мондиализация (слияние стран во всеобщее государство с единым управлением, исключение «общественного мнения» из управления государством). Эвергетика исходит из того, что управление - это «деяние блага»: человек в его повседневной жизни - актер, мотивированный к урегулированию проблемных ситуаций в процессе взаимодействия с другими актерами (достижению конкретного результата, эффективности), к гармонизации отношений в сообществе (достижению продуктивного результата) и к самореализации – самоосуществлению (достижению нужного результата) в процессе принятия решения, работе в рамках ситуативных ассоциаций, возникающих для решения тех или иных проблем. В ходе изучения и осмысления всего богатства проблемной ситуации акторы осуществляют согласование целей и ценностей как сотрудников и/или оппонентов, приходят к пониманию важности собственных вкладов в принятие и реализацию решений (своих прав и обязанностей по отношению к себе и обществу). Люди – социальные теоретики, способные к принятию лучших решений. В основе правления понимание первичности «Мы», всеединства человечества. Общность гетерогенна и реализует вклады в развитие отдельных своих членов, и, таким образом, в развитие самой себя. Цель управления определяет способ. консенсус – лучшее и наиболее оптимальное решение, которое находят участники в процессе решения управленческих проблем, которое активизирует их скрытые и «открытые» знания и умения, служа развитию человека, ситуативной ассоциации и общества [20].

Глубинная демократия исходит из того, что преграды жизни - часть пути. Глубинная демократия - процесс построения и развития реальных,

включенных, нравственных отношений, а не схема статичных состояний или набор правил: она предполагает понимание того, что мир существует, чтобы помочь нам обрести свою полноту, и что люди живут для того, чтобы помочь миру обрести целостность. Следование своей, глубинной сути усиливает потенциал. Глубинная демократия -это эволюционное лидерство»: не устраняющее, а принимающее «преграды» как часть пути. Принятие разнообразия и диалога между разными точками зрения. Условием процветающего существования является не противостояние сторон — большинства и меньшинства (как в классической демократии), а справедливый и равный учет мнения каждого члена общества. Руководитель как модератор / медиатор или фасилитатор, принимает и не принимает, любит и отстраняется, заботится и игнорирует, ведомый неподдельным стремлением достичь консенсуса. Ведущий принцип принцип мировой работы (world work) - инновационная система организации, развития и управления общественной жизнью, подразумевающая коллективное участие и совместный труд людей (от нескольких человек до миллионов людей), синхронизации и синхронизмы. Основной девиз: что внутри, то и снаружи, что вверху, то и внизу [38; 41].

«Вторая демократия» опирается на управление собой: мир меняется там и тогда, где и когда меняется сам человек [1; 3]. Человек - субъект, мотивированный к гармоничным отношениям с собой и миром, то есть эффективности и самоэффективности, продуктивности и самопродуктивности, а также к воздействию на окружающий мир в процессе решения актуальных для него и окружавшего мира проблем (достижению нужного ему и выбранному им для жизни сообществу результата). В процессе изучения и осмысления проблемной ситуации человек реализует свои права и свободы, наряду с обязанностями и нуждами, выступающими в качестве внутренне осмысленного долженствования, регулирующего процессы согласования своих целей и ценностей с целями и ценностями других людей как сотрудников и/или оппонентов. Человек реализует собственный вклад в развитие общности и, таким образом, в развитие самого себя. Основной императив подхода: «Делай это (добро, любовь, благо) все равно!»

Ориентации акторов включают во всех случаях:

- принятие альтернативных точек зрения, учет мнения всех субъектов, вовлеченных в диалог по поводу решения проблемы, движение к консенсус как общему решению для всех через диссенсус – обнаружение и исследование различий как «скрытых знаний»;
- на достижение общих целей – на разрешение проблемы («действенные сообщества», «ситуативные сообщества», постоянство как настойчивость и (само)эффективность и т.д.);
- на достижение/сохранение гармонии акторов друг с другом и с самими собой, многоуровневое и разносторонне понимание своих собственных нужд, возможностей и ограничений, а также возможностей и

ограничений, нужд окружающего мира как мира людей, совместно которыми каждый человек как свободный и самоуправляющийся субъект и как включенный в сообщество, «действительный» член ассоциации принимает решение в данной ситуации.

На пути перехода от традиционной модели к современным формируются «переходные» варианты: крауд-управления. Крауд-управление или толпократия (разбиение управления внутри каждой страны и во всем мире в рамках «власти толп», передача част функций управления «общественному мнению» - маргинальный продукт нежелания и неспособности современного бюрократического монолита России «делиться властью», стремления единолично контролировать информационные и материальные потоки, имитируя процессы общественного участия. Современные технологии управления странами, регионами и организациями, информационными и материальными потоками между ними в итоге включают три варианта:

- традиционная бюрократия, этакратическая иерархия, создающая моноакторные / «монолитные» системы управления используются повсеместно, демонстрируя невозможность решать задачи, связанные с управлением такими сложными системами, как человек, общество, государство;

- толпократия и крауд-технологии, поддерживающая квазимультиакторные системы, имитирующие интересубъективность принятия и исполнения решений, используются бюрократией как попытка «измениться, ничего не меняя» [Brabham, 2013; Howe, 2009];

- лоурархия, создающая мультиакторные системы управления, которые привлекаются для разрешения проблем, которые сложно или невозможно трансформировать в контексте деятельности одного актора / «монолитной системы». К таким проблемам, несомненно, относятся проблемы логистики, в которой традиционно применяются мультиагентные технологии управления [16; 23; 28; 29], но до сих пор не активно используются мультиакторные.

Эвергетика, в отличие от классической и неклассической теорий управления, ориентирами которых служат мондиализация, власть иерархий, и власть толп, толпократия, предполагает целый ряд существенных изменений, обращающих внимание на важность сотрудничества и лоурархии – власти, основанной на учете мнений всех заинтересованных в том или ином решении людей (стейкхолдеров или акторов): эвергетика исходит из того, что в логистике и иных сферах деятельности человека необходима подвижная кластеризация сообществ, организаций, потоков и систем, которыми традиционно управляет «системный монолит» (бюрократия), требуется восстановление и развитие связей «по горизонтали», между акторами, потоками, организациями и т.д., нужно сотрудничество разных по уровню и функциям структур и организаций как взаимодействие и взаимопомощь людей в рамках разных структур при решении конкретных (групп) проблем,

укрепление местного самоуправления (низовой уровень); необходимо организовать сотрудничество профессионалов и непрофессионалов, государственных, общественных и бизнес-структур - неоднородных акторов, имеющих различные точки зрения и ценностные ориентации; важно внимание к процессам саморазвития и взаимного развития экономических и иных систем: общество, государство и сам человек - сложные, гетерогенные, развивающиеся системы, каждый компонент которых осмысляет себя в диалоге с другими в «калейдоскопе» повседневных ситуаций, более или менее значимых для них, представительная власть определяет исполнительную, управление потоками информации, материальным и социальным капиталом передано в руки тех, кому этот капитал предназначен и кто с ним будет работать.

При этом технологии мультиакторного /интерсубъективного управления в действительности коренным образом отличаются от крауд-технологий (таблица 2). Эвергетика, разрабатываемая в школе В.А. Виттиха, опирается не на «искусственный» порядок, поддерживаемый моноакторными системами управления, но на естественный порядок.

При традиционном управлении и в имитациях интерсубъективного управления в крауд-технологиях речь идет о детерминированных системах: поддерживается искусственный порядок, менеджер опирается на правовые нормы, типичны деструкция правовых норм (коррупция, бюрократизация), формальная иерархия, несвободный, монологический обмен информацией. Единолично решающий проблемы лидер часто не способен учесть все множество факторов и аспектов управляемых им потоков информации, людей, средств и продуктов производства. Люди воспринимаются как исполнители, процветает коррупция и растет потребительство как «идеология экономического гангстера», которая стимулирует отношения по типу рабовладения (инволюции человечества). В результате замечательно эффективные в одних ситуациях, но абсолютно некорректные в других ситуациях и контекстах «универсальные рецепты» рассмотрения ситуаций управления в логистике и иных сферах приводят систему к коллапсу, сокращению энергии, искажению и потере информации, избыткам и недостаткам средств и/или продуктов производства. Эвергетика предполагает альтернативную модель управления логистическими потоками как саморазвивающимися системами: руководитель не мешает естественному порядку: привлекая в логистический процесс относительно слабо или полностью неструктурированные группы со свободным, внешне хаотичным, диалогическим обменом информацией и коллективным принятием решений в сфере логистики и управления ею. При этом по поводу каждой конкретной ситуации возникает полилог, что, как и в случае мультиагентных систем, приводит к росту энергии и информации, повышению ее точности и востребованности и т.д.. [11; 12; 13].

Таблица 2. Технологии интерсубъективного и крауд-управления

крауд-технологии	технологии интерсубъективного управления
профессионалы как члены «умной толпы», могут участвовать в вычленении и решении проблем логистики самого разного уровня, самоорганизовываясь в зависимости от необходимости и степени включенности и компетентности в обсуждаемом вопросе, главный вопрос – обработки результатов обсуждений проблем толпой (технологий переработки информации);	профессионалы и непрофессионалы как (неоднородные) акторы участвуют в вычленении решении непосредственно касающихся их проблем в логистике и управлении логистикой, главный вопрос – вовлеченность акторов в процесс обсуждения и реализации решений (их личная ответственность)
решение относительно управления в логистике принимает руководитель (квазимультякторные технологии, имитации мультякторности /интерсубъективности); использование механизмов тотальной гласности – контроля, вовлечение граждан в отношения, в которых они являются не субъектами (акторами), а объектами наблюдения	Решения в логистике, управлении потоками информации и т.д. принимают и реализуют акторы или стейкхолдеры (мультякторные, интерсубъективные технологии); происходит вовлечение граждан в отношения, связанные признанием субъектности и субъективности, способности к самоорганизации
менеджер /специалист по логистике отгораживается от граждан системой агентов для «переработки данных общественного мнения» и иных средств, позволяющих развивать отношения контроля, все активнее разрушая границы акторов, а также мешающие ей нравственные и правовые императивы - культуру	менеджер /специалист по логистике устанавливает с акторами /стейкхолдерами реальные отношения сотрудничества, совместного исследования, управление прозрачно, но уважает интересы и границы акторов (в пределах, обозначенных нравственными и правовыми императивами – культурой)

Основные процессы изменений, таким образом, предполагают прирост информации и энергии (эффект диалога / полилога в интерсубъективных, мультякторных технологиях и / или эффект «роевого интеллекта в мультягентных, интерсубъектных технологиях), восстановление и развитие культуры логистики как системы нравственных и правовых норм; кластеризацию и самоорганизацию общества (акторов и ситуаций); «устойчивое развитие» человека, общества, государства, предприятий и кластеров, рынков и т.д., антикризисные эффекты (сглаживание и снятие кризисов); общую активизацию человека, общества, государства, гармония включенности и ответственности, прозрачности и уважения. Жизнь экономических и иных систем рассматривается в эвергетике и иных интерсубъективных моделях управления в логистике и иных сферах как изменяющийся процесс, в котором руководителю необходимо внимание не только к «сильным», но и к «слабым сигналам», включая мнение и жизнь «маленьких» людей, маленьких групп и «малого бизнеса» [2; 3; 4; 9; 10]. Поэтому вместо того, чтобы добиваться идеальной «исполнительности» как

«выученной беспомощности», максимальной реализации товаров и максимального «освоения» денежных и иных активов и средств производства, в интересубъективной логистике отмечается необходимость и возможность дарить / жертвовать, приоритет уважения людьми и государством достоинства друг друга.

Маркетинг как часть логистики, и вся логистика в целом, приобретает нравственные цели: приоритетом современных технологических укладов все отчетливее выступают сами люди –акторы, их нравственное, психическое, физическое здоровье, а не только финансовая и иная материальная прибыль [37]. Эвергетика предполагает, что реформа управления и модернизация его структуры в логистике и иных сферах включает ряд моментов: переосмысление роли значимости человеческого и социального капитала в развитии сообществ и кластеров производственно-финансовой и иных видов деятельности человека; формирование и применение технологий управления, учитывающих «человеческий фактор»; понимание значимости отношений социального партнерства и сотрудничества «центра» и периферии, предпринимателей и потребителей, профессионалов и непрофессионалов; формирование и применение технологий сотрудничества /партнерства, их активизации; осмысление перспектив отношений социального служения и взаимопомощи, духовно-нравственных опор развития; формирование и применение технологий, ориентированных на развитие культурного капитала сообществ и организаций; делиберализация отношений государства, общества и бизнеса к нарушению нравственных норм, преодоление социальной аномии и социального каннибализма; решение проблем социального отчуждения и безответственности: проблем роста социального неравенства, безработицы и прекаризации профессионального труда; решение проблем «устойчивого развития»: кризисов индивидуального и организационного развития (от профессиональных деформаций и дауншифтинга до организационных коллапсов); деформализацию и десимуляцию поддержки государством своих граждан и бизнеса, борьба с нормализовавшейся коррупцией не только в «центре», но и на периферии, «на местах», нравственная и правовая блокада потоков, разрушающих здоровье населения, игнорирующих или уничтожающих социальную миссию бизнеса; создание механизмов поддержки социально ответственного бизнеса и поощрения участия отдельных граждан и их групп в управлении (нравственная и правовая); внедрение альтернативных форм разрешения конфликтов/принятия решений (посредничество/медиация) в здравоохранении, образовании, правоохранении и других сферах.

Основные принципы современных реформ таковы:

- идеология «нравственно то, что выгодно» [27], игнорирование проблем и противостояние как подавление бунтов и навязчивый, «обращенный к низшим, инстинктивным программам, формирующий желания, разрушающие или игнорирующие реальные нужды людей, маркетинг с

его «логикой разрушения / деструкции» [37], ведут общество и страну к коллапсу [33];

- жизнь – трансформирующийся процесс, чтобы соответствовать ее изменениям, быть в контакте с происходящим, понимать феномены изменяющейся повседневности, успешно прогнозировать тренды и избегать неуспешных путей и сценариев развития, менеджеру или группе менеджеров («ситуативной ассоциации», научно–производственной коллаборации или деятельности группе) необходимо внимание не только к «сильным», но и к «слабым сигналам», включая мнение и жизнь «маленьких» людей, «малого бизнеса» и т.д. [32; 34; 39; 43];
- вместо состояний усталости и «выученной беспомощности» у подчиненных и зависимых и «административного восторга» и репрессий у руководителей, вместо восприятия ими других людей как объектов управления, нужно поддерживать и развивать и у тех, и у других уважение людьми и государством достоинства друг друга. осознание своей человечности и готовность дарить / жертвовать и сотрудничать на благо общества и собственное благо [8, с.234; 17; 18; 35; 42].

Таким образом, людям и организациям необходим осознанный настрой на идеалы социального служения:

- нацеленность на решение задач восстановления, оптимизации и развития человеческих сообществ и нравственных основ их функционирования, ориентация на стратегические «выгоды»;

- необходимы акты милосердия и благотворительности, а также акты совместной деятельности разных организаций и людей, поиска нравственных форм управления и жизни человека, организации, государства;

- необходимо целенаправленное восстановление и развитие культуры (нравственных и правовых регуляторов отношений людей и сообществ), в том числе, культуры и нравственности в сфере логистики и управления ею

Современное управление, однако, чаще всего предполагает ряд абсолютно противоположных развивающему, модернизационному, феноменов [Арпентьева, 2015, 2016]:

- игнорирование «несогласных» с действиями управленческого «системного монолита», разрушение культурного капитала, невнимание к социальному и человеческому капиталу, рождающие депрофессионализацию, дауншифтинг специалистов и руководителей, а также общую текучесть кадров, организационный и общесоциальный коллапс;

- производство и распространение одноразовых и/или заведомо вредных для человека, его душевного и физического

здоровья товаров и услуг, вытеснение с рынка добросовестных производителей и эксплуатация низменных инстинктов «толпы», хаотичность и псевдоуправление потоками информации и товаров;

•общество идет по пути идеологии потребления, усиливаются консюмеризм, все четче вычленяется неорабовладельческий характер взаимоотношений, в том числе в экономике, отказ от инноваций или их провал.

Поэтому движение к новой системе отношений вполне закономерно сопровождается многоуровневым кризисом, лоурархия как управление «снизу вверх», социальное служение и взаимодействие на основе принципов дароообмена, дополняющих рыночные и распределительные отношения, с трудом «восстанавливают» свои позиции в экономике и обществе; развивается понимание того, что экономика в целом и производство в частности не сводится к «бизнесу», инновации и смена технологических укладов ставят в центр производства и иных форм отношений людей самих людей, социальный и человеческий капитал. При этом важно понимать, что антикризисные мероприятия – мероприятия развивающие: поэтому восстановление культуры, в том числе нравственных основ отношений – главное условие успеха [9; 10].

Помимо негативных тенденций, можно увидеть и ряд позитивных: активно развиваются практики участия или партисипации граждан, бизнеса в управлении территориями и связями территорий.(информационными и материальными потоками между ними), организациями и страной в целом. Эти практики партисипации выступают, преимущественно и прежде всего, как практики социального служения.

Лидирующее положение в развитии партисипации принадлежит нравственным ценностям. Партисипация означает редукцию, а где-то и просто «отмирание» правовых регуляторов отношений: формальные, десакрализованные, без-участные отношения не являются отношениями благополучия и гармонии / развития и самореализации / (само)эффективности. Законы, взятые отдельно от человеческой жизни и нравственных ценностей, сами по себе, лишь затрудняют жизнь, включая жизнь современного бизнеса.

Обязанности, обязательства в партисипации неотделимы от прав: асимметрия прав - основа (нео)рабовладельских отношений (консюмеризма, предательства, инволюции и деструкции человека и общества). Помощь другим - это помощь себе, сотрудничество – выгодно всем. Волонтер, даритель, благотворитель, стейкхолдер помогает не только другим, он помогает и себе: развитие как помощника, как личности и создание благоприятных для этого развития и жизни в целом условий. Но себе помогает и сам нуждающийся: благодарность за поддержку извне, развитие и обучение, помощь или служение другим через группы самопомощи и взаимопомощи и т.д..

Обязанности человека – функция целей его жизни. Реальные цели, в отличие от целей-фикций – цели любви, служения, жизнеутверждения [1; 3]. Собственные комфорт, благополучие и их умножение (деньги и власть, компетенции и опыт, отношения и связи) не есть цель жизни человека и созданных им институтов и организаций. Поэтому иногда человек, общество, бизнес, государство нуждаются в том, чтобы терять псевдоценности и переориентироваться на истинные ценности – ценности утверждения жизни. И получать в «дар» от судьбы, от других людей – за терпение, веру, понимание, уважение еще больше, чем было утеряно. Это – критерий правильной (само)помощи.

Практики интересубъективного управления как практики участия и служения имеют несколько характеристик:

- Помогающим отношением является отношение жизнеутверждения: отношение благоговения перед жизнью, даже перед лицом самых суровых испытаний. Но человек не должен оставаться с испытаниями «один на один»: нужен Бог, другой, семья, род и т.д. – его ресурсы утверждения жизни.
- Помощь всегда взаимна, двустороння: мир целостен, голографичен, «фрактален». В мире нет «плохого» и «хорошего», «высшего» и «низшего»: как говорили древние, «Что наверху, то и внизу». Ошибки, страдания от ошибок и потери – часть развития, часть успехов, радости, приобретений [38; 41]. Проблемы и нарушения могут быть решены и исправлены особенно эффективно и продуктивно за счет активизации и широкого, повсеместного, применения технологий практиками участия, восстановления разрушенных или исправления деформированных связей человека с человеком, обществом, бизнесом, государством.
- Отчуждение, без-участность (в т.ч. равнодушие и социальная anomia), социальный каннибализм и жадность (как страх нехватки и нежелание делиться и стремление уничтожить противника) – глобальные причины нарушений. Нарушения дают человеку /группе/обществу понять свои ошибки и исправить их: перейти к восприятию окружающего мира в контексте сотрудничества, а не конфликта, изобилия, а не недостатка, наличия в каждом деле нравственного смысла – миссии как проявления причастности, а не бессмысленности изоляции.

Однако, важно понимать, что одна из сложностей участия человека в жизни социума, бизнеса и государства, в том числе и особенно на уровне логистики, состоит в том, что человек с одной стороны зависим, а с другой, – стороны свободен. Когда он свободен, то часто «не знает», что делать со свободой: в России отношения зависимости сохраняются неизменными на протяжении многих веков. Опыт жизни в стране, где человек может быть свободным, но бояться трем и войн, нищеты и /или политического преследования, минимален. Поэтому обычно человек включается в отношения (со)зависимости, которые служат оправданием: потребительских, прагматических мотивов жизни и даже «служения»; конфликтности и

взаимного непонимания (интроекции, проекции и прочие способы жить чужими представлениями и переживаниями, чужой жизнью) между государством, бизнесом и обществом, отказа всех перечисленных сторон от реальных изменений и осуществления псевдореформ. При этом декларируемая мотивация участия в управлении и служения у разных людей и организаций различна, во многих случаях она не связана с прямыми целями служения. Поэтому само служение и интерсубъективное управление либо симулякр, либо – спорадично и ситуативно. Однако, этот процесс естественен и сам по себе не является препятствием для развития партисипации. Реально существующая мотивация стейкхолдеров к участию в принятии важных и касающихся их, региона, страны и мира решений активизируется или развивается в процессе деятельности. Такой человек или организация начинают участвовать в решении общих для сообщества и страны проблем на более или менее постоянной основе (становясь на путь самоосуществления и взаимного развития).

Практики участия как практики служения дифференцируют, проясняют, уточняют отношения людей и организаций к себе и миру. Развивается понимание того, что жертвующий, участвующий, даритель и одариваемый, получатель, соучаствующий - оба - нуждаются в том, чтобы принять свои ошибки, исправить те, что исправить возможно, простить себя и других, и, таким образом научиться различать плохое и хорошее, вредное и полезное, неэффективное и эффективное для себя и остальных стейкхолдеров

При этом каждый социальный субъект (человек, организация) выбирает сферу и форму участия / служения, которая соответствует его и общества потребностям и опыту, запросам и проблемам (гармонизация внутренней и внешней реальности).

В то время как государственный бюрократический «управленческий монолит» не интересуется никем и никем кроме себя, а коррупция в государствах капитализма откровенно и давно «нормализована», этот «управленческий монолит» испытывает состояние постоянного страха нехватки и неудовлетворенности все растущих фиктивных желаний. Служение же возможно лишь «от полноты», избытка, оно – роскошь, которую может позволить себе даже нищий.

При этом исполняющий служение нуждается в том, чтобы испытывать «благоговение перед жизнью» (безусловное уважение к ней), стремиться участвовать в ней как целостный и нравственный человек (быть ее частью, частью смерти и жизни, приобретений и потерь, успехов и ошибок»), стремиться быть вместе с другими людьми («двери его сердца» открыты навстречу людям). Эти нужды и стремления нужно лишь активизировать, исследовать и направить (правильно применить).

Выводы: содержательными компонентами активизации сообществ в решении логистических и иных проблем управления являются [12; 19; 22 и др.]:

- восстановление утраченных / разрушенных связей между людьми, людьми и культурой, за счет обогащения человеческой жизни нравственными ценностями, ценностями культуры, процесс ресакрализации,
- развитие / совершенствование человека и сообщества как вклад в развитие культуры, сообщества, человечества, обогащение культуры за счет процессов индивидами и самореализации ее членов [24];
- трансформация содержания и формы отношений в организациях и сообществах: движение к ацефаличным сообществам, живущим по нравственным законам.

Подводя итог отметим, что развитие логистики в современной России в целом блокируется преобладанием репрессивно-контролирующих форм отношений государства, бизнеса и общества на фоне почти ничем - законодательно и нравственно – не ограниченных отношений потребления, идеология которого продвигается буржуазией при полном игнорировании задач социального служения и социального прогресса. Результаты исследований в области интересубъективных (мультиакторных) технологий управления в логистике и иных сферах должны и могут быть, как и мультиагентные технологии, широко использованы в оптимизации современной российской и мировой логистики. В процессе применения интересубъективных и интересубъектных (мультиакторных и мультиагентных) технологий осознается «мультиверсионность» решения логистических задач, а также может быть достигнут консенсус - оптимальная, инновационная модель решения логистической проблемы [16; 20; 23].

Литература

1. Адлер, А. Понять природу человека. СПб: Академ. проект, 1997. 254с.
2. Арпентьева, М.Р. Интересубъективные технологии управления: между толпократией и социальным служением // Проблемы управления и моделирования в сложных системах. Труды XVIII Международной конференции. 20-25 сентября 2016 г., Самара / Под ред.: Е.А. Федосова, Н.А. Кузнецова, В.А. Виттиха. Самара: СОО «ОФОРТ», СНИЦ РАН, 2016. С. 39-52.
3. Арпентьева, М.Р. Социальное служение и благотворительность, партисипация и взаимопомощь. - Калуга: КГУ, 2017. - 333с.
4. Арпентьева, М.Р. Эвергетика и онтологии управления // Онтология проектирования. - 2016. - №1 (19). - С.106-124.
5. Афанасенко, И. Д. Логистика снабжения: учебник для вузов. - Минск: БГТУ, 2015. - 336 с.
6. Бауэрсокс, Д.Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок. - М.: Олимп-Бизнес, 2005. - 639 с.
7. Белякова, Е.В., Прокопович, Д.А., Рыжая, А.А., Гильц, Н.Е. Логистический подход к технологическому развитию промышленного комплекса региона // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. М.Ф. Решетнева. - 2015. №4. -Т.16. - С.1007-1013.

8. Бодрийяр, Ж. Усталость // Бодрийяр, Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Культурная революция; Республика, 2006. С. 230-234.
9. Виттих, В.А. Введение в теорию интересубъективного управления. - Самара, Самарский научный центр РАН, 2013. - 64 с.
10. Виттих, В.А. Проблемы эвергетики // Проблемы управления. - 2014. - № 4. - С. 69-71.
11. Виттих, В.А., Моисеева, Т.В., Скобелев, П.О. Принятие решений на основе консенсуса с применением мультиагентных технологий // Онтология проектирования. - 2013. №2(8). С.20-25.
12. Владимирова А.С., Василук Ю.И. Логистика, виды логистики и глобальные системы // Актуальные вопросы экономических наук. - 2016. №51. С.108-112.
13. Вумек, Д.П., Джонс, Д.Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. -М.:АльпинаПабlishер, 2002/2011. - 368с.
14. Гатторн, Д. Управление цепями поставок / Под ред. Д. Гатторна. – М.: Инфра-М, 2008. – 669 с.
15. Голиков, Е. А. Управление логистикой. - М.: Высшая школа, 2009. - 200 с.
16. Ковалев, И.В. Система мультиверсионного формирования программного обеспечения управления космическими аппаратами: дис. д-ра техн. наук. - Красноярск: КГТУ, 1997. -228 с.
17. Ладягин, Ю.С. Русский административный восторг // Проблемы теории и практики управления. - 2005. - №3. - С.8-15.
18. Лобуков, В. Г. Российская практика управления – взаимоотношения между управляющими и управляемыми // Российская модель управления: анализ и рекомендации к применению. Материалы всероссийской научно-практической конференции (14–15 мая 2014 г.) / Редколл.: В.Г. Лобуков (отв. ред.), А.А. Мурсалимов, В.С. Диев, В.А. Шилова, В.И. Демьяненко. - Ханты-Мансийск.: АУДПО ХМАО – Югры «Институт развития образования». - 2015. - 102 с. - С.60-72.
19. Логистические системы в глобальной экономике. Материалы V Международной научно-практической конференции / Ред. Логинов, Ю.Ю.. Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет им. М. Ф. Решетнева, 2015. 609с.
20. Моисеева, Т.В., Арпентьева, М.Р. Переговоры как интересубъективная технология // Онтология проектирования. - 2017. - Т. 7. - № 1 (23). – С.102-114. DOI: 10.18287/2223-9537-2017-7-1-102-114.
21. Павлюченко, И.В. Логистика: краткий теоретический курс. - Ульяновск: УлГТУ, 2011. - 95 с.
22. Панасенко, Е.В. Логистика: персонал, технологии, практика. - Москва: Инфра-Инженерия, 2011. - 224с.

23. Подвальный, С.Л., Васильев, Е.М. Концепция многоальтернативности в живых и неживых структурах // *Онтология проектирования*. - 2016. Т. 6 № 3 (21). С. 355-367.
24. Порус В.Н. *Онтология культуры С. Л. Франка* // Семен Людвигович Франк / Под ред. В. Н. Поруса. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). - 2012. - 589 с. С. 373-416.
25. Сергеев, В. И. *Логистика: информационные системы и технологии*. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 607 с.
26. Смольникова, Н. А., Гильц, Н. Е. Методы анализа логистического риска логистического провайдера // *Решетневские чтения: материалы XX Юбилейной междунар. науч.-практ. конференции, посв. пам. М. Ф. Решетнева (09–12 нояб. 2016, г. Красноярск): в 2 ч.* / Под общ. ред. Ю. Ю. Логинова. - Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет им. М. Ф. Решетнева, 2016 -. Ч. 2. – 576 с. - С.436-438.
27. Солженицын А.И. *Россия в обвале*. М.: Русский путь, 1998/2006. – 208с.
28. Сопов, Е.А., Аплеснин, С.С. Самоконфигурируемый ансамбль генетических алгоритмов для решения задач мультимодальной оптимизации // *Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. М.Ф. Решетнева*. - 2015. - №4 -. Т.16. - С.833-841.
29. Становов, В.В., Бежитский, С.С., Бежитская, Е.А., Попов, Е.А. Многоагентный алгоритм проектирования баз нечетких правил для задач классификации // *Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. М.Ф. Решетнева*. – 2015. №4. Т.16. - С.842-848.
30. Шумаев, В.А. *Логистика в теории и практике управления современной экономикой*. - Москва: МУ им. С.Ю. Витте, 2014. - 212 с.
31. Brabham, D.C.. *Crowdsourcing*. Cambridge, Massachusetts; London, England: The MIT Press. 2013. - 168 p.
32. Castells, M. *Networks of Outrage and Hope: Social Movements in the Internet Age*. - Cambridge: Polity Press. 2015. – 328 p.
33. Diamond, J.M. *Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed*. - New York: Viking Books, 2005; Penguin Books; 2011. 608 p.
34. Echavarria, M. *Enabling Collaboration – Achieving Success Through Strategic Alliances and Partnerships*. – New York: LID Publishing Inc. 2015. - 256 p.
35. Henry, P.C. Life stress, explanatory style, hopelessness, and occupational stress // *International Journal of Stress Management*. 2005. Vol.12. – P. 241–256. doi:10.1037/1072-5245.12.3.241
36. Howe J. *Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business* New York: Crown Business, 2009. - 336 p.
37. Hunt Sh.D. and Vitell S.J. The general theory of marketing ethics: a revision and three question // *Journal of Macromarketing*. – 2006. - Vol. 26 No. 2. – P. 1-11. DOI: 10.1177/0276146706290923

38. Mindell, A. Processmind: A user's guide to connecting with the mind of god. - San Francisco: Quest Books 2010. - 304 p.
39. Mulgan, G. The Locust and the Bee: Predators and Creators in Capitalism's Future. - Princeton: Princeton University Press., 2013. – 344p.
40. Poluha, R.G.: The Quintessence of Supply Chain Management: What You Really Need to Know to Manage Your Processes in Procurement, Manufacturing, Warehousing and Logistics (Quintessence Series). - Heidelberg New York Dordrecht London: Springer, 2016. - 159p.
41. Schupbach, M. Worldwork: Ein Multidimensionales Change Management Modell // Organisations Entwicklung. - 2007. - №4. - P. 56-64.
42. Seligman, M. E. P. Helplessness: On Depression, Development, and Death. San Francisco: W. H. Freeman. 1992. 250 p.
43. Toivonen, T. The Emergence of the Social Innovation Community: Towards Collaborative Changemaking? // University of Oxford, December 18, 2013. – P.1-17. The Emergence of the Social Innovation Community [Электронный ресурс], – URL: <https://ssrn.com/abstract=2369540> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2369540>
44. Willis, P. Foot Soldiers of Modernity: The Dialectics of Cultural Consumption and the 21st-Century School // Harvard Educational Review. - 2003. - T. 73, № 3. - С. 392.

Бойкова А. В., студентка 3 курса,
Научный руководитель: Марченко Е. М., к.э.н.,
доцент кафедры «Экономики и управления инвестициями и инновациями»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ВЛИЯНИЕ СПОРТИВНОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ НА СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ СТУДЕНТОВ ВЛАДИМИРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Аннотация: в статье приведены результаты опроса студентов «Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых» с целью выявления влияния спорта и здорового образа жизни на заболеваемость.

Ключевые слова: спорт, здоровый образ жизни, заболеваемость.

Как известно, образ жизни напрямую оказывает влияние на её продолжительность. На протяжении многих лет люди пытаются укреплять и поддерживать своё здоровье с помощью физической подготовки. Существует всеми знакомое выражение «В здоровом теле - здоровый дух» взятое у Децима Юния Ювенала. Данное выражение популярно уже на протяжении почти 2000 лет, люди всех эпох старались ему придерживаться.

Эксперты Всемирной Организации Здравья в 80-х годах двадцатого века выделили влияние четырёх факторов, влияющих на здоровье современного человека:

«генетические факторы — 15-20% ;
состояние окружающей среды — 20 — 25% ;
медицинское обеспечение — 10-15% ;
условия и образ жизни людей — 50 — 55% » [1].

Применительно к условиям России влияние перечисленных факторов составит соответственно 20%, 20%, (7-8%) и (52-53%), что доказывает преобладающее влияние на здоровье человека условий и образа жизни.

«Здоровый образ жизни — образ жизни отдельного человека с целью профилактики болезней и укрепления здоровья» [2]. ЗОЖ – это особые принципы жизни человека, направленные на улучшение и поддержание здоровья при воздействии правильного питания, отказа от вредных привычек, физической подготовки, занятий спортивными упражнениями, соблюдения правильного режима дня и отдыха, морального настроя.

Чтобы определить, как распоряжаются своими возможностями улучшения здоровья студенты был проведён опрос студентов Владимирского государственного университета с целью выявления влияния спорта и здорового образа жизни на заболеваемость. Студентам предлагалось ответить на ряд вопросов (таблица 1). В ходе опроса были задействовано 120 человек в возрасте от 17 до 25 лет (основная возрастная категория 19-21 год – 71,6% опрошенных; 91 женщин и 27 мужчин).

Одним из немаловажных факторов здоровья является продолжительность сна (рисунок 1).

Как показало исследование, только 22,5% респондентов спят 8 часов и более, а 3,3% студентов спят менее 5 часов, что негативно сказывается на здоровье.

Данная ситуация может быть связана с тем, что 38,3% респондентов работают, и 55% состоят в юридическом или гражданском браке, так же студенты занимаются активной учебной и досуговой деятельностью в университете, высокая подготовка к которым требует большего времени.

Спорт является одним из инструментов повышения иммунитета и уровня здоровья. Но следует помнить, что заниматься спортом следует в соответствии с физическими возможностям и медицинскими показаниями, чтобы не нанести вред своему организму.

Анкетирование показало высокий процент студентов , занимающихся спортом (67%) среди опрошенных. В течение недели количество тренировок составляет 1-2 раза у 40,9% студентов, и 3-5 раз - у 32,2% студентов, а 6 человек занимаются почти ежедневно (рисунок 2).

Молодёжь предпочитает заниматься различными видами спорта, среди них : бег (один из популярных видов спорта), волейбол, баскетбол, алтимат

фрисби, футбол, фитнес, посещение тренажерного зала, плавание, йога, борьба, спортивное ориентирование, биатлон, лыжи, коньки.

Таблица 1. Опрос «Влияние спортивного образа жизни на состояние здоровья студентов.»

Наименования вопросы	Варианты ответа.
Пол.	Женский/Мужской
Возраст.	Самостоятельное заполнение
Институт и направления обучения.	Самостоятельное заполнение
Сколько времени в день спите?	Менее 5ч\ 5-7ч\ 8 и более ч.
Наличие работы.	Есть\Нет\Временно не работаю
Наличие семьи.	Свободен(а)\ Замужем\Жената\ В отношениях\Другое
Занимаетесь ли Вы спортом?	Да\Нет\ Собираюсь начать.
Длительность тренировки.	До 40 мин.\ 40 мин.-1 ч.\1ч-1,5ч\ более 1,5ч.
Сколько раз в неделю Вы занимаетесь спортом?	Не занимаюсь\1-2 раза\ 3-5 раз\6-7 раз.
Продолжительность занятия спортом	До 6 мес\6-12 мес.\1-3 г.\3-5л.\5 и более.
Вид спорта	Самостоятельное заполнение
Как привлечь молодёжь к спорту?	Самостоятельное заполнение
Ходите ли на Физкультуру в институте?	Да, регулярно\ Да, но регулярно\ Почти не хожу или не хожу.
Причина пропуска физкультуры.	Самостоятельное заполнение
Ведете ли Вы ли ЗОЖ	Да, полностью\ Правильное питание\ Отсутствие вредных привычек\ Наличие вредных привычек.
Наличие спортивных травм.	Были\Не было\Есть сейчас.
Получаете ли Вы удовольствие от занятия спортом?	Да\Нет.
За какую стоимость абонемента Вы готовы заниматься спортом(любое направление)?	Только бесплатно\ до1000р\ 1000-1500р\1500-2500р\2500р и более.
Я занимаюсь спортом потому что...	Самостоятельное заполнение
Как часто вы болеете в течение года?	1 раз, 2 раза, 3 раза, 4 раза,более 4 раз

4.Сколько времени в день спите?

120 ответов

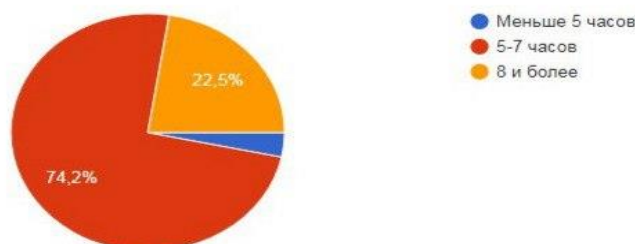


Рисунок 1 - Продолжительность сна

8. Сколько длится тренировка?

104 ответа

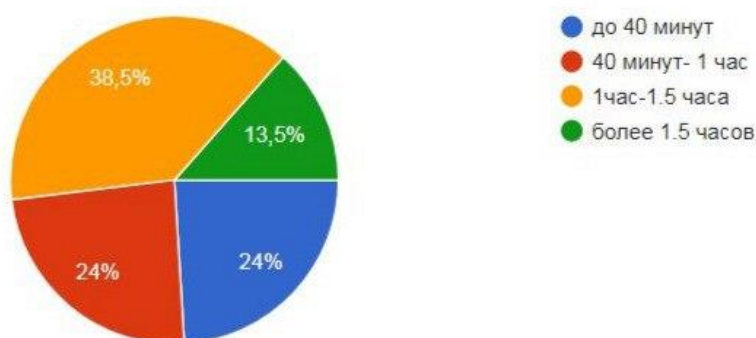


Рисунок 2 - Продолжительность спортивной тренировки

Из всех участвующих в опросе студентов не имеют вредных привычек, а конкретно табачной и алкогольной зависимости 67%, Придерживаются правильного питания только 20 человек, что означает высокий риск возникновения желудочных заболеваний у студентов. Полностью соблюдают ЗОЖ только 18 человек. Среди студентов 24,2% почти не посещают физкультуру. Это объясняется респондентами состоянием их здоровья, отсутствием контроля и положительных результатов, отсутствием силы воли, несовпадением интересов студентов и предлагаемой программы физической культуры.

Было выявлено что студенты, ведущие спортивный образ жизни имеют более крепкий иммунитет и реже болеют. Спортивных студентов которые вообще не болеют в 1,35 раза больше, по сравнению с теми, кто не занимается спортом. Так же вероятность заболеваний 3 и более в год у спортсменов ниже в 2,1 раза, по сравнению с неспортивными студентами.

Спорт влияет как на физическую составляющую человека, так и духовную, это доказывает исследование, 85% студентов получают удовольствие от занятия спортом. Оставшиеся 15 % приходятся на студентов, которые в большей степени не занимаются спортом по медицинским показаниям. Данную проблему можно решить путём подбора соответствующих упражнений, положительно влияющих на организм с заметным результатом.

В ходе исследования среди студентов были предложены следующие методы, по привлечению молодёжи к спорту:

1. Развитие Студенческих Спортивных Клубов – 68 человек.
2. Спортивные акции и мероприятия – 53 человека.
3. Разнообразие доступных видов спорта – 36 человек.
4. Пропаганда ЗОЖ и спорта через телевидение -7 человек.
5. Сделать спорт престижным и модным течением среди молодёжи.

6. Развитие бесплатных, социальных пригодных и безопасных спортивных клубов\залов, секций(цена на абонементы спортом высока, 40% опрошенных готовы заниматься спортом, при стоимости не боле 1000р в месяц, и 31,7% при стоимости 1000-1500, как известно, спортивных секции с данной стоимостью очень мало и не везде качество предоставляемых услуг вызывает желание у человека заниматься спортом).

Как известно, вести здоровый образ жизни чем раньше начать, тем больший положительный эффект будет оказан организму.

Студентам было предложено продолжить фразу «Я занимаюсь спортом потому что ...» - большинство студентов дали положительный ответ, им нравится то, чем они занимаются, спорт полезен для здоровья, он улучшает самочувствие и приводит в порядок спортивную форму, способствует снижению лишнего веса, так же спорт помогает психологически, т.е. отвлечься от жизненных трудностей.

Человек – это единственное на планете существо, которое изначально стало формировать окружающую среду под себя, а не приспосабливаться под нее. Но бездумное вторжение может причинить вред природе, что, в свою очередь, негативно сказывается на здоровье (например, отклонения в развитии, хронические заболевания, приобретённые осложнения). Потому само понятие здоровья относится не к одному человеку или группе, которые разделяют этот интерес, а ко всему человечеству, обуславливая сначала физическое, а потом и психическое здоровье. Здоровье прописывается в ДНК каждого человека и часто воспринимается как данность. Родители, которые придерживаются правильного образа жизни, должны передать его не только в генах, но и в самом понимании, насколько ценным он является в наше время [3].

Занимаясь спортом человек спасает себя и продлевает жизнь.

Почему бы не заняться спортом, чтобы продлить жизнь и получить больше возможностей для реализации наших целей?

Литература

1. Факторы здоровья человека [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.grandars.ru/college/medicina/factory-zdorovya.html>
2. Здоровый образ жизни, ЗОЖ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.zdorovajaplaneta.ru/zdorovyj-obraz-zhizni-zozh/>
3. Влияние образа жизни на здоровье [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vsegdazdorov.net>.

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье рассматриваются возможные экономические последствия перехода государственных предприятий, осуществляющих фармацевтическую деятельность на контрактную систему закупок.

Ключевые слова: государственные закупки, контрактная система, обеспечение населения.

С 1 января 2017 года государственные и муниципальные унитарные предприятия перешли с осуществления закупок по Федеральному закону от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» на Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Таким образом, закупки унитарных предприятий претерпели глобальную реформу и теперь осуществляются по новым для данной категории заказчиков правилам. Однако переход многих организаций, в том числе и аптечных на контрактную систему может привести к сокращению ассортимента, снижению оперативности процесса закупок и, как следствие, утрате конкурентоспособности предприятия на рынке.

Согласно п.1 ст.2 223-ФЗ, заказчики при закупке руководствуются Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, настоящим Федеральным законом, а также принятым в соответствии с ним Положением о закупке, а также документом, утверждаемым руководителем унитарного предприятия и содержащим требования к закупке, в частности порядок подготовки и проведения процедур закупки, способа закупки, порядок заключения и исполнения договоров[1].

223-ФЗ предоставлял заказчику относительную свободу в описании объекта закупки, определении условий закупки, выборе контрагента, отсутствовали ограничения, связанные с использованием торгового наименования лекарственного препарата при описании объекта закупки [1].

Частью 1 статьи 33 Федерального закона № 44-ФЗ определены новые правила, которыми должен руководствоваться заказчик при описании в документации о закупке объекта закупки. Согласно пункту 6 части 1 названной статьи, если объектом закупки являются лекарственные средства, документация о закупке должна содержать указание на международные непатентованные наименования лекарственных средств (МНН) или при отсутствии таких наименований химические, группировочные наименования.

Торговое наименование лекарственного средства заказчик вправе указывать при проведении конкурсных процедур лишь в случаях,

предусмотренных пунктом 7 части 2 статьи 83, когда закупки осуществляются по жизненным показаниям для конкретного пациента [1].

В то же время, главным критерием выбора поставщика в условиях контрактной системы является цена товара - согласно п. 4 ст.24 44-ФЗ победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.[1] На одно МНН в среднем приходится 6 торговых наименований препаратов разного качества и цены.[2] При закупке по 44-ФЗ в аптеке будет представлено только одно лекарственное средство, имеющее наименьшую цену. Таким образом, уменьшится ассортимент – количество разновидностей одного лекарственного препарата (варианты ЛС конкретных торговых наименований, лекарственных форм, дозировки, фасовки и т.п.).

Предположим, количественной характеристикой широты ассортимента является коэффициент K_r , который определяется как отношение количества разновидностей одного лекарственного препарата, имеющих в исследуемой фармацевтической организации (Γ_ϕ), к количеству разновидностей этого препарата, разрешенных к применению на территории Российской Федерации (Γ_6):

$$K_r = \Gamma_\phi / \Gamma_6 \quad (1)$$

Соответственно, в среднем широта ассортимента государственных и муниципальных аптек при условии распространения норм 44-ФЗ на их закупочную деятельность, сократится в 6 раз[3].

Такое сокращение ассортимента не пройдет бесследно для потребителей, качество услуги по лекарственному обеспечению населения существенно снизится – возрастет неудовлетворенный спрос, как реальный (равный числу отказов), так и скрытый (равный числу замен лекарственного препарата его аналогом). При этом особенно пострадают жители малонаселенных, труднодоступных территорий, а также сельской местности, где практически отсутствуют крупные коммерческие аптечные сети. В этих условиях государственные и муниципальные унитарные предприятия являются единственными структурами, обеспечивающими население лекарственными средствами.

Отсутствие нужных лекарств в государственных и муниципальных аптеках и неудовлетворенность спроса заставит потребителей искать другие способы их приобретения: заказы через Интернет, поездки в более крупные населенные пункты для приобретения лекарств и т.п. При этом аптеки потеряют часть своих покупателей, а, следовательно, и прибыли, что рано или поздно может привести к банкротству и ликвидации предприятий.

Другое существенное ограничение для государственных и муниципальных аптек в случае проведения закупок по 44-ФЗ будет связано с увеличением сроков закупки.

Положения 223-ФЗ дают возможность заказчику провести процедуру закупки в срок от 1 до 7 дней, а процедура проведения электронного аукциона по 44-ФЗ от даты размещения закупки в плане-графике до заключения контракта займет от 42 до 60 дней [4].

Сегодня унитарные аптечные предприятия и так находятся в условиях жесткой конкуренции с коммерческими сетями, а увеличение срока закупки еще более усложнит ситуацию. Государственным и муниципальным аптекам при осуществлении закупок в рамках контрактной системы будет практически невозможно оперативно управлять ассортиментом, качество лекарственного обеспечения населения снизится. При такой длительности осуществления закупки может возникнуть дефицит товаров, например, в случае эпидемии, когда резко возрастет спрос на лекарственные препараты определенной фармакотерапевтической группы, имеющихся товарных запасов для его удовлетворения будет недостаточно, а пополнить их оперативно не будет возможности.

Даже работая в условиях 223-ФЗ, государственные и муниципальные аптеки должны были размещать на торговых площадках заказ на срок не менее одного года, рассчитывая потребность с учетом всех спадов и пиков заболеваемости. На такую заявку от поставщиков, как правило, не поступали предложения, так как в условиях динамично меняющегося рынка обеспечивать фиксированную цену товара на протяжении года довольно рискованно; после этого аукцион признавался несостоявшимся, а аптечная организация получала право провести закупку лекарств стандартным путем, как это делают коммерческие аптеки.

В условиях работы унитарных аптечных предприятий в рамках контрактной системы возникнет угроза безопасности населения таких территорий, так как в случае эпидемии обеспечение их лекарственными препаратами будет затруднено.

Анализ некоторых положений законодательства о государственных закупках применительно к государственным и муниципальным аптечным организациям показал, что распространение норм Федерального закона №44-ФЗ на их закупочную деятельность может привести к фактическому уничтожению этого сектора фармацевтического рынка. Жесткая регламентация расходования бюджетных средств, которую предусматривает контрактная система, оправдывает ее применение в сфере градостроительства, жилищно-коммунального хозяйства и других, однако для унитарных предприятий, осуществляющих фармацевтическую деятельность, она грозит утратой конкурентоспособности и банкротством.

Однако положение государственных и муниципальных аптек может быть улучшено с принятием законопроекта, разработанного депутатами Государственной думы с учетом мнения экспертов и руководителей фармацевтических предприятий. Этот законопроект предполагает вывод унитарных аптечных организаций из-под действия 44-ФЗ и дальнейшее осуществление ими закупочной деятельности в рамках Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». В апреле 2017 года он был одобрен Правительством РФ и рекомендован к принятию [5].

Литература

1. Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>
2. Газета «Фармацевтический вестник» - информационно-аналитическая газета [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pharmvestnik.ru>
3. Управление и экономика фармации: Учебник / Под ред. В.Л. Багировой. – М.: ОАО «Издательство «Медицина», 2004. – 720 с.
4. Медиа проект - «Новости GMP». Новости фармацевтических предприятий и производств [Электронный ресурс]. – URL: <http://gmpnews.ru>
5. Журнал «КатренСтиль» [Электронный ресурс]. – URL: <https://katrenstyle.ru>

Верхотуров Д. А., старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учёта, анализа и аудита»
ФГБОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»,
г. Владивосток, Россия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация: в статье приводятся подходы отечественных и зарубежных ученых к исследованию научной категории «конкурентоспособность» в разрезе сервисных отраслей экономики. Делается вывод как о сложности и многозначности этого понятия и невозможности выделения унифицированного определения, но также и о конъюнктурном характере применения термина в ряде современных исследований.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методология, инфраструктура.

Как верно отмечают С. Светуньков и А. Волков [3] в современной экономической науке основные подходы к измерению конкуренции были разработаны в первой половине XX века, и зарождались они, преимущественно, в эпоху антитрестовой борьбы в США, что делает их малоэффективными для использования при принятии управленческих решений в России.

По своей сути, концепция конкурентоспособности на сегодняшний день, как справедливо отмечает В. Каганов [4], представляет собой «методологический прием, заключающийся в распространении на разные множества объектов (отрасли, регионы, компании, продукты, работники и т.д.) конкурентно-соревновательного подхода, когда все элементы одного множества уподобляются конкурирующим хозяйствующим субъектам на едином конкурентном поле».

В целом, теоретический аспект экономической научной категории определяется через её содержание, формулируя набор и выражение существенных сторон экономических процессов и явлений в системе строго определенных понятий [6]. Однако для формирования определенных

признаков, которые будут использованы в качестве базиса при разработке решения научной задачи будет недостаточно одного определения в категориальном толковании. Требуется «своего рода экспликация, которая бы устанавливала взаимосвязь этого понятия и его компонентов с другими категориями предметной области» [7]. Именно поэтому исследование любой проблемы начинается с изучения необходимого научно-категориального аппарата.

По справедливому замечанию А.И. Васильева, сегодня в экономической науке не существует единой концепции конкурентоспособности, а сам этот термин используется хаотично и конъюнктурно [2].

В этой связи автором проведена систематизация трактовок, ведущих отечественных и зарубежных экономистов о сущностных характеристиках конкурентоспособности с обобщением в таблице 1.

Таблица 1. Подходы отечественных и зарубежных исследователей к категории «конкурентоспособность».

Портер М.	«Свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений» (цит. по Философовой Т.Г.)
Гельвановский М.	«Обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования» (цит. по Философовой Т.Г.)
Завьялов Р.	«Концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей страны (равно как и любого конкретного производителя), которые реализуются в товарах и услугах успешно (или безуспешно) противостоящим конкурирующим аналогам как на внутреннем, так и на внешнем рынке» (цит. по Философовой Т.Г.)
Фатхутдинов Р.Ф.	«Свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке» (цит. по Философовой Т.Г.)
Визер Е. Дж.	«Способность фирмы приобрести, сохранить и увеличить долю на рынке» (цит. по Философовой Т.Г.)
Зулькарпаев П.У., Ильясова Л.Р.	«Способность занимать определённую долю рынка продукции и способность увеличивать/уменьшать данную долю» (цит. по Философовой Т.Г.)
Васильев А.И.	«Способность фирмы своими действиями создавать и доставлять ценность потребителю лучше конкурентов»
Антонов Г. Д.	«Способность опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей»

Антоновым Г.Д. выделены основные смыслообразующие черты понятия рыночной конкуренции в экономической науке [1]:

1) объективность – конкуренция является реально существующей ситуацией оппортунистического взаимодействия конкурирующих фирм на рынке. С этой стороны рассматривает конкуренцию, прежде всего, структурно-функциональный или конфликтный подход, в русле которого она понимается как конфликтное соперничество, итогом которого всегда является приобретение одними конкурентами преимуществ над другими;

2) обусловленность ограниченным объёмом платёжеспособного спроса – конкуренция возникает только тогда, когда соперникам есть за что бороться, то есть существуют редкие и ценные блага, которые не могут быть доступны каждому в любом количестве: в рыночной экономике таким благом выступает платёжеспособный спрос, объём которого ограничен. Данный аспект обозначен в неоклассическом варианте поведенческой трактовки (П. Хайне);

3) конкретность и относительность – конкуренция привязана к конкретным рынкам и возникает только на тех сегментах, которые доступны соперникам. При этом один и тот же товар может быть конкурентоспособен на одном рынке и не конкурентоспособен на другом.

Вместе с тем, автор считает, что проведенное исследование позволяет выделить два наиболее часто встречающихся и принципиальных обобщающих положения:

а) конкурентная борьба возможна только в условиях отсутствия монополии;

б) конкуренция представляет собой рыночные отношения между несколькими хозяйствующими субъектами, проявляющимися в форме устремления каждого из них превзойти прочих в достижении общей для всех конкурентов цели (обладании ресурсами, положение на рынке и т.п.).

Таким образом, авторская позиция заключается в том, что понятие конкурентоспособности распадается на три составляющие: способность производить востребованный платёжеспособным спросом на конкретном рынке продукт, обладание устойчивыми конкурентными преимуществами и способность к расширенному воспроизводству потенциала устойчивого экономического роста.

Литература

1. Антонов, Г.Д., Иванова, О.П., Тумин, В.М. Управление конкурентоспособностью организаций и территорий: учебное пособие / Г.Д.Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
2. Васильев, А.И. Конкуренция и конкурентоспособность: проблема взаимосвязи // Современная конкуренция. – 2017. – Том 11. - № 5(65). – С. 130-139.
3. Волков, А.Г., Светульников, С.Г. Методологические проблемы измерения конкурентоспособности // Теория конкуренции. – 2013. № 6 (42). С.54-64.

4. Каганов, В. Ш. Корпоративное обучение как фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур // Современная конкуренция. 2011. № 6 (30). С. 101.
5. Коваленко, А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Теория конкуренции. – 2013. № 6 (42). С.65-79.
6. Райзберг, Б. А. Современный социоэкономический словарь / [Райзберг Б. А.]. - Москва : ИНФРА-М, 2010. – 629 с.
7. Сысоева, Е.А. Стратегическое управление конкурентоспособностью светотехнических предприятий : диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.05 / Сысоева Евгения Александровна [Место защиты: Морд. гос. ун-т им. Н.П. Огарева]. - Саранск, 2015. - 291 с.
8. Философова, Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учеб. пособие / В.А. Быков, Т.Г. Философова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 296 с.

Гребешкова И. А., старший преподаватель
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»
г. Севастополь, Россия

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АКЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: сегодня наблюдается массовое использование торговыми организациями акционных мероприятий различного рода с целью стимулирования продаж. Такие действия должны обеспечивать компаниям поддержание определённого уровня рентабельности их деятельности часто на фоне падения доходов потребителей. В связи с этим, возникает вопрос эффективности акционного мероприятия, особенно в тех случаях, когда торговая организация осуществляет одновременно несколько акционных мероприятий. В работе рассмотрены основные проблемы оценки эффективности акционных мероприятий торговыми организациями и поставлены задачи для дальнейших исследований.

Ключевые слова: акционное мероприятие, оценка эффективности, торговая организация

Одной из основных функций торгового предприятия является её связующая роль между потребителями товаров и услуг и производителями. Сфера торговли в первую очередь осуществляет доставку товаров и услуг потребителю, причём для обеспечения конкурентных преимуществ должна это делать вовремя, в нужных количествах и по цене, воспринимаемой рынком. Воспринимаемая рынком цена должна удовлетворять потребности торговой организации, потребителя и производителя, то есть в данном случае идёт разговор об интересах трёх субъектов, вовлечённых в процесс

приобретения и потребления товаров и услуг рынка товаров и услуг. Ситуация усугубляется возрастающей конкуренцией, при которой согласно статистике растёт доля крупных торговых сетей национального масштаба [1], относительно которых локальные сети в большинстве своём не имеют конкурентных преимуществ.

Сегодня потребитель желает приобретать качественный товар по разумной цене для себя, производитель стремиться найти рынок сбыта для произведённых товаров с учётом рентабельности хозяйственной деятельности, сфера торговли предлагает продукцию конечному потребителю с учётом установленного уровня рентабельности продаж. В этих взаимоотношениях каждый из участников рискует, но риски у каждого свои и соответственно инструменты для снижения риска тоже у каждого свои. Следует уточнить, что для каждого из участников экономических отношений понятие качества различно. Для потребителя качество является в большинстве своём субъективной категорией. Для сферы торговли и производства понятие качества – это интегральная характеристика, регламентируемая ГОСТами.

Потребитель в первую очередь может столкнуться с риском приобретения некачественной продукции и цены, не соответствующей его предпочтениям и установкам, в большинстве случаев ограниченным доходами последнего. Для снижения риска такого рода потребитель старается рассмотреть большее количество предложений товаров и услуг, предлагаемых сферой торговли, и использовать более сложные подходы в принятии решения относительно приобретения тех или иных товаров и услуг.

Производитель на рынке сталкивается с проблемой сбыта продукции, так как сегодня в виду насыщения потребительского рынка, в виду высокой конкуренции сложно удерживать конкурирующие позиции. С целью обеспечения конкурентных позиций на рынке компания расширяет базу своих потребителей-посредников, то есть сферу торговли, или открывает свои собственные подразделения, которые отвечают в полном объёме за сбыт продукции, или рассматривает вариант аутсорсинга по сбыту продукции конечному потребителю.

Торговые предприятия, приобретая продукцию у посредников-оптовиков, компаний-производителей также ощущают на себе конкуренцию, но только в сфере торговли. В первую очередь компании сферы торговли сталкиваются с риском неполучения планового объёма выручки, связанной в том числе с сезонным характером работы разного вида. Не менее важной причиной нестабильности выручки является отток клиентов в виду агрессивной политики конкурентов. Более того, сегодня в сфере торговли в виду конкуренции между предприятиями чаще стали проводиться мероприятия в рамках снижения риска неполучения планового объёма выручки, ориентированные на скидки, бонусные программы и акции различного рода. Причём акционные мероприятия инициируются, как

производителями, так и сферой торговли, либо есть ещё и смешанный вариант, когда в мероприятии участвуют производитель и торговое предприятие.

Акционные мероприятия осуществляются сферой торговли по следующим причинам:

- обеспечение необходимого роста объёмов продаж для завоевание большей доли рынка.

Акционная кампания нацелена в первую очередь для привлечения новых клиентов. При этом, если постоянные клиенты согласны на менее высокую скидку, то для новых клиентов требуется более внушительная скидка как плата за отказ от товаров и услуг конкурирующей компании.

- сглаживание сезонных колебаний выручки от реализации товаров и услуг.

Очень часто торговые предприятия для обеспечения среднего за период объёма выручки проводят акционные мероприятия, чтобы выровнять нестабильный спрос, связанный с сезонностью. Сезонность может проявляться как по временам года, по неделям и в течении дня. Сглаживание сезонных колебаний обеспечивается мероприятиями по стимулированию сбыта продукции.

- обеспечение объёмов продаж в виду падения доходов потребителей в целом.

В виду инфляционных процессов и кризиса сегодня наблюдается сокращение потребления товаров и услуг массового спроса. С этой целью также используются мероприятия по стимулированию сбыта.

Предприятия сферы торговли могут проводить акционные мероприятия по разным причинам. В связи с этим цели акционных кампаний могут отличаться. Но в любом случае, акционные компании должны быть эффективны для бизнеса. Сутью акционных мероприятий является обеспечение притока выручки за счёт снижения цен на заранее определённые товары и услуги. Причем прибыль за счёт притока выручки должна перекрывать как минимум общий объём скидки от акционных мероприятий. Тогда важным будет являться вопрос определения товаров и услуг, по которым будет предложены акционные цены, и непосредственно размер скидки для акционной цены.

Вопрос целесообразности акционных мероприятий напрямую зависит от их эффективности, которая зависит от целей акционной кампании, критериев и показателей эффективности. Вопрос эффективности усложняется в случае, когда проводится несколько акций одновременно. В таком случае, возможны два варианта: акции точно совпадают по времени, или акции пересекаются по времени, то есть существует отрезок времени, когда акционные мероприятия осуществляются одновременно.

При рассмотрении вопроса эффективности акционных мероприятий необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть вопрос сущности акционных мероприятий, определить их виды;
- рассмотреть особенности проведения акций торговыми организациями;
- изучить критерии, показатели и методики оценки эффективности акционных мероприятий.

Систематизированный подход к оценке эффективности акционных мероприятий должен быть основой планирования хозяйственной деятельности торговой организации в целом, и товарооборота по отдельным товарным категориям ассортимента в частности для сводного консолидированного плана продаж с целью обеспечения плановых уровней рентабельности торговой организации.

Литература

1. Честных, Ю.С. Экономическое противостояние сетевых и несетевых магазинов на рынке продовольственных и хозяйственных товаров: проблемы, тенденции развития и перспективы решения // Научные записки молодых исследователей. -.2018. - № 1. - С. 37-43.

Демидова О. В., магистрант 2 курса,
Демидов В. В., к.э.н., доцент,
«Владимирский филиал Финансового университета при Правительстве РФ»,
Савельев И. И., к.э.н., доцент,
ВЮИ ФСИН России,
г. Владимир, Россия

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТА КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ТОП-5 ТУРИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрен пример построения стратегической карты компании по принципу сбалансированной системы показателей Нортон и Каплана.

Ключевые слова: стратегия, развитие организации, стратегическая карта, система сбалансированных показателей организации.

В современных реалиях ведения бизнеса невозможно представить развитие бизнеса без четкого понимания миссии и целей организации, которые отражаются в стратегии. Правильно выстроенная стратегия позволяет противостоять конкурентам и изменяющимся условиям внешней среды, занять лидирующее место на рынке и удержать свои позиции, а также извлекать максимум прибыли от ведения бизнеса. Для построения грамотного управления стратегией используются модели классической теории менеджмента, например, концепция системы сбалансированных

показателей (Balanced ScoreCard, BSC), в основе которой лежит разработка стратегической карты организации.

Стратегическая карта показывает логику стратегии, четко описывая ключевые внутренние процессы, которые создают стоимость компании, и определяет нематериальные активы, необходимые для поддержки этих процессов. Система сбалансированных показателей переводит цели стратегической карты в показатели эффективности бизнеса и конкретные задачи, для достижения которых организация должна запустить ряд программ для выполнения всех намеченных целей [1].

Сбалансированная система показателей обеспечивает руководство универсальным механизмом, который интерпретирует мировоззрение и стратегию компании через набор взаимосвязанных показателей. Все работники должны знать систему корпоративных ценностей и принципов и придерживаться им [2].

Сбалансированная система показателей, трансформирующая стратегию в задачи, сгруппирована в четыре ключевых направления бизнеса, а именно: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие, которые описываются в стратегической карте.

Рассмотрим пример стратегической карты для одного из ТОП-5 туристических операторов в России (рисунк 1).

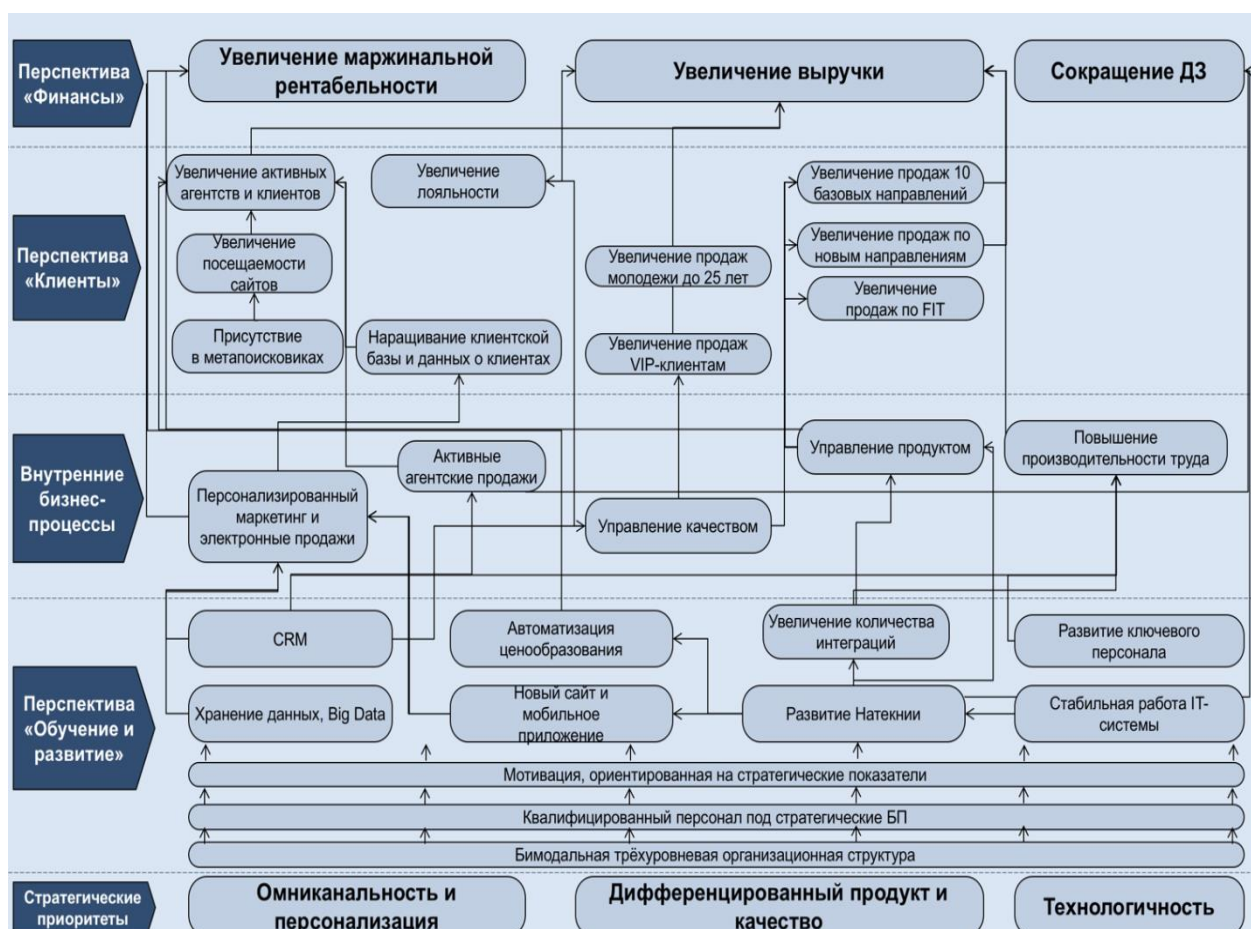


Рисунок 1 - Стратегическая карта туристического оператора

Четыре направления в системе позволяют достичь взаимосвязи между долговременными и кратковременными целями организации, составить план действий для их достижения.

В примере стратегической карты туристического оператора на рисунке 1 определяются важнейшие финансовые показатели туристического оператора на горизонт до 2020 года, а именно: увеличение маржинальной рентабельности, увеличение выручки, сокращение ДЗ (Дебиторской задолженности). Для достижения этих финансовых показателей компании следует сфокусироваться на повышении качества клиентского сервиса и дополнительных услугах: увеличении активных агентств, продающих продукт туроператора, и клиентов, путем увеличения присутствия в метапоисковиках (например, sletat.ru), а также увеличение посещаемости собственного сайта компании, увеличение лояльности клиентов, ориентируясь на показатель NPS, а также сфокусироваться на наиболее привлекательных сегментах потребителей: молодежь возрастом до 25 лет, VIP-клиенты со средним чеком 3000\$ на человека и самостоятельные путешественники (FIT). Для работы по привлечению клиентов необходимо повысить операционную эффективность, выстроив и улучшив внутренние бизнес-процессы, где компании следует обратить особое внимание на улучшение качества предоставляемых услуг, повысить производительность труда и создать систему персонализированного маркетинга и электронных продаж – нового блока в организационной структуре компании. Всё это невозможно выполнить без человеческих ресурсов, потому в основе всех целей стоит именно работа с персоналом, бимодальная трехуровневая прозрачная организационная структура, мотивация персонала, которая выстроит работу ИТ и внутренних систем для достижения показателей высшего уровня.

Все описанные цели строятся на трех столпах, определяющих вектор развития организации – омниканальность и персонализация, дифференцированный продукт и качество, а также технологичность, которая является ключевым конкурентным преимуществом в настоящее время.

Итак, стратегическая карта является наглядной схемой интеграции целей организации в четыре направления сбалансированной системы показателей. Конечно, стратегическая карта не является панацеей от всех проблем, так как необходима разработка сопутствующих документов – разработка организационной структуры, системы KPI для мотивации персонала, методологии для регламентирования бизнес-процессов работы, но является отправной точкой для создания целостной стратегии организации и определения направления развития.

Литература

1. Каплан, Р.С., Нортон, Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.

2. Каплан, Р.С., Нортон, Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 214 с.

Дьяконова В. И., студентка гр. Т22-МО, Исторического факультета
Савин Д. А., к.и.н., доцент кафедры «Регионоведения и туризма»
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова»,
г. Ярославль, Россия

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКАЦИИ ГОСТИНИЦ И ИНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ

Аннотация: статья посвящена изучению основных аспектов классификации гостиниц и иных средств размещения. Автором рассматривается понятие «классификации» и процедура ее проведения экспертами на предприятиях гостиничной индустрии.

В статье проанализированы преимущества и недостатки внедрения процедуры классификации на базе гостиниц и отелей и дальнейшие перспективы развития процедуры классификации в целом.

Ключевые слова: классификация, средство размещения, эксперт, аттестат, гостиничная отрасль.

Выбор гостиницы, отеля или иного места временного проживания очень серьезный и проблематичный процесс. Каждый из нас не часто прибегает к гостиничным услугам, в связи с этим, выбирая отель для проживания, мы обращаем внимание на качество предоставляемых услуг, уровень сервиса, безопасность и надежность. Чтобы убедиться в том, что этот отель соответствует вышеперечисленным критериям, мы внимательно читаем отзывы об объекте размещения или полагаемся на рекомендации знакомых. В большинстве случаев, изучаем отель, перед тем как поехать в путешествие или командировку, и надеемся на лучший сервис и комфортное пребывание в нем.

Влияет ли «звездность отеля» на Ваш выбор?

Важно отметить, что звездность гостиницы или отеля имеет немаловажный фактор. От количества звезд зависит качество обслуживания в отеле, состояние номерного фонда, количество номеров, перечень услуг и другие характеристики. В большинстве случаев туристы не заостряют внимание на звездности и категоричности отеля. Туристы не задумываются над тем, что существуют различные виды классификации отелей, которые позволяют изучить перечень услуг и требований, которым должен соответствовать объект размещения, чтобы при обслуживании можно было бы руководствоваться требованиями, оценить уровень работы отеля и выявить для себя плюсы и минусы.

Актуальностью данной статьи является то, что за последние годы в гостиничной отрасли произошли изменения относительно классификации отелей и гостиничных объектов на территории Российской Федерации.

С 29 декабря 2014 года вступили в силу новые правила классификации отелей и гостиничных объектов согласно Приказу Министерства Культуры РФ «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой кредитными организациями» [1].

Одна из причин нововведения - проведение Чемпионата Мира по футболу в России, который состоится с 14 июня по 15 июля 2018 года. Вопрос обязательной классификации был актуален для тех регионов в РФ, где запланированы крупномасштабные мероприятия. К ним относятся Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Калининградская, Ростовская, Нижегородская, Самарская, Свердловская, Волгоградская области, Республика Татарстан и Мордовия.

Первоначально срок классификации был назначен на начало июля 2016 года, но, однако ввиду объективных проблем и сложностей, связанных, в том числе с экономическим развитием в регионах, сроки окончания процедуры классификации перенесли на начало января 2017 года.

В основном активно классификации была проведена в двух крупных городах: Санкт-Петербурге и Москве. По подсчетам в Москве было сертифицирован 801 объект, в Санкт-Петербурге – 733 объекта.

Классификация была обязательной только для 11 городов.

С января 2014 года был открыт вопрос о возможности введения обязательной классификации и иных средств размещения на всей территории Российской Федерации.

Предусматривалось поэтапное введение обязательной классификации объектов туристской индустрии с января 2018 года, но депутаты пересмотрели законопроект. По последним сведениям, если закон будет принят, то нормы вступят в силу в 2019 году.

Так, с 1 июля 2019 года классификация станет обязательной для гостиниц, в которых более 50 гостиничных номеров. С 1 января 2020 года новые правила коснутся гостиниц с номерным фондом более 15 номеров, а с 1 января 2021 года классификация станет обязательной для всех гостиниц и средств размещения в целом.

Сегодня согласно п. 3 Приказа №1215 Министерства Культуры РФ от 11.07.15, классификация объектов туристкой индустрии осуществляется в добровольном порядке [1].

По прогнозам экспертов, к 2019 году властями будет установлен запрет на предоставление гостиничных услуг при отсутствии свидетельства о присвоении гостинице или иному средству размещения категории, поэтому каждый отельер задумывается о прохождении классификации и получении «звезд».

Классификация гостиниц и иных средств размещения – процедура, включающая проведение оценки соответствия гостиниц и других средств размещения требованиям, установленным в Системе, и аттестацию их на соответствующую категорию.

Классификация гостиниц и иных средств размещения проводится в три этапа:

- первый этап - оценка соответствия гостиницы и иного средства размещения категории;

- второй этап - принятие решения аккредитованной организацией о присвоении гостинице и иному средству размещения категории;

- третий этап - подтверждение категории классифицированных гостиниц и иных средств размещения [1].

Заявитель направляет заявку на проведение классификации в аккредитованную организацию, к которой прилагает анкету, содержащую сведения об отеле: сведения о номерном фонде и его структуре для определения объемов работ по классификации; копии учредительных документов, копии документов, подтверждающих соответствие оказываемых услуг требованиям пожарной безопасности, соблюдение санитарно-гигиенических и противоэпидемиологических правил, норм и требований охраны окружающей среды.

При экспертной оценке гостиницы на соответствие категории, эксперт проверяет следующие составляющие:

- Здание и прилегающую территорию;
- Техническое оборудование;
- Номерной фонд;
- Техническое оснащение;
- Санитарные объекты общего пользования;
- Общественные помещения;
- Помещения для предоставления услуг питания;
- Перечень основных и дополнительных услуг;
- Требования к персоналу и его подготовке[6].

После проведения оценки аккредитованная организация принимает решение о присвоении объекту туристской индустрии категории, предусмотренной соответствующей системой классификации, и оформляет Свидетельство. Копия Свидетельства направляется в Министерство культуры России. И только после этого гостиница имеет право применять Знак категории, который обозначается звездами (*). Низшая из присваиваемых категорий обозначается одной звездой, высшая – пятью звездами.

В виду нововведений в законопроект появится еще одна категория-«без звезд».

Свидетельство действительно в течение 3 лет. По истечению срока свидетельства отельеров ожидает повторная классификация.

Гостиница и иное средство размещения, получившее Свидетельство о присвоении категории, имеет право на использование «звезд» в целях

информирования потребителей о присвоенной категории на вывесках, в Интернет-ресурсах и при проведении рекламной кампании.

Например, на сайте бронирования Booking.com во вкладке «выбрать по критериям» можно указать количество звезд («одна», «две», «три», «четыре», «без звезд») и откроется выборка отелей в соответствии с заявленными требованиями.

Так же после проведения классификации информация о присвоенной категории вносится в Единый реестр классифицированных объектов туристской индустрии Российской Федерации. Министерство Культуры Российской Федерации формирует перечень объектов прошедших классификацию и размещает его на сайте Министерства Культуры. Гостиница, отель, иное средство размещения автоматически попадает в перечень рекомендованных объектов для приема туристов.

К преимуществам классификации для отеля можно отнести:

- формирует положительную репутацию предприятия;
- отражает уровень комфорта и степень качества услуг;
- дает представление о гарантированном перечне услуг;
- повышает конкурентоспособность на рынке;
- обеспечивает достоверность информации для потребителей, тем самым, помогает сделать компетентный выбор;
- способствует соблюдению единых современных международных стандартов обслуживания;
- размещение информации о категории средства на сайтах ОТА на законных основаниях.

К недостаткам классификации для отеля можно отнести:

- неосведомленность о процедуре классификации отелей;
- слабая нормативно-правовая база классификации и сертификации гостиничных услуг;
- низкий уровень подготовки к процедуре классификации гостиниц и иных средств размещения. Отсутствие документации, подтверждающей пожарную безопасность средства размещения, санитарно-эпидемиологическую безопасность средства размещения, соответствие оказываемых услуг требованиям охраны окружающей среды, обеспечение личной безопасности проживающих и сохранности имущества и другие;
- недоверие владельцев к аккредитованным организациям, которые проводят процедуру классификации. В связи с принятием закона, количество организаций в разы увеличилось, многие не имеют аккредитации для проведения процедуры классификации на предприятиях гостиничной индустрии;

- вопрос о стоимости проведения процедуры классификации остается открытым. Стоимость услуг варьируется от 5000 до 150000 рублей. Это зависит от типа гостиницы, оснащенности номерного фонда и категории.

Процедура классификации не получила еще должного закрепления в законодательной базе гостиничной индустрии. Мнение отельеров, научных

деятелей, людей, которые не равнодушны к вопросу классификации, неоднозначное.

Соглашусь с позицией директора по маркетингу и рекламе компании “TravelBusinessService”. Мария Конабеева считает, что введение процедуры обязательной сертификации может повысить качество обслуживания в российских отелях: «Сертификация заранее гарантирует определенный уровень комфорта для гостей. Сегодня значительная часть российских отелей не проходит сертификацию, и турист, заплатив крупную сумму за отдых в отеле, может оказаться не в тех условиях, на которые он рассчитывал. Поэтому единая классификация – это хорошо, так как она уведет с рынка те компании, которые не готовы вкладывать средства в инфраструктуру и развитие своего отеля, и повысит общий уровень обслуживания на рынке. Конкуренция на рынке будет более интенсивной, что также простимулирует повышение качества обслуживания».

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы отметить, что на сегодняшний день процедура классификации затронула наименьшую часть отелей на территории Российской Федерации. На мой взгляд, как бы отельеры не относились к нововведению: принимали или не принимали, в стране необходимо активизировать процесс масштабной обязательной классификации КСР.

Практический опыт гостиничного бизнеса показывает, что потенциальные гости выбирают средство размещения в первую очередь, исходя из их уровня «звездности», следовательно, для руководства гостиничного предприятия наличие данной категории должно стать одной из приоритетных задач, решение которой будет неуклонно способствовать увеличению сегмента постоянных гостей, повышению качества обслуживания, увеличению числа положительных отзывов, укреплению имиджа гостиничного предприятия.

Проведение обязательной классификации и иных средств размещения на всей территории РФ позволит привести сферу гостиничного бизнеса у полному соответствию мировым стандартам гостеприимства, устранив конфликт между гостем и отелем в вопросах соотношения качества, безопасности и конкурентоспособности предоставляемых услуг к категории отеля.

Литература

1. Приказ Министерства Культуры Российской Федерации. №1215 от 11.07.2014 « Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, осуществляемые аккредитованными организациями» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70743354/>.
2. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/136248/1/>.

3. Корнев, А.А., Руднева, М.Я. Шиянова, А.М. Проблемы классификации гостиничных предприятий в Российской Федерации: аналитический аспект // Сервис в России и зарубежом. - 2016. – Т10 №2(63).- С. 164-172.
4. Никольская, Е.Ю., Басем, А. Актуальные проблемы классификации гостиниц и других средств размещения в России // В сб.: Общество, наука и инновации. -2015. - Т10 №2(63).- С. 142-149.
5. Тузова, Н.Г. Состояние современной системы классификации гостиничных предприятий в России // Известия Южного Федерального университета. Технические науки.- 2012.- №8(133). - С.142-147
6. ExpertHospitalityGroup [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70743354/>.
7. Отели «по ГОСТУ»: Зачем нужна классификация гостиниц [Электронный ресурс]. – URL: <http://dailymoneyexpert.ru/how-to-spend/2016/05/26/oteli-po-gostu-zachem-nuzhna-klassifikaciya-gostinich7953.html>
8. Обязательная классификация отелей стартует в 2018 году [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.frontdesk.ru/news/obyazatel'naya-klassifikaciya-oteley-v-rossii-startuet-v-2018-godu>
9. Сертификация и экспертиза. Информационный бюллетень компании «ЦСЭ «Омск-Тест» №3(3) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.omsktest.ru/>

Еронин В. А., к.э.н.доцент кафедры «Бизнес-информатики и экономики»
Громзина А. А., студентка,
Кокарева Е. В., студентка,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г.Столетовых»
г. Владимир, Россия

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Аннотация: в данной статье рассмотрены теоретические и статистические сведения о пассажирских перевозках. В настоящее время существует много проблем в сфере транспортной услуги.

Ключевые слова: транспорт, транспортная услуга, пассажирские перевозки, подвижной состав.

Перевозки пассажиров – это сфера услуг, которая является развитой, имеет большое количество направлений, свои законы и правила, а так же специфику.

Во Владимире транспортировкой людей занимаются специализированные компании – государственные и частные, в список которых входит ГК «БигАвтоТранс».

ГК «БигАвтоТранс» была основана в 1995 году как транспортная компания.

ГК «БигАвтоТранс» производит городские, пригородные, междугородные и туристические перевозки. В автопарке предприятия находятся 103 автобуса, которые эксплуатируются на более 20 маршрутах.

Большая часть автобусов соответствуют экологическим требованиям стандарта ЕВРО-2. Для бесперебойного функционирования автобусного парка создана вся необходимая инфраструктура: круглосуточная дежурно-диспетчерская служба, медицинская служба, сертифицированная ремонтная база, крытая стоянка на 6000 кв.м.

На территории предприятия имеется собственный отапливаемый терминал для санитарной обработки автобусов и топливозаправочный пункт.

Группа предприятий «БигАвтоТранс» также осуществляет эвакуацию автобусов с места поломки или ДТП до любого сервисного центра или до точки назначения. Эвакуация осуществляется круглосуточно, без выходных.

Перевозчик обязан качественно в требуемом объеме выполнять услуги, удовлетворяющие спрос населения на передвижение и гарантировать при этом безопасность пассажиров. А также эффективно использовать транспортные средства и снижать транспортные расходы.

Правила организации пассажирских перевозок, закрепленные в нормативных документах, призваны обеспечить четкую организацию скорейшей доставки пассажиров с необходимыми им удобствами.

Как бы успешно ни функционировала компания, но если его руководство не нацелено на освоение новых технологий, оно через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособным. В таких условиях ни одно предприятие не сможет сколько-нибудь долго существовать, не внося заметных усовершенствований в свою работу.

Необходимость непрерывного и целенаправленного развития компании определяется тем, что экономически эффективные преобразования компании — это предпосылка удлинения его жизненного цикла.

Стратегию развития компании определяют без помощи современных методов, в результате чего стратегия подменяется долгосрочным планом развития компании. Такая подмена неоправдана, поскольку долгосрочное планирование в связи с бурной динамикой внешней среды в настоящее время зачастую оказывается несостоятельным.

Обоснование стратегии развития выполняется на основе анализа внешней среды компании и внутренних факторов эффективности его деятельности с учетом их взаимосвязей и обусловленного этими взаимосвязями синергетического эффекта.

Стратегия развития должна отражать не только направленность в решении его основных проблем, но и реальные возможности компании (финансовые, организационные, кадровые), а также учитывать наиболее вероятные изменения внешней и внутренней среды.

Характерными особенностями стратегии являются ее непрерывность и трансформация, что определяет необходимость постоянного управления развитием компании.

Перед «БигАвтоТранс» стоит задача повышения качества обслуживания населения и эффективности использования подвижного состава. Качество обслуживания населения пассажирским транспортом имеет социальное и экономическое значение.

Для повышения качества и эффективности использования подвижного состава нужно значительно улучшить перевозки, соблюдать графики движения пассажирского транспорта с помощью ГЛОНАСС, расширять маршрутные сети и т.д. Таким образом, стратегическое планирование позволяет организации предвидеть организационное развитие и оптимизировать количество и качество услуг автотранспортного предприятия. Поэтому перед «БигАвтоТранс» стоят задачи:

- Разработка нормативов качества пассажирских перевозок;
- Определение и уточнение требований к качеству перевозок применительно к данному городу на основе улучшения роста требований к качеству и достижений в области управления качеством;
- Планирование повышения уровня качества пассажирских перевозок;
- Разработка организационно-технических мероприятий по совершенствованию транспортного производства на всех его участках с целью достижения установления нормативов качества;
- Развитие и постоянное совершенствование базы ТО и ТР для обеспечения высокой эксплуатационной надежности подвижного состава;
- Моральное и материальное стимулирование повышения качества труда отдельных работников и коллектива компании в целом;
- Обеспечение оперативной информации об эффективности и качестве труда на всех участках, анализ этой информации для выявления отклонений от нормативов и устранение причин, вызывающих эти отклонения;
- Контроль над реализацией разработанных мероприятий.

Таким образом, в современных условиях происходит активное формирование системы управления качеством пассажирских перевозок. Пассажиры уделяют все большее внимание качеству оказываемым им услуг, заставляя тем самым перевозчиков конкурировать между собой и, в конечном итоге, стремиться к оказанию более качественных услуг. Необходимо учитывать и тот факт, что с точки зрения пассажира качество транспортных услуг определяется во многом временными затратами на поездку. А эти временные затраты зависят не только от качества услуг, предоставляемых перевозчиками, но и от других факторов: загруженности улично-дорожной сети и степени ее развития, совершенства схем организации движения в пределах маршрутов, технического состояния подвижного состава пассажирского транспорта и др.

Таким образом, вопрос о качестве пассажирских перевозок требует комплексного подхода, включающего рассмотрения вопросов экономики, маркетинга, безопасности движения, дорожного строительства и обслуживания.

Литература

1. Беспалов, Р. Повышение качества транспортных услуг / Р. Беспалов // Логистик & система. – 2015. – №2. – С. 13–17.
2. Велиханова, А.Р. Основные принципы и задачи эффективного управления предприятием в проблемной среде / А.Р. Велиханова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – №7. – С. 14.
3. Морозов, Д. ИТ – инфраструктура для повышения эффективности бизнеса / Д. Морозов // Финансовая газета. – 2015. – №4.
4. Сазонов, С.П. Организация автомобильных перевозок и безопасность движения: Учебное пособие / С.П. Сазонов. – Брянск: Изд-во БГТУ, 2014. – 240 с.
5. Шашенкова, Е. Системы дистанционного мониторинга и контроля автотранспорта / Е. Шашенкова // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2014. – №45. – С. 15.
6. Тенденции развития рынка логистических услуг в РФ в 2014 году [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tks.ru/logistics/2014/12/29/0002>
7. Официальный сайт «БигАвтоТранс» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bigautotrans.ru>

Еронин В. А., к.э.н., доцент кафедры «Бизнес-информатики и экономики»

Костина Н. К., студентка

Гужева Д. Н., студентка

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»

г. Владимир, Россия

ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены перспективы Владимирской области как одного из самых значимых туристических объектов России, проанализированы проблемы и недостатки туристического состояния Владимирской области на данный момент времени, показано прогрессивное развитие области в составе «Золотого кольца России» на основании статистических данных, выявлена и обоснована необходимость инвестирования государственных средств в развитие данной области.

Ключевые слова: туризм, внутренний туризм, въездной туризм, туристические потоки, инвестиции.

Сфера туризма – одна из самых динамично развивающихся и высокодоходных отраслей экономики России. Данное положение связано, прежде всего, с уникальным природным и культурным наследием страны. В частности Владимирская область по своему географическому положению, природно-климатическим, культурно-историческим и социально-этнографическим предпосылкам является идеальным регионом для развития практически всех видов туризма.

Специалисты прогнозируют быстрый рост туристических потоков в рамках внутреннего и въездного туризма. В 2017 году, въездной поток иностранных туристов в Россию увеличился на 16% по сравнению с 2016 годом, причем в Ростуризме это оценивают не как последствия санкций, а как общемировую тенденцию [1].

Владимирская область показала высокие результаты по осуществлению туристической деятельности по 2017 году, войдя в топ-10 самых популярных городов России по мнению иностранных туристов.

Иностранцы совершили 19 млн. въездных туристских поездок в Россию за 9 месяцев 2017 года по данным статистики итогов въездного туризма в Россию, в том числе Владимирскую область посетили более 200 тысяч иностранных туристов [2].

В 2018 году ожидается приток 2 млн. иностранных туристов с целью посещения Чемпионата мира по футболу.

Несмотря на то, что на территории Владимирской области не будет официальных матчей, администрация составила интересную программу для российских и зарубежных туристов.

Владимирская область занимает достаточно прочные позиции на внутреннем туристском рынке благодаря наличию туристских ресурсов, к которым относятся:

- памятники древнерусской архитектуры, 11 из которых включены ЮНЕСКО в список всемирного культурного наследия;

- сформированная музейная база для развития культурного туризма;

- уникальность природы Центральной России, позволяющая развивать различные виды активного туризма;

- развивающаяся база размещения туристов (гостиницы, турбазы), насчитывающая более 3,5 тысяч мест, в том числе реконструированного и нового фонда 757 мест [3];

- развитая сеть предприятий общественного питания, обеспечивающих качественный сервис и широкий ассортимент национальных блюд;

- развивающиеся дорожная сеть и сеть автотранспортных предприятий, располагающих туристским транспортом;

- наличие туроператоров, использующих современные технологии в формировании и продвижении турпродукта как "Малое Золотое кольцо", так и "Золотое кольцо России";

- сформированная система рекламно-информационного обеспечения развития туризма через участие области в выставках, издание рекламных материалов для всех категорий потребителей внутреннего рынка на всех видах информационных носителей, создание специализированного областного туристского сайта "Малое Золотое кольцо Владимирской области".

Во Владимирской области в настоящее время средства размещения различных типов могут одновременно принимать и обслуживать около 7 тыс. чел. в летний пиковый период, что составляет 0,5% от вместимости всей базы

страны и 11,9% от вместимости стационарной базы размещения туристов на территории «Золотого кольца России» [4].

Среди важнейших преимуществ Владимирской области необходимо отметить широкий диапазон музеев и старинных усадеб, удовлетворительное состояние автомагистралей, благоприятную экологическую ситуацию, а также нахождением на её территории древнейших русских городов, привлекающих своим культурным и историческим наследием: Владимира, Суздаля и Муром.

Кроме того, преимущество Владимирской области в туристической сфере состоит в том, что она является элементом всемирно-известного туристического бренда «Золотое кольцо России».

Данный бренд является одним из самых экономически выгодных в Центральной России и остается одним из самых популярных как среди россиян, так и среди иностранных туристов.

В 2015 году «Золотое кольцо» посетили около 1,8 млн. туристов, из них 220 тысяч – туристы из иностранных государств.

В 2016 году количество туристов увеличилось до 2 млн. человек, из которых около 230 тысяч - иностранцы.

В 2017 году число туристов превысило 3,2 миллиона, из них более 300 тысяч иностранные граждане [5].

Однако на данный момент туризм Владимирской области имеет следующий ряд негативных факторов, которые не позволяют приравнять его к высокому европейскому сервису:

- несоответствие позиций «цена – качество»: чрезмерно завышенные цены на проживание, питание и транспортные услуги при низком уровне сервиса;

- отсутствие системного и комплексного подхода к организации туристических направлений;

- недостаточная информационная насыщенность Интернет-ресурсов региона, неразвитость систем бронирования и резервирования через информационно-коммуникационные каналы;

- высокие инвестиционные риски, обуславливающие стремление вкладывать средства в проекты с максимально быстрой окупаемостью, в результате чего не создаются крупные туристские объекты, эксплуатация которых обеспечивает устойчивый денежный поток;

- слабое развитие международного и межрегионального сотрудничества;

- недостаток квалифицированных и компетентных специалистов в сфере предоставления туристических услуг;

Стоит отметить, что подобное положение характерно для большинства регионов России.

Статистика показывает, что ежегодно количество иностранных туристов на туристических маршрутах Владимирской области увеличивается незначительно. Это объясняется, прежде всего, недостаточно высоким

уровнем сервиса и несоответствия питания и условий проживания международным стандартам.

Свыше 50% гостиниц и отелей, находящихся в пределах Владимирской области подлежат реставрации и нуждаются в капитальном ремонте. Около 22% от общего числа предлагаемых условий проживания составляют старые базы отдыха, построенные во времена СССР.

Анализ вышеизложенных проблем приводит к необходимости принятия решений по государственной поддержке развития туризма Владимирской области.

25 октября 2000 года Законодательным Собранием Владимирской области была принята программа государственной поддержки развития туризма во Владимирской области, цель которой состояла в инвестировании государственных средств в реставрационные, ремонтные и модернизирующие работы, направленные на восстановление культурных памятников, туристических объектов, гостиничных комплексов и дорог.

Таким образом, подводя итог всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что Владимирская область является крайне перспективным объектом для развития российского туризма, однако низкий уровень сервиса, характерный для российского туризма в целом, не дает возможности полностью раскрыть потенциал Владимирской области, как туристического объекта. В связи с этим государственная политика должна быть направлена на финансовую поддержку туризма Владимирской области, выделять средства на дальнейшую реставрацию и разработку новых туристических программ, как отдельно Владимирской области, так и туристического бренда «Золотое кольцо».

Литература

1. Чемпионат мира 2018 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.welcome2018.com/journal/materials/>
2. Официальный туристический портал владимирской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vladimirtravel.ru/>
3. Журнал «Концепт» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.e-koncept.ru/>
4. Библиофонд, некоммерческий информационный портал [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bibliofond.ru/>
5. Путешествия по городам России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.Towntravel.ru/>

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье проведен анализ состояния гостиничной сферы в России и сделан прогноз относительно дальнейшего развития. Определена взаимосвязь индустрии туризма и гостиничного бизнеса, а так же его роль в экономике РФ. Перечислены перечни положительных и отрицательных аспектов в нынешнем состоянии гостиничной сферы в России. Выведены необходимые условия для высоких темпов роста развития индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: гостиничная сфера, гостиничный бизнес, средства размещения, индустрия гостеприимства, инвестиции, туризм

Современная индустрия гостеприимства сейчас является одной из самых стремительно развивающихся в сфере услуг по всему миру. Высокие темпы роста развития гостиничного бизнеса привлекают инвесторов, а значительные капиталовложения провоцируют повышения уровня оказываемых услуг. Гостиничный бизнес в России является важнейшей частью мощнейшей индустрии туризма.

Согласно Федеральному закону от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 28.12.2016) "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" туристская индустрия— это совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков [1]. Для государственного бюджета туризм представляет из себя источник валютных поступлений и расширения международных контактов. Доля туризма в ВВП России после совершенствования методики подсчета выросла с 1-1,5% до 3,4%.

«Мы всегда считали долю туризма в ВВП по устаревшей советской статистической формуле. С минувшего года взяли западную систему подсчета доли туризма в ВВП страны и получили удивительный результат. Оказывается, даже в нынешних условиях доля туризма в экономике России составляет по европейским меркам 3,4% совокупного национального продукта. Это, конечно, не 10% как в ведущих туристических европейских странах, но и не 1%, а огромный, мощный сектор экономики», - рассказал он на открытии выставки «Интурмаркет» [2].

Следовательно, темпы развития и уровень оказания услуг в сфере гостиничного бизнеса напрямую влияет на состояние государственного бюджета и благополучие экономике страны.

За последние десять лет внутрироссийский туризм стал пользоваться большой популярностью как у граждан России, так и у иностранных туристов. Это спровоцировано высоким курсом ведущих мировых валют, который, с одной стороны, привел к снижению количества зарубежных поездок среди россиян, а с другой - повысил интерес к России у обладателей иных валют. Помимо этого Россия стала наиболее приоритетным направлением для путешествий у жителей Японии, Китая и других азиатских государств.

Согласно данным международного рейтинга конкурентоспособности стран в туристском секторе Всемирного экономического форума Россия в 2015 году заняла 45 место из 141 страны, а в 2017 году поднялась на две строчки, заняв 43 место из 136 стран [3].

В Росси лидирующие позиции в индустрии гостеприимства занимают гостиничные рынки Москвы и Санкт-Петербурга, хотя изменения последних лет позволяют сделать вывод о том, что гостиничный рынок Сочи претерпевает колоссальное развитие и может составить серьезную конкуренцию или вовсе занять место лидера. На территории Золотого кольца России, в состав которого входят 8 больших городов, находятся около 130 гостиниц, что составляет около 7000 номеров [4].

Планированием количественных показателей в индустрии туризма занимается Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [5].

Данная программа задает целевые показатели, определяющие предполагаемое развитие гостиничного бизнеса. Нынешний 2018 год является последним в диапазоне планирования (таблица 1).

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод о том, что инвестиции в гостиничный бизнес ожидают предполагаемое увеличение на 14916 млн. рублей; количество койко-мест в гостиницах должно увеличиться на 588 тыс. единиц; количество лиц, занятых в сфере гостиничного обслуживания - на 211 тыс. человек; площадь номерного фонда гостиниц - на 7153 тыс. кв. м.; объем платных услуг гостиниц - на целых 374 млрд. рублей.

Федеральной программой «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» также спрогнозировано увеличение количества иностранных граждан на 18.9 млн. человек, а граждан РФ - на 13.5 млн. человек, которые воспользуются гостиничными услугами. Данный прогноз выражен в целевых индексах (таблица 2).

Несмотря на стремительное развитие гостиничного бизнеса и увеличение инвестиций все же остается ряд проблем, которые в некоторых регионах не просто тормозят, а останавливают прогрессирование отрасли индустрии гостеприимства.

Таблица 1. Целевые показатели

	Наименование индикатора	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Инвестиции в основной капитал (млн. рублей)	20109	20523	21168	22135	23746	26278	29501	35025
2	Количество койко-мест в гостиницах (тыс. единиц)	1305	1321	1347	1385	1448	1548	1675	1893
3	Количество лиц, работающих в гостиницах (тыс. человек)	521	527	536	550	572	608	654	732
4	Площадь номерного фонда гостиниц (тыс. кв. м.)	14421	14619	14927	15389	16159	17368	18908	21547
5	Объем платных услуг гостиниц (млрд. рублей).	126	136	153	177	217	281	361	500

Таблица 2. Целевые индексы

	Наименование индикатора	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Численность граждан РФ, размещенных в гостиницах (млн. человек)	31,5	31,9	32,5	33,4	34,8	37,1	40	45
2	Численность иностранных граждан, размещенных в гостиницах (млн. человек)	4,1	4,6	5,4	6,6	8,7	11,9	16	23

Среди таких проблем можно выделить следующие: высокие цены на гостиничные услуги; нехватка гостиниц и иных средств размещения категории «3 звезды»; устаревший номерной фонд (свыше 50% номерного фонда построено несколько десятков лет назад); низкая квалификация специалистов в связи с нежеланием студентов, окончивших профильные специальности, связанные с гостиничным бизнесом в высших учебных заведениях устраиваться на низшие позиции в гостиницах (уборщицы, официанты); экономическая и политическая нестабильность страны.

Помимо недостатков так же выявлен ряд положительных моментов на данном уровне развития гостиничной индустрии: высокое развитие маркетинговых методов и стратегий развития; разработка новых туристических продуктов, для привлечения большего количества туристов в

Россию; совершенствование документов, регламентирующих деятельность гостиниц и иных средств размещения.

Таким образом, гостиничный бизнес в России является развивающейся отраслью с рядом положительных и отрицательных аспектов. Государство поддерживает развитие туризма и гостиничной индустрии путем повышения инвестиций, контроля деятельности средств размещения и созданием дополнительных мест для повышения квалификации уже имеющихся кадров, а так же специальностей с наличием высокого процента бюджетных мест в высших учебных заведениях на факультетах туризма и гостиничного дела.

Активное финансирование позволяет гостиницам и иным средствам размещения повышать уровень обслуживания и перечень платных услуг, предоставляемых проживающим, а так же внедрять новые технологии для повышения эффективности деятельности, контролировать риски и расширять развлекательные площадки в средствах размещения (рестораны, бары, бассейны, сауны, бильярды и тому подобные). Для увеличения темпов роста и развития гостиничной сферы в России созданы благоприятные условия.

Литература

1. Сборник основных федеральных законов РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://fzrf.su/zakon/ob-osnovah-turistskoj-deyatelnosti-132-fz/>
2. Российский туризм снова в плюсе [Электронный ресурс]. – URL: <http://tourinfo.ru/article/rossiyskiy-turizm-snova-v-plyuse>
3. Россия поднялась в мировом рейтинге конкурентоспособности в туризме [Электронный ресурс]. – URL: <https://lenta.ru/news/2017/04/06/competitiveness/>
4. Курорты России: основные тенденции и перспективы развития [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.irm.ru/articles/19530.html>
5. Целевые индикаторы и показатели эффективности реализации федеральной целевой программы "развитие внутреннего и въездного туризма в российской федерации (2011 - 2018 годы) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.programs-gov.ru/razvitieturizma/119-celevye-indikatory-i-pokazateli-effektivnosti-realizacii-federalnoy-celevoy-programmy-razvitie-vnutrennego-i-vezdnogo-turizma-v-rossiyskoy-federacii-2011-2018-gody-prilozhenie-n-1.html>

Еронин В. А., к.э.н.доцент кафедры «Бизнес-информатики и экономики»

Левченко К.А., студентка

Пугачева Е.А., студентка

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»

г. Владимир, Россия

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация: данная статья посвящена актуальному вопросу развития сферы услуг в современном мире

Ключевые слова: услуги, конкуренция, благо, сервис, развитие, анализ

1. Дифференциация стран современного мира по степени развития сферы сервиса.

В современных развитых странах сервисная занятость (70% всех работников) преобладает над занятостью в других сферах экономики вместе взятых. Поэтому абсолютное доминирование занятости в сфере услуг над занятостью в материальном производстве является одним из критериев развертывания научно-технической эволюции.

Резкий рост сферы услуг наблюдается в развитых и в развивающихся странах. Развитие связано с отсутствием в промышленном производстве спроса на малоквалифицированный труд.

В производстве современных, наукоемких услуг (например, предоставление провайдерами доступа к Интернету) страны «третьего мира» резко отстают от развитых (см. рис. 1).

Отставание стран догоняющего развития по степени доступа к услугам информационных коммуникаций, в процентах (рис. 1):

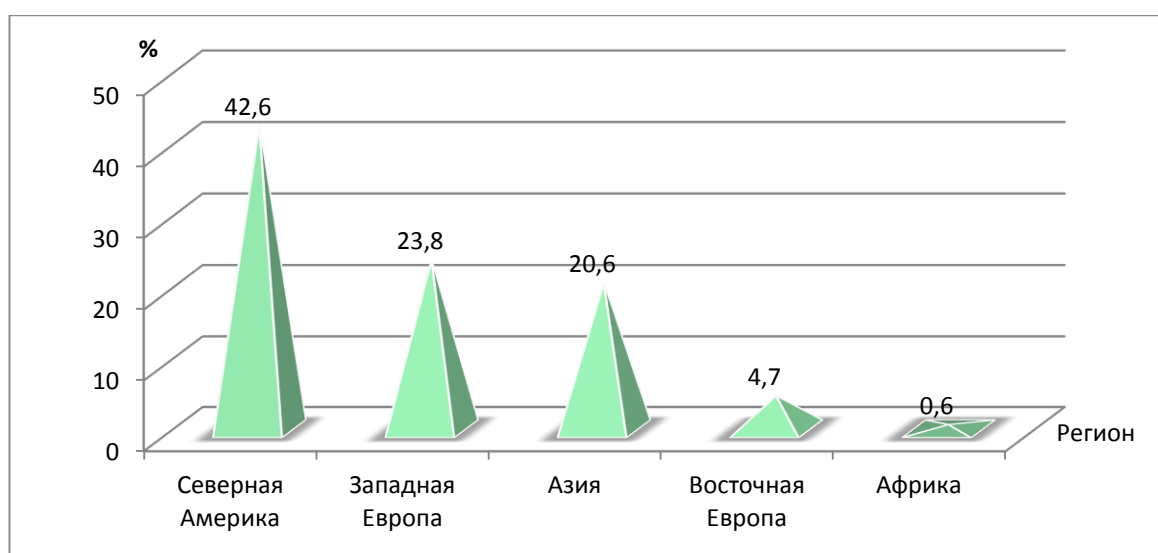


Рисунок 1 – Доля общего числа пользователей Интернет, в процентах в различных регионах

Из рисунка 1 видно, что в Северной Америке наибольшая доля пользователей Интернет, а в Африке напротив, самый минимум.

Современная Россия занимает промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами по степени развития сферы услуг. В России сфера услуг развивается в формах, более близких к странам «третьего мира» [1].

2. Особенности развития сферы услуг в России

В мировой торговле услугами доминирующее положение занимают промышленно развитые страны, предоставляющие преимущественно

финансовые, информационные, медицинские и другие услуги. На долю этих стран приходится 50% мировой торговли услугами.

Россия является импортером и экспортером услуг, входит в состав 30 стран – участниц международной торговли услугами [2].

Доля России в мировом импорте продовольствия за 2016 год снизилась, но превышает долю импорта в РФ; доля импорта в РФ и доля импорта в мире за 2016 год снизилась по сравнению с предыдущим годом.

Экспорт продовольствия в России за 2016 год превышает долю экспорта за предыдущий год и долю экспорта в РФ; доля экспорта в мире также возрастает за 2016 год по сравнению с предыдущим годом, доля экспорта в РФ не изменился (см. рис. 2):

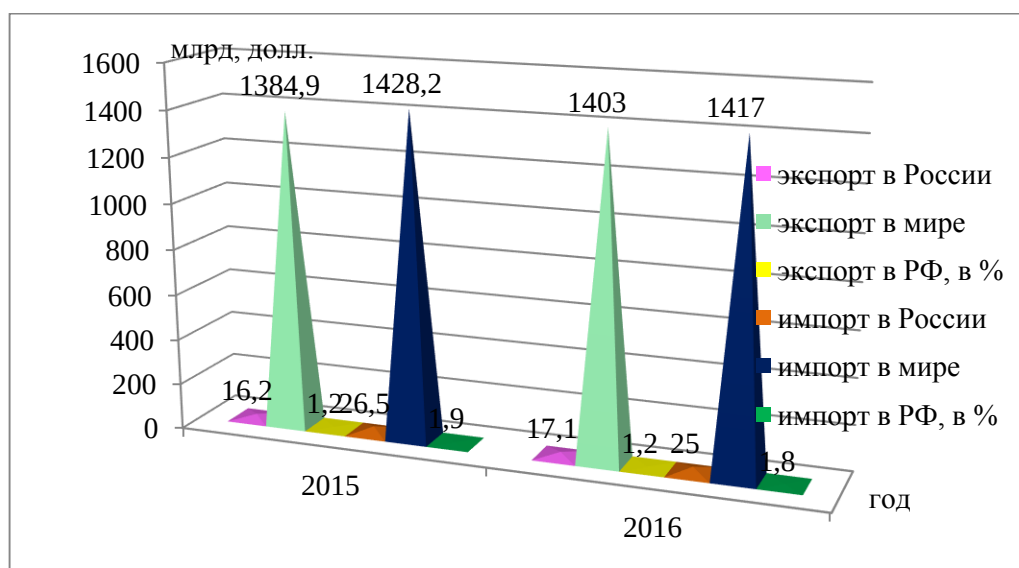


Рисунок 2 – Доля России в экспорте и импорте продовольственных товаров за 2015-2016 гг.

Роль России в мировом экспорте отдельных видов продукции за 2016 год показана на рисунке 3 и 4:

По отдельным видам продукции страна вышла на лидирующие позиции в мире. В 2016 году Россия занимала первое место по объемам экспорта пшеницы и свекловичного жома и второе место по объемам экспорта гороха, нута, подсолнечного масла, семян льна, жмыхов и шротов [3].

По данным ФТС России, в первом полугодии 2017 года экспорт вырос на 28,7% и достиг \$168,6 млрд. При этом наибольшие темпы прироста по сравнению с аналогичными месяцами 2016 года были в январе (+46,8%) и марте (+34,9%) [4]. На рисунке 5 показана динамика экспорта в России за 1 полугодие 2017 года.

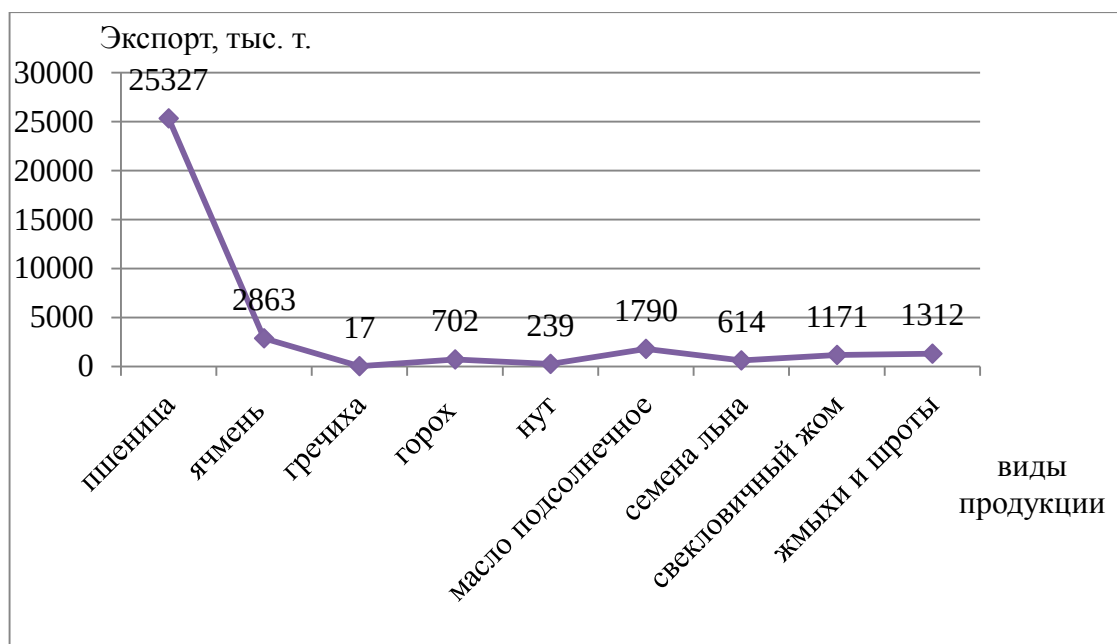


Рисунок 3 – Доля экспорта России по отдельным видам продукции за 2016 г.

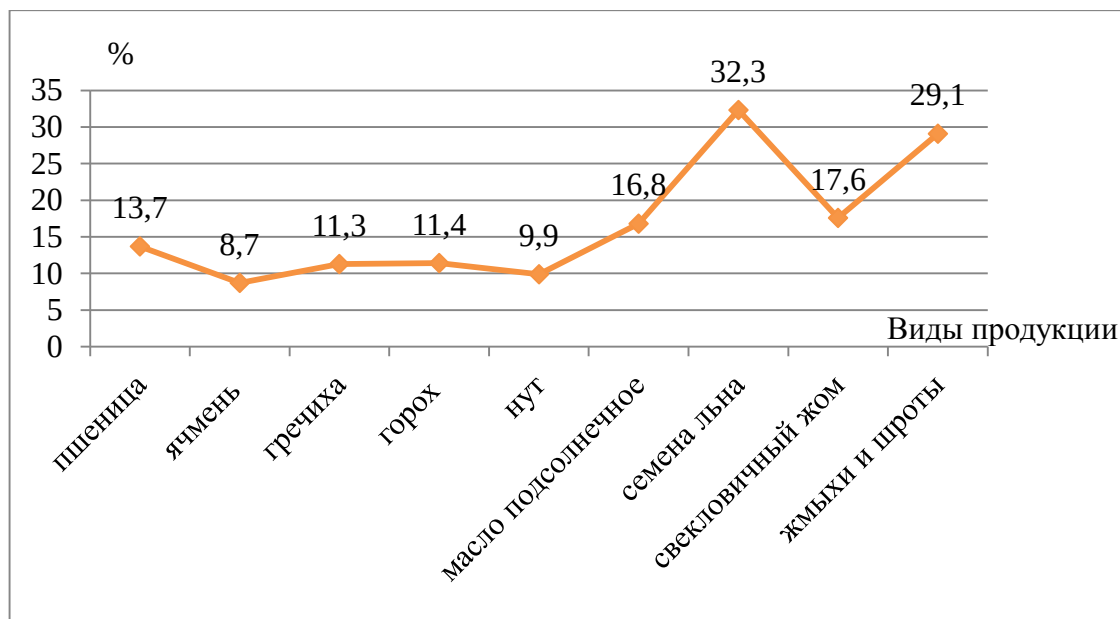


Рисунок 4 – Доля в мировом экспорте по отдельным видам продукции.

За первые три месяца объем экспорта в России возрастал, затем в апреле снизился до 26 и в мае-июне увеличился и достиг 29,7 млрд. долларов. Темп роста в течение шести месяцев то уменьшался, то увеличивался с каждым месяцем.

Укрепление курса рубля стало одной из основных причин того, что импорт начал расти. Импорт товаров в Россию в первом полугодии 2017 года увеличился на 27,2% и составил \$101,8 млрд. На показатели также повлияли замедление инфляции и небольшое восстановление внутреннего спроса после трудного 2016 года. Россияне вновь стали покупать больше продукции,

в том числе импортной [4]. На рисунке 6 показана динамика импорта в России за 1 полугодие 2017 года.

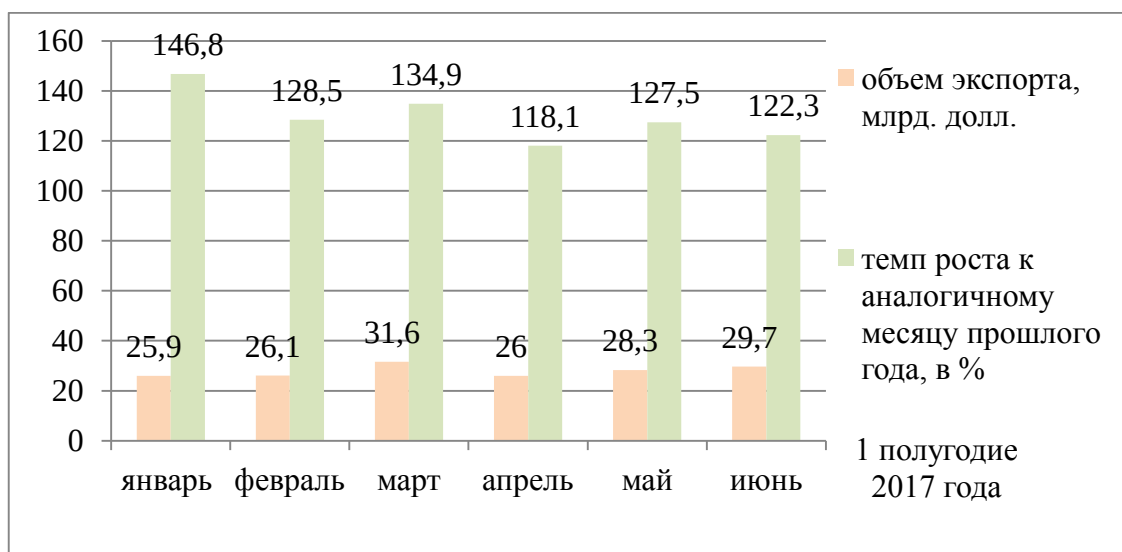


Рисунок 5 – Объем экспорта и темп роста за 1 полугодие 2017 года.

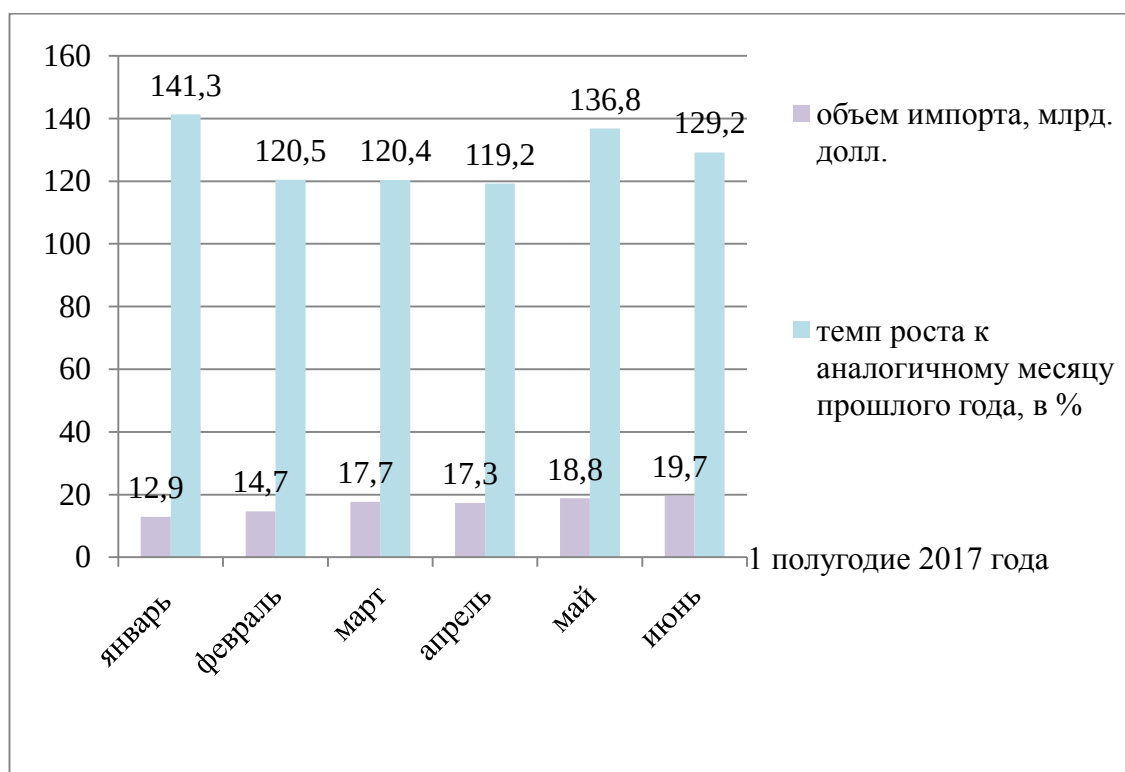


Рисунок 6 - Объем импорта и темп роста за 1 полугодие 2017 года.

За первые три месяца объем импорта в России возрастал, затем в апреле снизился до 17,3 и в мае-июне увеличился и достиг 19,7 млрд. долларов. Темп роста первые четыре месяца снижался, к маю возрос до 136,8 и к июню снизился до 129,2 процента.

Литература

1. Сфера услуг [Электронный ресурс]. – URL: http://encyclopaedia.big.ru/enc/liberal_arts/SFERA_USLUG.html
2. Особенности развития сферы услуг в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://megaobuchalka.ru/9/19202.html>
3. Шагайда, Н.И., Узун В.Я. Тенденции развития и основные вызовы аграрного сектора России – аналитический доклад [Электронный ресурс]. – URL: https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2017/11/Doklad_selskoe_hozyaistvo_veb.pdf
4. Внешняя торговля России в 2017 году: итоги первого полугодия [Электронный ресурс]. – URL: <http://провед.рф/article/43722-vneshnyaya-topgovlya-rossii-v-2017-godu-itogi-pepvogo-polugodiya.html>

Еронин В. А., к.э.н.доцент кафедры «Бизнес-информатики и экономики»,
Ярцева М. А., студентка
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ СФЕРЫ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается сфера услуг и ее роль в современной экономике. В последние годы в России наблюдается тенденция повышения роли услуг, причем рост сферы услуг опережает рост материального производства. Развитие сферы услуг непосредственно оказывает влияние на уровень жизни населения.

Ключевые слова: сфера услуг, рынок услуг, услуга, классификация услуг, сервисизация

Сфера услуг является одной из трех составляющих экономики, наряду с промышленностью и сельским хозяйством. Это – одна из перспективных, быстроразвивающихся экономических отраслей, которая основана на знаниях. Услуги представляют собой целесообразную деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека. Это та часть экономики, которая включает в себя все виды коммерческих и некоммерческих услуг; сводная обобщающая категория, включающая воспроизводство разнообразных видов услуг, оказываемых предприятиями, организациями, а также физическими лицами.

Изучение сферы услуг в современных условиях принципиально важно, так как одной из закономерностей современного развития является повышение её роли в российской экономике, да и мировой в целом. Передовые страны демонстрируют высокую динамику производства разнообразных услуг. Уровень развития этой сферы стал выступать критерием развитости национальных экономик. Её роль в условиях современной экономики определяется следующими условиями: постоянно

создаются новые рабочие места;она увеличивает свою долю в валовом внутреннем продукте страны;за счет неё идет сокращение времени обслуживания домашнего хозяйства, что повышает качество жизни населения.

Рынок услуг – сфера обмена услугами, которые являются результатом труда предприятий непроизводственной сферы. Исторической предпосылкой его возникновения принято считать развитие товарно-денежных отношений. Он появился в дополнение к уже существовавшему товарному рынку. Спрос на услуги, особенно бытовые, по мере насыщения рынка товарами и усложнения производства, неуклонно возрастает с каждым днем. В большинстве развитых стран сфера услуг обгоняет производственную не только по темпам роста и появлению новых видов услуг, но и по ее приспособлению к потребностям рынка.

Услуги отличаются от товаров по четырем характеристикам.

Прежде всего,товары можно хранить и накапливать, а услуги нет (ведь они неосязаемыеи их невозможно увидеть, ощутить или потрогать).

Вторая особенность - услуга обладает свойством неотделимости - продается, предоставляется и потребляется одновременно. Качество нельзя проверить заранее.

Третья характеристика - предоставление услуги неотделимо от личностей продавца и покупателя. Каждый из них является частью услуги, так следствием неотделимости является непостоянство услуги. Услуги предоставляются людьми, поэтому не могут быть однородными по качеству, но могут быть стандартизированы.

И последняя — это изменчивость, непостоянство качества услуги,ведь оно довольно сильно зависит от того, кто ее обеспечивает, а также от того, где и когда она предоставляется.

Так, например, в разных гостиницах сервис разный и зависит от множества факторов: условий проживания, квалификации персонала; от самих посетителей.

Именно индивидуальность покупателей предполагает и индивидуальность услуг — индивидуальный пошив одежды, прическа. Для уменьшения изменчивости услуг применяются стандарты обслуживания — это комплекс обязательных для исполнения правил обслуживания клиентов.

Если развитие сферы услуг в других странах началось в 70-80 годах прошлого века, то нашей стране только в первой половине 90-х годов прошлого века. До этого времени деятельность в большинстве секторов услуг жестко регулировалась государством, а в ряде из них государство являлось основным поставщиком услуг.

С начала образования этой сферы и до настоящего времени отечественный рынок услуг находится в процессе непрерывного развития. Наибольшая активность за весь период наблюдается в сферах банковского дела и страхования, телекоммуникаций и компьютерных технологий, торговли и питания, туризма и в целом индустрии развлечений.

А вообще, важной причиной развития сферы услуг являются глубокие преобразования в системе общественных потребностей. Усложнение и усовершенствование техники, введение новых технологий, улучшение структуры производства, рост жизненного уровня населения и его социальной активности, а также совершенствование самого человека (повышение образовательного и культурного уровней и т. д.). Всё это последовательно расширяет спектр потребностей производства и услуг населению.

Таким образом, можно выделить следующие этапы развития услуг в России.

1. Досоветский. В этот период сфера бытовых услуг полностью принадлежала государству. В основе планирования были не спрос и нужды населения (а это, прежде всего, является основным фактором развития сферы услуг), а государственный заказ. Подпольный частный сектор образовывали низкое качество оказываемых услуг и длительные сроки исполнения. Одну половину от объема реализации услуг составляли бытовые услуги, а другую: ремонт и строительство жилья, пошив одежды, ремонт транспорта, образование, ритуальный сервис.

2. Советский период, кооперативы. Период развития государственного сектора в сервисной отрасли. Росли потребности в бытовых услугах и снижение спроса по причине того, что потребители знали о качестве сервиса и предпочитали отказываться от него. А это было из-за нехватки материалов, низкого уровня техники, не квалифицированного персонала, что сначала проявляло неспособность полного удовлетворения потребностей клиента. Кооперативы же были гибки на спрос и предложение, предоставляли дополнительные рабочие места, меняли ассортимент и распределяли доходы по статьям накопления и потребления.

3. Постсоветский и современный периоды, рост значимости социальных условий. Научно-технический прогресс стал огромным толчком в развитии услуг на российском рынке. Из-за рубежа приходили новые технологии. Можно наблюдать развитие отдыха, спорта и туризма, а также приватизацию бытового обслуживания. Развитие маркетинга и конкуренции. Благодаря прогрессу в IT-технологиях появилось виртуальное рыночное пространство. Оно преобладает над всеми сферами услуг купли-продажи и оплаты по сделке. Большое преимущество – электронные платежи и сделка в любом месте и в любое время. Самые развитые и распространенные услуги: транспорт, средства связи, жилищно-коммунальные услуги и бытовые услуги. Сервисная деятельность стала выгоднее производства из-за более быстрого оборота денег, к тому же она не требует больших вложений. Далее самыми популярными платными услугами стали: санаторий, жилищно-коммунальные услуги, медицинские услуги, услуги образования.

В Россию в последние десятилетия стала поступать различная информация о прогрессивных формах и методах оказания услуг, а также о требованиях к качеству услуг. Активное использование этой информации и

внедрение зарубежного опыта повысили спрос на услуги, изменили структуру потребительского рынка. Благодаря росту благосостояния отдельных групп населения появились категории потребителей с новыми потребностями и требованиями. Материально обеспеченные потребители обладают высокой покупательной способностью и большой потребностью в широком ассортименте услуг, повышающих комфорт их жизнедеятельности.

В зависимости от роли услуг в процессе воспроизводства и характера удовлетворяемых потребностей различают такие сферы услуг: материального производства (транспорт, связь, бытовое обслуживание), духовной жизни (образование, физическая культура, наука, искусство) и в социальной сфере (торговля, жилищно-коммунальное обслуживание, здравоохранение). Кроме этого выделяют рыночные и нерыночные услуги. К рыночным относят те, которые реализуются на рынке по экономически значимым ценам: услуги транспорта, торговли, платные услуги учреждений культуры, образования, здравоохранения, бытовые и др. В состав нерыночных включаются услуги, предоставляемые бесплатно или по ценам, не имеющим экономического значения: управление, оборона, бесплатное образование, здравоохранение и так далее.

Крупнейшими отраслями услуг в России являются: общественное питание; бытовые услуги; связь; банковские, финансовые, кредитные и страховые услуги; торговля; туризм и гостиничное хозяйство; культурно-развлекательная отрасль; рекреационное хозяйство. Отправляясь в круиз, снимая номер в отеле, постригая домашних животных у грумера, арендуя машину, консультируясь у юриста, отдавая в пошив одежду, люди приобретают услуги.

С каждым годом в России рынок бытовых услуг выходит на более высокий уровень. Ведь раньше, многие виды работ выполняли люди самостоятельно. В наше же время многие вещи доверяют профессионалам своего дела, что касается строительных работ, обслуживания техники и многого другого.

Структура бытовых услуг неоднородная и включает 12 основных категорий. Но три категории обеспечивают почти 70% всего объема: техническое обслуживание транспортных средств, ремонт и строительство жилья и других построек, косметические и парикмахерские услуги.

С социальной точки зрения, приоритетом в развитии пользуются такие сферы услуг как: образовательные, здравоохранение, социальное страхование и так далее. Многие из сегментов современного рынка услуг, такие как: ресторанные, туристические, консалтинговые и многие другие, несмотря на то, что не требуют большого количества инвестиций, они – прочная основа стабильности для населения. Благодаря тому, что значительно увеличивают занятость в стране.

Среди других секторов экономики, например, строительство, оказывает не только положительный эффект на общую занятость населения, но и обеспечивают стабильность в развитии промышленности.

Среди популярных услуг нашего времени можно отнести и следующие. Ремонт мобильных телефонов и прочей техники. Это не только непосредственно ремонт сломанной техники, но и продажа сопутствующих вещей: чехлов для телефонов, зарядных устройств и других всевозможных аксессуаров. Продажа не является сферой сервиса, но в целом, привычный и многим знакомый киоск в магазине по ремонту мобильных телефонов, в котором можно купить много полезной мелочи – это сфера услуг.

Далее, клининговые бытовые услуги. К ним относятся набирающие в последнее время популярность такие виды деятельности как «Муж или жена на час», когда необходимо выполнить по дому обычную работу: прибраться – так называемая «женская работа», провести несложный ремонт техники или помещения – уже «мужская работа». У людей иногда нет для этого времени, желания, а немного свободных денег для покупки такого сервиса есть.

Стоит отметить, что индустрия развлечений также довольно стремительно развивается. Появляются всевозможные развлекательные детские центры, спортивные игровые клубы (например, боулинг, бильярд, клубы виртуальной реальности и многие), агентства по организации праздничных мероприятий. А также, в последнее время популярность набирают квест-комнаты. Пользуются большой популярностью, особенно у женского пола сфера услуг красоты. В наше время количество парикмахерских и салонов красоты, грубо говоря, можно сравнить с количеством продуктовых магазинов.

Жилищно-коммунальные услуги занимают наибольшую долю в общем обороте всей сферы услуг – 26.9%. Из них на долю жилищных услуг приходится 5.7%, а на долю коммунальных услуг – 21.5%. При этом необходимо отметить тот факт, что жилищные и коммунальные услуги взаимосвязаны и не могут оказываться независимо друг от друга.

Несмотря на то, что туристическая отрасль в сфере услуг в России занимает лишь 7 место, с показателем 4.4% от общего объема, ее значение занимает важное место в экономике страны. Именно расходы на туризм и путешествия – это та часть семейного бюджета большинства российских семей, которая при финансовых проблемах урезается до минимума. А это означает, что сфера туризма больше всего зависит от стабильного финансового положения в стране.

В сфере туризма выделяют два вида основных услуг: услуги непосредственно туристических операторов, которые называют туристические и услуги гостиниц. Гостиничные услуги в России еще несколько десятилетий назад были на очень низком уровне, но в последние годы сервис в российских гостиницах и отелях заметно улучшился. Связано это в первую очередь с развитием инфраструктуры и с тем, что за последние несколько лет в России часто проходят масштабные события, такие как: мировые политические форумы и крупные спортивные соревнования. Только за последнее время в России были проведены Зимние Олимпийские игры, Этап Гран-при Формулы-1, Универсиада, саммит стран БРИКС и

ШОС. Также много новых современных гостиниц планируется построить к чемпионату мира по футболу 2018 года.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что приоритетным является дальнейшее развитие финансовых услуг, транспортных и телекоммуникационных, ведь они как некий фундамент для всей инфраструктуры российского рынка услуг.

Таким образом, значительную роль в экономике играет сфера услуг. Для России характерна тенденция увеличения доли сервисного сектора в валовом внутреннем продукте, впрочем, как и для многих стран мира. Об этом свидетельствует быстрый рост занятости на предприятиях этой отрасли.

В России, по прогнозам, доля работников, занятых в оптовой и розничной торговле, увеличится к 2025 году до 22,5 %, в финансовой деятельности — до 2,4 %, в гостиничном и ресторанном сегментах — до 2,3 %. В связи с этим возник даже новый термин — «сервисизация». Под ним понимается рост значения сферы услуг в современном обществе.

Это проявляется, во-первых, в повышении удельного веса услуг в макроэкономических показателях; во-вторых — во все более глубоком проникновении сервисной деятельности в процессы материального производства.

Литература

1. Экономика и управление в сфере услуг: современное состояние и перспективы развития: XIV Всероссийская научно-практическая конференция, 7 февраля 2017 года. СПб. : СПбГУП, 2017. 128 с.
2. ООО «Олбест» [Электронный ресурс]. – URL: https://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65625b3bd78b4d43b89421306d26_0.html
3. Самые востребованные услуги в 2018 году [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.business.ru/article/731-qqq-16-m7-15-07-2016-samye-vostrebovannye-uslugi-v-2017-godu#1>

Земляк С. В., д.э.н., профессор, зав.кафедрой «Экономика и менеджмент»,
Шеломенцева М. В., научный сотрудник,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
г. Смоленск, Россия

ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: основной мотив цифровой трансформации определяется стремлением «клиентов нового цифрового поколения» к своевременности, доступности, качеству и персонализации. В таких условиях банковскому сектору финансового рынка необходимы инновационные траектории развития на основе клиентоориентированного подхода.

Ключевые слова: модернизация экономики, цифровизация экономики, финансовый рынок, банковский маркетинг, клиентоориентированный подход

В условиях цифровой трансформации финансового рынка наблюдается развитие банковского маркетинга. Макроэкономическая ситуация в России на начало 2018 года характеризуется как преодоление острой фазы кризиса, предотвращение угрозы для финансовой стабильности, а также создание «условий для более раннего, чем прогнозировалось, возобновления экономического роста и снижения инфляции до целевого уровня 4%» [1-3].

Для дальнейшего роста необходимы структурные изменения в экономике страны: «Активные шаги в направлении диверсификации российской экономики, преодоления ее сырьевой зависимости, повышения эффективности управления на всех уровнях, обновление основных фондов и инфраструктуры, внедрение новых технологий позволят снизить уязвимость России к колебаниям внешнеэкономической конъюнктуры, перейти к модели экономического развития, основанной на внутренних источниках развития» [4-6].

В конце 2017 года российская экономика продемонстрировала первые признаки возвращения к росту и укрепление этого тренда. В некоторых базовых отраслях, добывающей и сельскохозяйственной, производственная активность показала интенсивную динамику, что не замедлило сказаться на росте финансового результата и инвестиционной активности частных компаний.

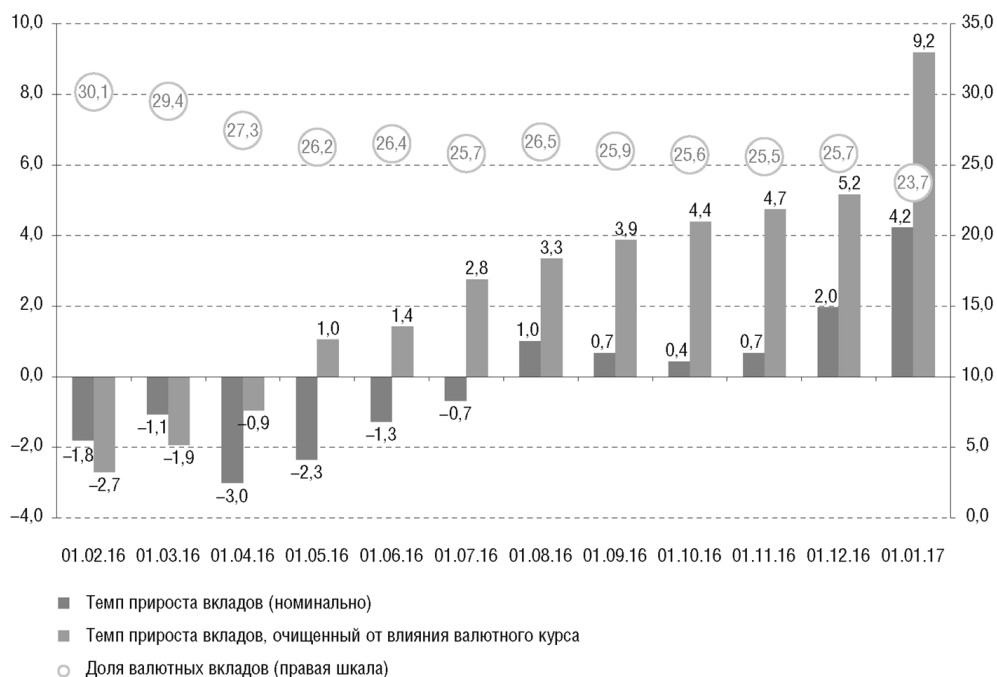
По данным банковской статистики в 2017 году отмечается положительная направленность прироста активов банков за счет увеличения портфеля розничных кредитов. Драйвером роста стали ипотечные кредиты, в то время как портфели других кредитных розничных продуктов сократились.

Совокупный финансовый результат банковского сектора превысил докризисный уровень благодаря сокращению расходов на резервы и восстановлению процентной маржи. Однако специалистами отмечается медленный темп восстановления потребительской активности (рис. 1).

Замедление падения реальных располагаемых доходов и поступательный рост реальных заработных плат во многом опирается на интенсивное замедление инфляции (2,5% по итогам 2017 года). Однако этого по-прежнему недостаточно для полноценного перехода населения от сберегательной к потребительской модели поведения, к тому же высокие депозитные и кредитные ставки продолжают сдерживать кредитную активность розничного сегмента.

В условиях цифровой экономики, связанных с появлением новых профессиональных компетенций у работников финансовой сферы, применением таких платформенных технологий и инструментов, как блокчейн, криптовалюта и др., а также разработкой эффективных методов управления финансами с использованием современных финансовых

технологий возрастает банковского маркетинга как важнейшего фактора устойчивого экономического роста отечественной экономики.



Источник: составлено автором по данным си

Рисунок 2 - Прирост с начала 2016 года вкладов физических лиц, %

Есть основание полагать, что с учетом быстрого привыкания клиентов уровню цифрового обслуживания перспективными траекториями развития банковского маркетинга будут решения, которые лучше удовлетворяют их потребности, повышают доступность, обеспечивают удобство использования и персонализируют услуги, учитывая индивидуальные характеристики потребителя и его интересы.

К инновационным направлениям развития банковского сектора следует отнести вопросы безопасности («умная» идентификация), бизнес-аналитику (облачные технологии в банковской сфере, обработка больших данных (Big Data), личные финансовые помощники), цифровых технологий (онлайн-кошелек, бесконтактная оплата и т.д.), автоматизации (роботы в отделениях), геймификации (игры и квесты для клиентов) и P2P-кредитования.

Литература

1. Основы финансового контроля и государственного регулирования: отраслевой и региональный аспект. Коллективная монография. - М.: Издательство «Научный консультант», 2017 – 330 с.
2. Приоритетные направления развития регионов: инновации и предпринимательство/под ред. Мироновой Н.Н. Москва, Издательство «научный консультант», 2017 – 252с.

3. Науменков, А.В. Российское предпринимательство и региональное управление//Экономика. Бизнес. Банки. - 2017. - Т. 1. - С. 45-59
4. Лапшова, О.А.Взаимодействие региональной власти с общественными некоммерческими организациями // Экономика. Налоги. Право.- 2016. - Т. 9. № 5. - С. 105-112.
5. Киященко, Л.Т. Инвестиционная составляющая диверсификации экономики регионов российско-белорусского приграничья//Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 9-2. - С. 284-287.
6. Земляк, С.В. Инвестиционные показатели оценки развития регионов в финансовом маркетинге// Научные труды Вольного экономического общества России. - 2016. - Т. 198. - С. 364-367.

Илюхин А. А., к.э.н., доцент, профессор кафедры «Политической экономии»
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г.Екатеринбург, Россия

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ И ИНТЕРНЕТ-АКТИВНОСТЬ МОЛОДЁЖИ

Аннотация: обосновано, что основой развития сферы услуг в цифровой экономике будет интернет-маркетинг в среде молодёжи. Приведены основные результаты социально-экономического исследования и анализа степени «погруженности» молодёжи в интернет среду, как фактора продвижения и развития сферы услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, интернет-маркетинг, молодёжь в интернет.

В современной экономике сфера услуг доминирует во всех странах. В развитых странах до 70% ВВП приходится на сферу услуг. В течении нескольких десятилетий наблюдается беспрецедентный рост индустрии услуг практически во всех секторах хозяйства, в том числе в таких сферах, как здравоохранение, образование, финансы и банковский сектор [3].

Рост сферы услуг в значительной степени происходит за счёт развития новых форм и повышения качества обслуживания клиентов, это заставляет производителей товаров больше внимания обращать на потребительский спрос. Известная фраза «клиент всегда прав» возникла благодаря индустрии услуг. Новым этапом развития стал шаг навстречу к новым технологиям. Наиболее ярким примером является гостиничный сервис и туризм.

Современные цифровые интернет-технологии не только масштабировать бизнес, но и способствуют стандартизации всех бизнес процессов. На данный момент можно наблюдать как сервисные отрасли начинают перенимать культуру ведения бизнеса у промышленного сектора. Бенчмаркинг операционной эффективности, качества обслуживания, реинжиниринга и учета себестоимости положительно сказался на развитии

сферы услуг. Интернет-маркетинг обеспечивает новые возможности коммулятивного роста сферы услуг [4].

Существует множество инструментов интернет-маркетинга, которые могут быть использованы для продвижения услуг, наиболее популярные из них:

- Почтовая рассылка. Одним из преимуществ данного инструмента является возможность сегментирования целевой аудитории. Можно корректировать рекламный посыл в зависимости от географического положения, профессии и возраста потенциального потребителя [1].
- Поисковая оптимизация (SEO) является мощным инструментом для привлечения целевых пользователей с поисковых сайтов.
- SMM. Данный инструмент используется для продвижения в социальных медиа (блоги форумы, социальные сети и т.д.)
- Поисковая реклама. Данный вид рекламы появляется в тот момент, когда потенциальный покупатель вводит похожий запрос в поисковом роботе (Google, Яндекс).
- Видео маркетинг,наблюдается стремительный рост данного инструмента. Потенциальные покупатели лучше реагируют на видео рекламу, нежели обычный текстовый посыл.
- Формирование общественного мнения,с помощью данного инструмента формируется положительный имидж компании и повышается узнаваемость среди потребителей.

Актуальность отмеченного выше усиливается все возрастающим количеством социальных сетей, мессенджеров, которое привлекает современных молодых людей в качестве платформы для общения. Молодёжная аудитория всемирной сети интернет становится главной движущей силой развития цифровой экономики. Прогресс сферы услуг в будущем будет обеспечиваться именно за счёт этой целевой аудитории.

По статистике все больше молодых людей предпочитают проводить свободное время в социальных сетях: проверяют почту, смотрят новости, слушают музыку, общаются (потребность в общении осталась, контакт непосредственный исключен, создается иллюзия защищенности свободы слова и неограниченных возможностей), особенно зависит от интернета молодежь, которая проводит там по 4-5 часов в день [2].

В 21 веке - информационных технологий, у каждого человека есть как минимум один «гаджет». Новые технологии помогают человечеству справиться со многими глобальными проблемами, спасают людей от болезней, и т.д.

Целью данного исследования было изучение степени «погруженности» молодёжи в интернет среду и оценка рациональности потраченного в сети времени, как фактора продвижения и развития сферы услуг. Для реализации цели было проведено социально-экономическое исследование, с использованием интернет – ресурсов, опрошено около 300 человек, гендерная диспропорция респондентов сохраняется имманентно 60% -

девушки, 40% - молодые люди. 85,1% - учатся, остальные и учатся, и работают, возраст большей части респондентов в среднем составил 18-23 года. Большая часть - 92% проживают в городах, 4% - в поселках городского типа, 4% - поселках сельского типа, 65% - учатся, 30% - учатся и работают, 5% - не учатся и не работают. 93,2% ответивших – не замужем и не женаты, 6,8% – состоят в браке.

Как показало исследование, чаще всего респонденты выходят в Интернет через свои смартфоны. Более 60% опрошенных признали свою зависимость, но 40% противоречат сами себе, сказав, что не почувствуют дискомфорт при отсутствии Интернета и займутся чтением книг, 32,5% будут проводить время с близкими, гулять будут 14,5%. В среднем студент тратит от 2-4 часов в день на внеучебную деятельность в сети. Мы произвели подсчет: в среднем за 4 года студент потратит в пустую 61440 часов, за это время он мог бы достичь высоких результатов в спорте таких как: теннис, футбол, шахматы и занять вполне высокие места.

Свободное время 55% проводят в социальных сетях и онлайн – общении, 14% предпочитают отдыхать пассивно, 13% - читают книги, в том числе в интернете, 6% - занимаются всем понемногу, 4% - предпочитают активно отдыхать и гулять, 2% - видео игры, в том числе и в интернете, 2% - смотрят телевизор, 2% имеют хобби, 2% - учатся.

Самой популярной социальной сетью является «В контакте»- 96,4%, 75,6% отметили Instagram, Twitter выбрали 20,4%, Facebook, Одноклассники, Telegram и др. остальные. 45,6% опрошенных проводят в социальных сетях по 3-5 часа в день, 39,2% - более 5 часов в день, 15,2% менее 2 часов в день. 66,8% считают социальные сети неотъемлемой частью жизни, а остальные 32,8% так не считают, больше половины (54%) считают себя зависимыми от социальных сетей, а 46% - нет, 66,4% людей не смогли бы безвозвратно удалить соц. сети, а 33,2% - могут. 66,4% людей не совершали покупки через соц. сети, а 33,6% делают это регулярно. Большинство - 60,4% используют социальные сети для общения, 20,4% - для просмотра фильмов и прослушивания музыки, 6% - для работы, 5% - для учебы. Для 69,4% не имеет значения, в какое время суток лучше находиться в социальных сетях. 19,4% предпочитают пользоваться вечером, 7,7% - днем, 2,4% - ночью и только 1% - утром.

46,2% опрошенных хватает свободного времени, остальным нет, 90% отдыхают с друзьями, предпочитают свой круг общения, ходят в кафе, но предпочитают встречаться у кого- ни будь на квартире, потому что: «в кафе дорогой алкоголь и правила поведения строже», кино, общаются, курят кальян, занимаются спортом - 6%, едут за город – 4%. При этом у 45% - как правило имеется более 3 часов свободного времени, 37 % - 2 часа, 4% - 1 час, у 14% - свободного времени нет. 67% тратят на досуг более 500 руб. в месяц, 17% - от 200 руб., 8 % - от 400 руб., остальные 8% нисколько. 44% опрошенных заявили, что на выбор их досуга влияет потребность в общении, 44% - необходима смена обстановки, 12% - заявили, что просто ничего не

хотят делать. 77% довольны своим отдыхом, не довольных 16%, затруднились оценить 7%.

У 29,2% в «друзьях» находится 51-100 человек, у 26,8% - 101-200 человек, у 23,6% - 201-500 человек, у 14,4% - до 50 человек, и лишь у 6% больше 500 человек. Самые распространённые ответы – 20 и 50 человек. То есть можно заметить, что, несмотря на то количество человек, которые находятся в «друзьях» в социальных сетях, в реальности люди общаются лишь приблизительно с 1/3. Подавляющее большинство (95,2%) людей ответили, что они не тратят деньги на продвижение своих аккаунтов, а 4,8% предпочитают это делать.

Таким образом, можно сделать вывод, что более половины опрошенных людей не представляют своей жизни без социальных сетей, они проводят около 5 часов в день в Интернете. Результаты проведённого исследования свидетельствуют о том, что производитель имеет неограниченные возможности для формирования вкусов и предпочтений, продвижения товаров и развития рынка услуг, при этом активное развития данного сектора позволит решить и другую социально-значимую проблему, отвлечь подрастающее поколение от жёсткого контента бесполезной траты времени в интернете. Молодое поколение начнёт понимать, что реальная жизнь намного интересней: можно проводить время с реальными друзьями, а не виртуальными, заниматься спортом, путешествовать не только по миру, но и по родному краю.

Литература

1. Засухин, Д.В. Автоматизация маркетинговых процессов с помощью e-mail-рассылок //Интернет-маркетинг. – 2016. – Т. 1. – С. 40-55.
2. Илюхин, А.А., Илюхина, С.В. Новое качество трудового потенциала в условиях использования компетентностного подхода при подготовке кадров // в сборнике: Тенденции развития экономики и менеджмента // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки.- 2014. - С. 7-10
3. Илюхин, А.А., Илюхина, С.В. Социальная инфраструктура и внутренняя трудовая миграция//Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета.- 2015. - № 3(93). - С. 20-24.
4. Котлер, Ф., Кевин, Л.К. Маркетинг менеджмент //Экспресс-курс. СПб: Питер. – 2013. – С. 10.

МОТИВАЦИЯ И СОЦИАЛЬНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ УСЛУГ ФИЗКУЛЬТУРЫ И СПОРТА: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: обосновано, что основой развития услуг физкультуры и спорта в среде молодёжи основа экономического роста страны. Приведены основные результаты социально-экономического исследования двух главных препятствий развития здорового образа жизни алкоголизма и курения.

Ключевые слова: здоровый образ жизни, мотивация, физкультура, спорт, алкоголизм, курение.

Физическая культура и спорт, в многом определяет стремление человека быть социально востребованным в обществе. Профессиональная деятельность, социальное-цифровое общество, воспитание подрастающего поколения неразрывно связана со стремлением личного участия каждого гражданина в жизни страны. Здоровье нации определяется самочувствием и способностью каждого к личностному росту, развитию, достатку, а это возможно только через участие в развитии и удовлетворении потребностей общества. Особенно это необходимо подрастающему поколению, молодёжи. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" прямо говорит, что: общеобразовательные программы направлены на решение задач формирования общей культуры личности, адаптации личности к жизни в отечестве» [5]. Модель по формированию мотивации здорового и безопасного образа жизни включает следующие виды деятельности:

- мониторинг состояния физического развития современного поколения;
- пропаганду здорового образа жизни через урочную, внеклассную, досуговую, воспитательно-образовательную деятельность, организацию физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы в школе;
- создание группы волонтеров из числа желающих и освобожденных от занятий физической культурой учащихся;
- участие в разработке и внедрении профилактических и воспитательных мини-проектов;
- расширение возможностей сферы досуга обучающихся через сохранение и развитие сети спортивных и оздоровительных секций на базе школы, внеклассную и внеурочную деятельность;
- воспитание родителей и психолого-педагогическое просвещение в области семейного досуга через участие в спортивных мероприятиях;

- формирование позитивного родительского мнения по вопросам воспитания детей средствами спорта;
- формирование привычки спортивного досуга и внимания к своему здоровью, как семейной ценности [3].

В данном исследовании акцентируем своё внимание, на двух, по нашему мнению, главных проблемах, препятствующих развитию здорового образа жизни на основе развития сети услуг физкультуры и спорта. Эти проблемы «традиционны» и труднопреодолимы для России, это алкоголизация населения и курение.

Первая, безусловно социальная проблема перманентно – постоянного характера, присущая множеству стран, государств, народов. Как правило, медицинские последствия алкогольной зависимости проявляются после длительного употребления спиртного, а вот большинство социальных последствий становятся заметны уже на начальном этапе заболевания. Связано это с негативным воздействием алкоголя на психику человека. Даже незначительное количество спиртного способно ухудшить большинство физиологических функций человека.

Алкоголизм как социальная проблема напрямую влияет на работоспособность человека. В состоянии алкогольного опьянения он не способен правильно оценить свои возможности и ситуацию в целом, в результате чего в процессе работы могут быть допущены не поправимые ошибки. ДТП чаще всего происходят по вине пьяных водителей.

Причин алкоголизма очень много, это спектр жизненных проблем и не только: окружение, семья, компании. Хроническая дилемма – бедность – богатство: нет денег – плохо, глущат проблемы алкоголем, много денег – еще хуже – нечем заняться, скучно, все есть. Алкоголь – химическое соединение, оказывающее определенное влияние на организм человека, от которого зависит и его популярность, и дурная слава. У большинства людей он ассоциируется с праздничными застольями, весельем, отдыхом. Некоторые пьют спиртные напитки с целью расслабиться после стресса или тяжелого физического труда. А для молодежи спиртное – атрибут взросления.

По статистическим данным экспертов Всемирной организации здравоохранения [1], в 2016 г. средняя численность людей, зависимых от спиртного, составила: В Украине – 1 млн. чел, в Белоруссии – 1,5 млн. чел., в России – 2 млн. чел. Сегодня в России очень острой является проблема алкоголизма среди молодёжи и пути её решения, по сути, лежат на поверхности, необходимо только чётко их сформировать и начать действовать. Есть множество причин навсегда отказаться от употребления алкоголя: появляются проблемы со здоровьем, сокращается продолжительность жизни, нарушается психика и детородная функция и масса других негативных последствий для человека, его семьи и бюджета.

Основные направления для решения данной проблемы:

- Пропаганда здорового образа жизни, мотивация занятий спортом

- Ограничение продажи алкогольных напитков: по возрасту-до 18 лет, по времени-с 23:00 по 8:00. Существует система штрафов за нарушения.
- Социальная реабилитация больных алкоголизмом.
- Современные методы лечения, психотерапия, работа с родственниками пациента.

Не менее страшной проблемой является курение, по данным Всемирной организации здравоохранения, из-за курения умирает практически 6 000 000 человек. Каждые 6 секунд из-за табака умирает примерно один человек [1]. Россия занимает одно из ведущих мест в мире по потреблению табака. По данным 2015 года, в Свердловской области курит 62% мужчин и 13% женщин. Курить или не курить – выбор каждого человека. Хорошо известно и подтверждено миллионами примеров, что курение приводит к ухудшению состояния кожи, эмали, волос, ногтей, приводит к заболеваниям органов дыхания, отравляет нервную систему, нарушает работу сосудов и т.д. По статистике, ежегодно умирает около 600 000 человек, которые не курят, но подвергаются воздействию табачного дыма, т.е. являются так называемыми «пассивными курильщиками». Многие научные исследования показали, что пассивное вдыхание табачного дыма ведет к возникновению патологий дыхательной системы и сердечно-сосудистых нарушений. Возможно развитие атеросклероза, астмы, воспаления среднего уха, аллергии, рака молочной железы и мозга и т.д.

Негативное влияние пассивного курения мгновенно проявляется в появлении кашля, головных болей и головокружения, раздражения глаз. Чем больше людей начинают курить, тем больше это сказывается на тех, кто не курит. Таким образом, данная проблема приобретает глобальный масштаб.

Возможны следующие пути решения данной проблемы:

- Ограничение рекламы табачных изделий
- Распространение рекламы, пропагандирующей здоровый образ жизни и демонстрирующей вред курения
- Повышение требований к маркировке пачки табачного изделия
- Значительное повышение цен на табачные изделия
- Профилактика курения в школах и ВУЗах
- Выделение специальных мест для курения.

Для более глубокого и детального исследования проблемы курения был проведён социологический опрос с использованием платформы Google Forms, в опросе приняло участие 252 человека, география проживания г. Екатеринбург. Из всех респондентов: 132 (51,6 %) женщин и 123 (48,8 %) мужчин. Большинство опрошенных людей от 18 до 24 лет (218) человек. Из всего количества опрошенных 63,4% - не замужем/не женат, 2,4% - в браке, 34,3% - состоят в отношениях. 71,7% – учатся, 38,3% - работают. Распределение респондентов на курящих и не курящих показало равные пропорции: 56%/44%, которые курят только сигареты: в день 1-2 пачки сигарет - 67,9%, 32,1% в день выкуривают менее 1 пачки. Курить начали с 14-16 лет, потому что на 89,3% повлияли курящие друзья, 3,6% решили, что

это модно, 7,1% не ответили на данный вопрос. Кроме табака курящие респонденты пробовали «кальян», «электронные сигареты», «вейп».

Для 71,4% курящих респондентов затраты на курение не очень существенны, для 10,7% респондентов затраты на курение составляют небольшую часть трат, для 17,9% респондентов затраты на курение достаточно существенные, им приходится экономить, сила вредной привычки велика. 35,7% на сигареты в месяц тратят до 1000 руб., 57,2% человек тратят от 1000 до 2000 руб., 7,1 % не ответили на данный вопрос. Негативно рост цен на табак отразился на меньшем количестве людей, а на большинство не повлиял.

22 человека (44 %) ответили, что их друзья курят, 23 человека (46 %) ответили, что курят их друзья и близкие, 1 человек (2 %) ответил, что в его окружении никто не курит, 4 человека (8%) не ответили на данный вопрос

На вопрос почему респонденты не курят, 6 человек (27,3%) ответили, что боятся за здоровье, 1 человек (4,6%) не ответил на вопрос, в качестве собственного варианта были предложены такие ответы: не хочу – 5 человек (22,7%), не привлекает – 4 человека (18,2%), не получаю удовольствия – 1 человек (4,6%), занимаюсь спортом – 1 человек (4,6%), нет смысла - 1 человек (4,6%), бросил – 3 человека (13,4%).

На это вопрос большинство человек ответили, что их друзья относятся нейтрально к тому, что они не курят – 17 человек (77,3%), 5 человек (22,7) не ответили на этот вопрос. Пытались бросить курить 35% - старались бросить курить, остальные нет.

44 человека (88%) считают, что запрет на курение - это ненужная мера, 6 человек (12%) считают, что данная мера нужна.

48% считают, что курение помогает отвлечься от проблем, 20% считают, что курения частично помогает отвлечься от проблем, 28% считают, что курение не помогает отвлечься, 4% не ответили на данный вопрос. На вопрос хотели бы респонденты что бы их девушка/парень курили, 28 человек (56%) ответили – нет, 21 человек (42 %) ответили – не имеет значения, 1 человек (2%) ответил – да.

Из сделанного опроса можно сделать следующие выводы: большинство опрошенных людей не имеют вредной привычки, что положительно отражается их здоровье. Среди людей, которые курят, есть те, кто старался избавиться от курения. Среди причин вредной привычки – успокоение нервов, зависимость, слабоволие, расслабление и стремление поддаться окружающим. Некоторые не считают нужным избавляться от зависимости, и поправок в свой образ жизни вносить не хотят.

Регулярные занятия спортом помогают держать мышцы в тонусе, избавляться от жировых отложений, выглядеть стройными и красивыми. Физкультура и спорт – это действенный способ навсегда отказаться от вредных привычек: алкоголя и курения. Это замечательный способ избавиться от кратковременной и затяжной депрессии. Физические упражнения станут прекрасной альтернативой «заеданию проблем».

Конечно, молодые люди редко думают о том, каким будет их здоровье через 20-30 лет. Но если они все-таки не хотят, чтобы в солидном возрасте появлялись симптомы инсульта, инфаркта и других болезней, необходимо задуматься, убеждают врачи. И не только о вреде курения и спиртного. Медики призывают не лениться и заниматься физкультурой, спортом. Пусть это будут простые упражнения, но регулярные. Регулярная физическая активность снижает риск гипертонии, помогает в профилактике атеросклероза и проблем с суставами. Занятия физкультурой улучшают обмен веществ и кровообращение, развивают мышцы, укрепляют сердце, сосуды и легкие. Физические упражнения предотвращают ожирение, которое в дальнейшем может привести к сахарному диабету, к гипертонической болезни, сердечно-сосудистой недостаточности. Кроме того, это положительно влияет на психоэмоциональную сферу человека, помогает быть активным и работоспособным [3].

Как и любое другое регулярное занятие, физические упражнения помогают формированию самодисциплины. Заставить себя заниматься спортом – значит положить начало ее развитию. Роль спорта в этом плане очень велика. Привычка заниматься спортом каждый день поставит в вашем графике отправную точку. Отталкиваясь от нее, вы сможете сделать планирование своих будней более понятным и стабильным. Помимо этого, вам легче будет проявить дисциплину в других сферах вашей жизни: вы сможете приучить себя просыпаться каждый день по первому звонку будильника, приходить на встречи вовремя [2].

Регулярные физические упражнения способствуют укреплению мышц и органов, предупреждают многие болезни. В спортзале можно встретить единомышленников, на утренней пробежке – позитивных людей, а вечерняя изнурительная тренировка поможет, вопреки логике, снять усталость после работы. Занятия спортом — это реальная альтернатива наркотикам и алкоголю. Молодежь, вовлеченная в спортивную жизнь, в меньшей степени подвержена воздействию вредных привычек.

Литература

1. Всемирная организация здравоохранения // Статистические доклады ВОЗ. [Электронный ресурс], -<http://www.who.int/gho/publications/ru/>
2. Илюхин, А.А. Развитие культурно-досуговой инфраструктуры Свердловской области: основные тенденции // в сборнике: Актуальные направления научных исследований: перспективы развития: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. - 2017. С. - 284-285.
3. Илюхин, А.А. Развитие спортивной инфраструктуры Свердловской области // в сборнике: Актуальные направления научных исследований: перспективы развития: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. - 2017. - С. 285-287.

4. Карелов, А.Е. Организация спортивно-массовой работы в образовательных учреждениях Особенности спортивно-массовой работы // Санкт-Петербургская государственная педиатрическая медицинская академия. Санкт-Петербург: 2013 [Электронный ресурс]. - <http://rpp.nashaucheba.ru/docs/index-157000.html>
5. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174

Илюхина С. В. к.э.н., доцент, доцент кафедры «Статистики, информатики и эконометрики»,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г.Екатеринбург, Россия

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УСЛУГ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОГО СПОРТА

Аннотация: приведены основные результаты эмпирического исследования развития услуг детско-юношеского спорта в крупном промышленном регионе и в России.

Ключевые слова: услуги физкультуры и спорта, детско-юношеский спорт, инвестиции в физкультуру и спорт.

Одним из направлений национальной стратегии любого развитого государства является здоровье нации, что в значительной мере обеспечивают занятия физкультурой и спортом. За последние пять лет наша страна завоевала право проведения большинства крупнейших спортивных мероприятий: Универсиада 2013г., Олимпиада 2014г., ЧМ по хоккею 2016г., предстоящий ЧМ по футболу в 2018 году, для проведения соревнований такого уровня была построена необходимая инфраструктура. Победы в основном приносят нам поистине талантливые и одаренные спортсмены (Юлия Липницкая, Юлия Ефимова, Евгений Малкин, Владимир Морозов и др.), но это единичные случаи. Уже давно нет систематических, регулярных и методичных побед как это было раньше. Потому что спорт больших достижений базируется на детско-юношеской спортивной школе, и большинство великих чемпионов начинали свой путь в различных спортивных секциях, школах, нынешнее состояние которых оставляет желать лучшего.

Основная проблема в развитии детско-юношеского спорта заключается в недостаточном финансировании и отсутствия должной поддержки со стороны органов власти различных уровней. Не каждая семья сможет себе это позволить. Спортивные занятия для подрастающего поколения должны быть доступными. В последнее время детско-юношеский спорт, да и вообще все в спорте большей мере становится объектом коммерческой деятельности. С каждым годом заниматься в спортивных секциях становится все накладнее,

особенно в крупных городах, для учащейся молодежи из малообеспеченных семей, но сегодня в связи с экономической ситуацией в нашей стране и даже для семей со средним достатком. Это ведет к сокращению возможностей для родителей при выборе видов деятельности во внеурочное время, способствующих творческому и всестороннему развитию личности их ребенка [1].

Например, хоккей, один из популярнейших видов спорта в мире. За последние пять лет мы выиграли Первенство мира лишь дважды: в 2012г. и в 2014 г. А вот сборная Канады выиграла у нас нашу домашнюю Олимпиаду и все три последние чемпионата мира. Секрет канадцев заключается в мощной детско-юношеской школе, в Канаде занимаются развитием хоккея, делают бесплатные школы, обеспечивают достойную зарплату тренерам.

Для определения и оценки уровня «затратности» спорта для молодёжи, был проведён интернет опрос с помощью платформы Google Forms. Респондентами выступили игроки детско-юношеских команд г. Екатеринбурга и их родители. Всего участвовало около 200 человек. Получены интересные результаты.

«Чтобы собрать полный комплект амуниции для занятия хоккеем родители тратят от 40 до 50 тыс. рублей на одного ребенка: форма, оплата за аренду льда (ибо спортшкола не оплачивает ее), взносы в саму спортшколу, итого около 60 тыс. руб., которые необходимо платить каждые три - четыре месяца. К тому же, существует другая проблема нашего хоккея - чрезмерная коррумпированность, ибо зачастую место ребенка в пятерке игроков зависит от того насколько богаты родители начинающего хоккеиста. Любому папе хочется, что бы его чадо играло в пятерке сильнейших (то есть в первом звене из четырех) и некоторые из них готовы "купить" своему ребенку место в первом звене. В итоге более талантливый ребенок может оказаться в 4-м звене команды, просто по причине того, что у его родителей нет лишних денег, чтобы «купить» ему место в первом звене, в результате этот талантливый ребенок получает меньше игрового времени (так как первому звену команды «ведущему» априори приходится играть больше) и он не успевает раскрыть свой потенциал. Также обстоят дела и в фехтовании: все соревнования оплачиваются самостоятельно, костюм, шпаги, рапиры, оплата непосредственно за тренировки».

Конечно, правительство сегодня предпринимает определенные меры для развития молодежного спорта. Ведется обширная пропаганда здорового образа жизни, о чем свидетельствует возрождение ГТО, регулярно проводятся массовые спортивные события - Кросс Наций, Лыжня России и другие. Развитие киберспорта в нашей стране - это необходимый шаг в развитии технологическом мире, но компьютерные игры не способствуют оздоровлению нации, даже если они, как шахматы, развивают молодежь интеллектуально [3].

Все современные проблемы в «спорте высших достижений» необходимо искать именно в спорте шаговой доступности: строить

доступные стадионы, бассейны, футбольные поля, открывать бесплатные школы, искать и материально поддерживать талантливых детей, развивать разнообразные формы двигательной активности и спортивные соревнования, имеющих целью укрепление здоровья людей. Например, строительство велосипедных дорожек, специально оборудованных зон для велосипедистов, обеспечивающих безопасность передвижения для всех участников дорожного движения: автомобилистов и пешеходов. Ведь важнейшим условием для достижения задач физического и духовного оздоровления населения является поднятие престижа занятием физической культурой и спортом, а также формирование сферы досуга, которая не только будет способствовать ведению здорового образа жизни, но и станет доступной и привлекательной для современной молодежи и детей, станет сферой, предоставляющей широкие возможности для самореализации.

Стоит отметить, что в 2018 году грядет событие огромной важности – Чемпионат мира по футболу, который впервые будет проходить в России [1]. В рамках данного исследования мы провели социологический опрос населения на тему: «Отношение жителей области к проведению Чемпионата мира по футболу 2018», было опрошено около 300 человек, из них женщин 36% и мужчин 64% в возрасте до 18 лет – 6 %, от 18 до 29 лет – 28%, от 30 до 44 – 32%, лиц старше 45 – 34%. Среди опрошенных подавляющее число проживает в городе Екатеринбурге (74%), остальные в городах и поселках Свердловской области.

Наиболее популярным ответом на вопрос: «Каким видом спорта вы занимаетесь?» оказался ответ «футбол» - 24%, чуть меньше респондентов выбрали «хоккей» - 22%, 20% не увлекаются спортом, «другой» вид спорта – 18% и единоборства выбрали 16%. 68% следят за результатами сборной России по футболу, остальных это не интересует.

Большинство респондентов считает, что цена билетов очень высокая, их не устраивает цена – 64%, 36% отметили, что их вполне устраивает цена билетов. 66% решили, что обязательно посетят игру какой-либо команды, однако 34% сказали, что им это вовсе не интересно. Пойдут с друзьями - 22%, с семьей – 44%, один – 16%, не пойдут – 18%.

88 % респондентов знают об объектах, строящихся для ЧМ, 48% оценили подготовку города к ЧМ на «хорошо», 26% - на «отлично», 18% на «удовлетворительно», 8% на «плохо». 74% не хотят присоединиться к группе волонтеров, 26% хотят присоединиться к волонтерам и помочь.

74% устраивает уровень безопасности данного мероприятия, 26% считают, наоборот, что уровень безопасности недостаточно высок. 60 % опрошенных не нуждаются в маршрутном листе, 40% нуждаются в нем. Большинство опрошенных настроены оптимистично 66% ожидают от нашей команды победы, остальные считают, что главное участие.

Таким образом, проведенное исследование позволяет констатировать, что физкультура и спорт являются одной из важных сфер приоритета развития молодежи. Однако, учитывая тот факт, что примерно 85%

физкультурно-спортивных услуг являются платными, государство, муниципалитеты должны взять часть обязательств по развитию физкультуры и спорта на себя и финансировать из бюджета привлечение молодых людей к здоровому образу жизни.

Литература

1. Гришкина, Е.В., Упоров, В.Е., Илюхина, С.В. Готовность транспортной инфраструктуры Екатеринбурга к проведению чемпионата мира по футболу // В сборнике: Культура открытого города: новые смыслы и практики Материалы V Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Управление культуры Администрации города Екатеринбурга; МБОУ ВО «Екатеринбургская академия современного искусства» (институт). - 2017. - С. 129-131.
2. Илюхин, А.А. Развитие спортивной инфраструктуры свердловской области // В сборнике: Актуальные направления научных исследований: перспективы развития Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. - 2017. - С. 285-287.
3. Паначев, В.Д. Развитие учебно-спортивной базы детско-юношеского спорта // Физическое воспитание и детско-юношеский спорт. - 2016. - № 2. - С. 77-83.

Крайнова Н. О., студентка 3 курса, Институт туризма и предпринимательства,
Хваджа А.Н., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ПРОБЛЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ ГРАЖДАН ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА И ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные положения социального обслуживания лиц пожилого возраста и людей с ограниченными возможностями, основные формы социального обслуживания данных категорий граждан и проблемы данной актуальной темы.

Ключевые слова: социального обслуживания, лица пожилого возраста и люди с ограниченными возможностями, социальные услуги, потребности.

Неотъемлемым элементом государственной системы социального обеспечения в Российской Федерации выступает социальное обслуживание граждан пожилого возраста и лиц с ограниченными возможностями, которое включает различные виды социальных услуг, направленных на удовлетворение особых потребностей данной категории лиц. В настоящее время государство прилагает большие усилия для создания комплексной

системы социального обслуживания населения, выделения финансовых средств на ее развитие.

Социальное обслуживание представляет собой деятельность социальных служб по социальной поддержке, оказанию социально-бытовых, социально-медицинских, психолого-педагогических, социально-правовых услуг и материальной помощи, проведению социальной адаптации и реабилитации граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Деятельность в сфере социального обслуживания граждан пожилого возраста и лиц с ограниченными возможностями строится на принципах:

- 1) Адресность (предоставление конкретному лицу)
- 2) Доступность (возможность бесплатного и частично платного получения социальных услуг)
- 3) Добровольность (осуществляется на основании добровольного обращения гражданина)
- 4) Гуманность (свобода от наказаний)
- 5) Конфиденциальность (Сведения личного характера, ставшие известными работникам учреждения социального обслуживания при оказании социальных услуг, составляют профессиональную тайну)
- 6) Профилактическая направленность (профилактика негативных последствий, таких как обострение заболеваний, беспризорность, одиночество)

По данным федеральной службы государственной статистики 8,8% населения России в 2016 году составляет инвалиды (таблица 1), что является довольно плохим показателем, т.к. эта численность растет, а оказывает на увеличение данного процента влияние таких плохих факторов как: загрязненная атмосфера, вредное питание и привычки, неправильные образ жизни, несчастные случаи и другие.

Таблица 1. Общая численность инвалидов по группам инвалидности

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	% прироста
Всего инвалидов, тыс. человек	13134	13209	13189	13082	12946	12924	12751	-2,9%
в том числе:								
I группы	1920	1540	1515	1496	1451	1355	1283	-33,2%
II группы	7086	7306	7076	6833	6595	6472	6250	-11,8%
III группы	3609	3822	4038	4185	4320	4492	4601	27,5%
дети-инвалиды	519	541	560	568	580	605	617	18,9%
Общая численность инвалидов, приходящаяся на 1000 человек населения	92,0	92,5	92,2	91,3	90,1	88,4	87,0	-5,4%

Общая картина пенсионеров в России за 2016 год составляет 45 182 тыс. человек, что составляет всего 31% всего населения. Из них: 35 555 тыс. человек получают пенсию по старости, 2 365 тыс. человек пенсию по инвалидности, 2 365 тыс. человек по случаю потери кормильца и 5 654 тыс. человек по таким случаям как: пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей, за выслугу лет, летчики-испытатели, социальные.

Основные формы социального обслуживания данных категорий граждан:

1) Социальное обслуживание на дому

Социальное обслуживание на дому является одной из основных форм социального обслуживания, направленной на максимально возможное продление пребывания граждан пожилого возраста и инвалидов в привычной социальной среде в целях поддержания их социального статуса, а также на защиту их прав и законных интересов.

Обслуживание на дому осуществляется путем предоставления платных социальных услуг, входящих в федеральный и территориальный перечни гарантированных государством социальных услуг, оказываемых государственными учреждениями, а также дополнительных социальных услуг, не входящих в эти перечни. Эти услуги выполняет социальный работник или посещающий обслуживаемого.

В соответствии с федеральным перечнем услуг данными учреждениями оказываются следующие виды обслуживания:

1) услуги по организации питания, быта и досуга, помощь в приготовлении пищи; покупка и доставка на дом промышленных товаров первой необходимости, доставка воды; топка печей и так далее;

2) социально-медицинские и санитарно-гигиенические услуги;

3) содействие в получении образования инвалидам;

4) содействие в трудоустройстве;

5) правовые услуги;

6) помощь в организации ритуальных услуг.

Гражданам могут быть предоставлены и другие (дополнительные) услуги, но на условиях полной или частичной оплаты.

2) Полустационарное социальное обслуживание

Полустационарное социальное обслуживание включает: социально-бытовое, медицинское и культурное обслуживание инвалидов и престарелых, организацию их питания, отдыха, обеспечение их участия в посильной трудовой деятельности и поддержание активного образа жизни.

Полустационарное социальное обслуживание осуществляется отделениями дневного (ночного) пребывания, создаваемыми в муниципальных центрах социального обслуживания или при органах социальной защиты населения.

3) Стационарное социальное обслуживание

Стационарное социальное обслуживание граждан пожилого возраста и инвалидов осуществляется в стационарных учреждениях (отделениях учреждений) социального обслуживания, профилированных в соответствии с возрастом, состоянием здоровья и социальным положением граждан, где предоставляются все необходимые виды социальных услуг (социально-бытовые, социально-медицинские, социально-психологические, социально-педагогические, социально-экономические, социально-правовые), установленные ГОСТ Р 52143.

Стационарное социальное обслуживание направлено на оказание разносторонней помощи путем предоставления комплекса социальных услуг гражданам пожилого возраста и инвалидам, частично или полностью утратившим способность к самообслуживанию и по состоянию здоровья нуждающимся в постоянном уходе и наблюдении.

4) Срочное социальное обслуживание

Срочное социальное обслуживание осуществляется в целях оказания неотложной помощи разового характера людям с ограниченными способностями, остро нуждающимся в социальной поддержке.

Срочное социальное обслуживание включает следующие социальные услуги:

1. разовое обеспечение остро нуждающихся бесплатным горячим питанием или продуктами наборами;
2. обеспечение одеждой, обувью и другими предметами первой необходимости;
3. разовое оказание материальной помощи;
4. содействие в получении временного жилого помещения;
5. организацию юридической помощи в целях защиты прав обслуживаемых лиц;
6. организацию экстренной медико-психологической помощи с привлечением для этой работы психологов и священнослужителей и выделением для этих целей дополнительных телефонных номеров;
7. иные срочные социальные услуги.

5) Социально-консультативную помощь

Социально-консультативная помощь инвалидам направлена на их адаптацию в обществе, ослабление социальной напряженности, создание благоприятных отношений в семье, а также на обеспечение взаимодействия личности, семьи, общества и государства.

Социальное обслуживание – это объективная потребность граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Однако, в настоящее время уровень эффективности социального обслуживания недостаточно высок. Это обусловлено различными факторами, среди которых, прежде всего, экономический. Он выражен в недостатке финансирования сферы социального обслуживания, что приводит к низкому качеству социальных услуг, их недоступности, кадровому дефициту социальных работников,

плохому материально-техническому оснащению учреждений социального обслуживания.

Мерой, способной изменить финансовую ситуацию является создание государственного внебюджетного фонда социального обслуживания, что позволит сконцентрировать имеющиеся поступления (налоговые и иные), и в дальнейшем расходовать их исключительно в сфере социального обслуживания.

Следующей проблемой института социального обслуживания является несовершенство законодательства, его противоречивость и разрозненность, дублирование одних актов другими.

Следующим шагом к изменению ситуации в социальном обеспечении может стать развитие негосударственной системы социального обслуживания, в частности усиление роли общественных организаций (профсоюзов, религиозных организаций, общественных фондов, благотворительных организаций др.), а также предоставление регионам возможности поиска дополнительных нестандартных решений, например, стимулирование благотворительной деятельности, разработка нетрадиционных видов социального обслуживания, таких как санаторий на дому или учреждение социального обслуживания на колесах.

Формирование активной жизненной позиции пенсионеров дает шанс пожилым людям приобрести подходящий им социально-ролевой статус.

Профилактику старения необходимо начинать в молодости, уделяя внимание массовым видам спорта и всевозможным оздоровительным клубам и кружкам в зрелые годы. Улучшение физического состояния пенсионеров, появление новых друзей, новых целей и обязанностей, снятие напряженности и многое другое дают занятия в отделении социальной реабилитации.

В области защиты людей с ограниченными способностями – одной из самых уязвимых категорий, необходимы:

- увеличение объема и качества, выпускаемых протезно-ортопедических изделий, средств реабилитации;
- увеличение количества учреждений, специализирующихся на подобном производстве;
- оборудование мест для обучения инвалидов в общеобразовательных учреждениях, расширение сети специализированных образовательных учреждений;
- совершенствование системы частного и государственного страхования.

Социальное обслуживание населения - это механизм, позволяющий практически решать сложные вопросы жизнедеятельности общества, семьи и отдельного человека. Поэтому важно, чтобы в законодательстве были прочно закреплены социальные приоритеты и гарантии. В России постепенно должна выстраиваться новая модель системы социального обслуживания, отвечающая актуальным потребностям общества и экономическим возможностям государства.

Литература

1. ФЗ от 02.08.1995 г. в редакции от 22.08.2004 г. «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов»
2. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (в современной редакции)
3. Беляев, В.П., Мануковская, А.Н., Фарберова, О.Е. Право социального обеспечения: Учебное пособие, 2-е изд., перераб. и доп, 2015. – 198 с.
4. Буянова, М.О., Гусов, К.Н. Право социального обеспечения России: Учебник 4-е изд., перераб. и доп / М.О. Буянова, К.Н. Гусов, 2014. – 184 с.
5. Население, положение инвалидов, старшее поколение. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/>

Левкович О. А., к.э.н., доцент кафедры экономики и логистики
УО «Белорусский государственный политехнический университет»
Левкович А.О., к.э.н., доцент, зам.директора по экономике ООО «Интертрансавто»,
г. Минск, Республика Беларусь

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

Аннотация: для создания оптимальной структуры рынка лизинговых услуг в конкретном экономическом регионе должны присутствовать такие виды операторов и в таком количестве, чтобы удовлетворить весь спрос на этот вид услуг. Законы свободного конкурентного рынка обуславливают минимизацию излишка предложения по отношению к спросу, т.к. в противном случае операторы рынка терпят необоснованные издержки при замораживании капитала в невостребованных товарах.

Ключевые слова: интеграция, интерпретация, лизинг, дифференциации, интенсификация.

При рыночном пути развития экономики удовлетворение потребностей членов общества достигается на рынке путем уравнивания спроса и предложения. Причем данная сбалансированность сопровождается установлением рыночной цены и тенденции ее снижения за счет внедрения высоких технологий и достижения оптимальных производственных процессов.

Для нормального функционирования рынка и успешного развития экономики страны необходимо, чтобы при сформированном и неизменном уровне цен на инвестиционные активы совокупное предложение на рынке было не меньше, чем совокупный платежеспособный спрос, при условии, что предложение товаров, работ и услуг по каждой номенклатурной единице должно быть не меньше спроса на нее.

Так, например, если при прочих равных условиях спрос на книги удовлетворяется на 85%, а спрос на одежду удовлетворяется на 120%, то это является нарушением концепции сбалансированности спроса и предложения,

хотя совокупное предложение превышает совокупный спрос на 5%.

Формализованное выражение данной концепции может быть представлено в следующем виде:

$$D_i \leq S_i, \quad (1)$$

где:

D_i —платежеспособный спрос на товар, работу или услугу i -го вида ($i = \overline{1, n}$);

S_i — совокупное предложение товара, работы или услуги i -го вида ($i = \overline{1, n}$);

i — номенклатурная единица товара, работы или услуги, предлагаемых на рынке.

Законы свободного конкурентного рынка обуславливают минимизацию излишка предложения по отношению к спросу, т.к. в противном случае операторы рынка терпят необоснованные издержки при замораживании капитала в невостребованных товарах. Таким образом, в идеале совокупный спрос на рынке будет равен совокупному предложению:

$$\begin{cases} D_i = S_i; \\ \sum_{i=1}^n D_i = \sum_{i=1}^n S_i. \end{cases} \quad (2)$$

Удовлетворение спроса может осуществляться различными видами реализации: покупка за собственные средства, кредит, лизинг, аренда и другие виды, а также их смешанные формы.

Объем товаров, работ и услуг по видам реализации может быть представлен как сумма произведений доли в реализуемых активах конкретных форм реализации на их количество по каждой номенклатурной позиции, что может быть рассмотрено с помощью следующей формулы:

$$\sum_{i=1}^n S_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m q_i \cdot k_{ij}, \quad (3)$$

где q_i — объем реализуемых на рынке товаров, работ и услуг i -го вида;

k_{ij} — доля в реализации товаров, работ и услуг i -го вида j -го варианта реализации (привлечения финансовых ресурсов).

Величина k_{ij} колеблется от 0 до 1 и зависит от следующих факторов:

- вида номенклатурной единицы товара, работы или услуги;
- законодательно-правовой системы экономического региона;
- предпочтений жителей и субъектов хозяйствования,
- уровня развития экономики региона.

Удельный вес любого варианта реализации инвестиционных активов в целом по экономическому региону можно рассчитать по следующей формуле:

$$k_z = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \cdot k_{iz}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m q_i \cdot k_{ij}}. \quad (4)$$

Как следует из логических рассуждений, $\sum_1^m k_j = 1$, что наглядно представлено на рис. 1.

Обратимся к выявлению доли лизинга в общем объеме реализации инвестиционных активов на рынке, которая объективно ограничена возможностями применения этой правовой конструкции. [2, с. 100-102].

С одной стороны, использование лизинга ограничено требованиями нормативно-правовых документов к объекту лизинга. Так, в Республике Беларусь объектом лизинга могут являться основные средства, предназначенные для предпринимательской деятельности.

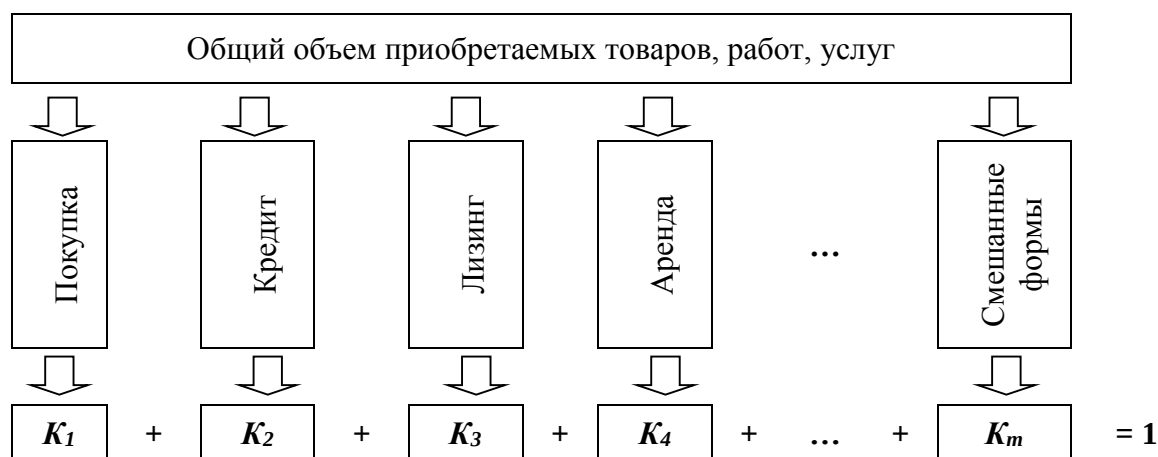


Рисунок 1 - Структура объема товаров, работ, услуг по видам реализации

С другой стороны, субъектам хозяйствования привлечение ресурсов на условиях лизинга рационально лишь в тех случаях, когда лизинг экономически эффективен.

Следовательно, критерием при определении границ рынка лизинговых услуг будет экономическая эффективность этой формы привлечения ресурсов при соблюдении законодательных ограничений по отношению к объекту лизинга.

Проведенный анализ позволил выделить общие ограничения рынка лизинговых услуг (или сферы возможной сравнительной экономической эффективности), которые соответствуют реализации возможностей точек экономического роста, когда рост уровня доходности товаров или услуг происходит более высокими темпами, чем в среднем по отрасли.

Для создания оптимальной структуры рынка лизинговых услуг в конкретном экономическом регионе должны присутствовать такие виды операторов и в таком количестве, чтобы удовлетворить весь спрос на этот

вид услуг. Каждая лизинговая компания в зависимости от ее возможностей функционирует на определенном сегменте рынка, определяющем ее частную миссию, и представляет собой конкретный вид операторов рынка исходя из оснований предложенной нами ранее классификации (по целям создания операторов, концентрации и специализации предлагаемых услуг).

Интеграция методики расчета потребностей внутреннего рынка страны в реализации и привлечении активов посредством различных схем лизинга и модели рынка лизинговых услуг позволяет представить аналоговую интерпретацию миссии лизинга в экономике с дифференциацией спроса по услугам каждой лизинговой компании (см. рис. 2).

Аналоговая интерпретация миссии лизинга подчеркивает, что совокупный спрос в экономике не может быть удовлетворен только с помощью традиционного канала сбыта, которым является покупка инвестиционных активов за собственные средства. Необходимость достижения равновесия между предложением активов и спросом на них побуждает субъекты хозяйствования к поискам новых схем финансирования приобретений.

В экономике создается набор каналов сбыта, на каждый из которых приходится своя доля совокупного спроса (это отображено в верхней части рис. 2). Доля лизинга в общем объеме приобретаемых активов зависит от реализации его миссии в правовых условиях конкретного экономического региона.

С другой стороны, реализация миссии происходит путем ее дифференциации на составляющие (частные миссии отдельных операторов) с последующим синтезом на рынке лизинговых услуг.

Интенсификация частной миссии, как правило, сопровождается углублением специализации и повышением концентрации однородных видов сделок. Это приводит к повышению квалификации персонала и снижению издержек на единицу сдаваемых в лизинг объектов.

Таким образом, чем выше специализация частной миссии операторов, функционирующих на рынке, тем лучше будет соотношение результатов и затрат пользователей лизинговых услуг.

Размер внутреннего рынка лизинговых услуг определяется спросом на него в экономике, а его структура находится в прямой зависимости от потребностей и предпочтений пользователей (что и является реализацией миссии лизинга в данном месте и в данное время).

Для реализации миссии лизинга в экономике Республики Беларусь необходимо подобрать такой набор лизинговых компаний (т.е. создать такую структуру рынка лизинговых услуг), который бы обеспечивал максимальное удовлетворение платежеспособного спроса на лизинговые услуги при минимальных совокупных затратах [4, с. 18-22].

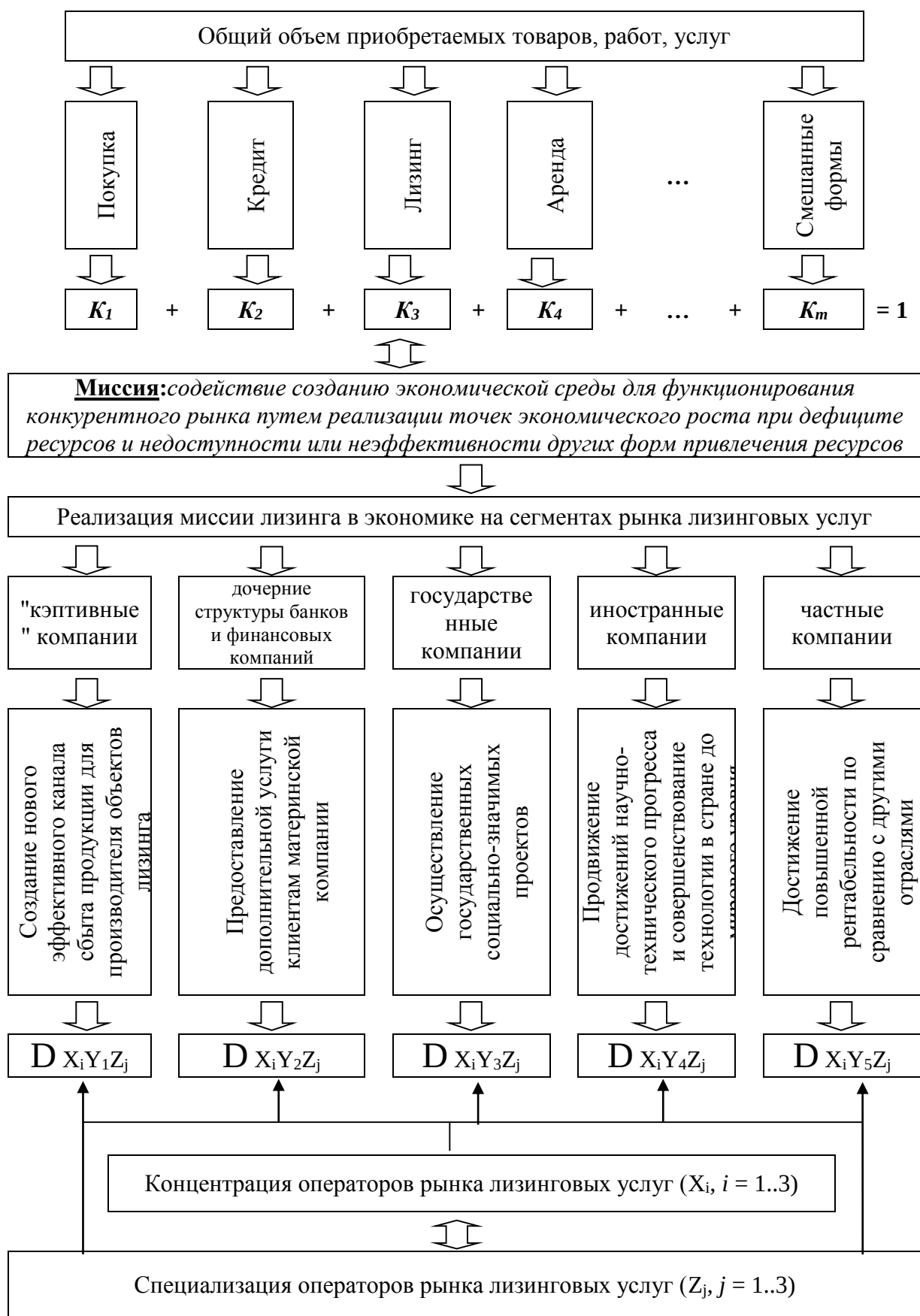


Рисунок 2 - Методология реализации миссии лизинга в экономике

В общем виде данную концепцию можно представить в виде следующей целевой функции:

$$F = \frac{\Delta A}{C} \rightarrow \max, \quad (5)$$

где ΔA – эффект от лизинговой деятельности;

C – затраты для достижения эффекта.

В качестве эффекта от лизинговой деятельности принимают:

– для пользователей (лизингополучателей) – увеличение активов и доходов от их деятельности, в этом случае затраты будут равны стоимости лизинговых соглашений;

– для инвесторов (лизингодателей) – чистый доход от лизинговой деятельности, в этом случае затраты будут равны себестоимости предоставления лизинговых услуг;

– для государства – увеличение благосостояния населения за счет лизинговой деятельности, а также доходы, связанные с поступлением налогов от деятельности операторов рынка лизинговых услуг и лизингополучателей в части объектов лизинга, в этом случае затраты будут равны общим расходам по созданию и обеспечению нормального функционирования рынка лизинговых услуг.

Величина эффекта зависит от спроса на лизинговые услуги в экономическом регионе. Спрос на лизинговые услуги является прямой зависимостью от сфер сравнительной эффективности лизинга. В долгосрочном периоде государство может регулировать спрос на лизинговые услуги путем предоставления определенных налоговых льгот или, наоборот, ужесточения законодательной системы. Однако для целей определения оптимальной структуры сбалансированного рынка лизинговых услуг совокупный спрос на лизинговые услуги является фактором, неизменным при существующем уровне экономического развития региона, что может быть формализовано следующим образом: $\Delta A = const$.

В таком случае, при реализации целей настоящего исследования, критерием для решения оптимизационной задачи является минимум совокупных затрат по лизинговым услугам, а целевая функция преобразуется следующим образом:

$$F = C \rightarrow \min, \quad (6)$$

В качестве совокупных затрат будем использовать суммарную величину лизинговых платежей, которая представляет собой общий объем лизинговых соглашений в денежном выражении, осуществленных на всех сегментах рынка лизинговых услуг данного экономического региона за определенный временной интервал (например, отчетный период).

Как следует из теоретических и практических разработок ведущих экономических школ мира, рынок является саморегулирующейся системой. Таким образом, проблема решения целевой функции и, соответственно, определения оптимальной структуры рынка лизинговых услуг решится при

взаимодействии спроса и предложения. Однако основным условием для этого является наличие на рынке свободной конкурентной среды, что характеризуется выполнением следующих требований (признаков свободного рынка):

- свобода участников рынка;
- неограниченное количество участников;
- полная информированность участников о состоянии рынка;
- подвижность, способность к быстрому перемещению материальных, трудовых и финансовых ресурсов [2, с. 85-89].

В целях снижения количества итераций при формировании свободной конкурентной среды на рынке лизинговых услуг предлагаем создание информационно-координационного центра (см. рис. 3), основной функцией которого будет обеспечение равных возможностей участникам рынка путем предоставления объективной и полной информации по рынку лизинговых услуг всем субъектам лизинговых отношений [7, с. 140].

Помощь информационно-координационного центра при реализации частной миссии лизинговых компаний будет заключаться в выполнении аналитических задач, включающих сбор и обработку информации по рынку лизинговых услуг. Схематичное отображение работ центра представлено на рис. 3.

Для практического осуществления задач информационно-координационного центра и намеченных работ необходимо привлечь специалистов высокой квалификации, имеющих опыт работы на рынке лизинговых услуг.

Предлагаемый информационно-координационный центр должен обеспечить методологическую и организационную помощь конкретным субъектам рынка лизинговых услуг, а также создать предпосылки для формирования рациональной структуры рынка.

Для организации работы центра на начальном этапе потребуются инвестиции государства, необходимые для приобретения или привлечения на условиях аренды офиса, офисной мебели, современной компьютерной техники и расходов по выплате заработной платы работникам центра в течение первого года функционирования.

По завершении первого года функционирования центра планируется поступление доходов от реализации ряда сопутствующих достижению основной задачи центра услуг: оценки проектов, составления бизнес-планов, разработки планов стратегического развития лизинговых компаний, проведения тендеров.

Используя созданную базу данных можно получать дополнительный доход от участия в венчурных проектах путем предоставления в виде вклада права пользования интеллектуальной собственностью. Прогнозируется возможность постепенного сокращения размера государственного финансирования и плавного перехода на самофинансирование.



Рисунок 3 - Интерпретация информационно-координационного центра

Выводы. Создание оптимальной структуры и балансирование рынка лизинговых услуг возможно только при условии рационального развития последнего, что требует осознания миссии лизинга в экономике и реализацию этой миссии через рыночные механизмы и централизованную систему информационной, методологической и организационной поддержки лизинговых компаний и их клиентов.

Литература

1. Гусаков, Б.И., Левкович, О.А., Левкович, А.О. Миссия лизинга и структура рынка / Финансы, учет, аудит. – 2011. - №10. – С. 33-36
2. Левкович, А.О. Закономерности миссии лизинга в экономике. – Минск: НПО "ПИОН", 2011. – 240 с.
3. Левкович, А.О. Использование расчетов по сравнительной эффективности

для принятия адекватных управленческих решений[Электронный ресурс]. – URL: [http://22 Międzynarodowe sympozjum naukowe studentów i młodych pracowników nauki, Politechnika Zielonogórska, Zielona Góra. – Tom: Zarządzanie. – 2001. – С. 316-322](http://22.Międzynarodowe-symposium-naukowe-studentów-i-młodych-pracowników-nauki-Politechnika-Zielonogórska-Zielona-Góra.-Tom-Zarządzanie.-2001.-S.316-322)

4. Левкович, А.О. Роль и место лизинга в экономике Республики Беларусь / Вестник Ассоциации белорусских банков, 2015. - №33. – С. 18-22
5. Левкович, А.О. Структура рынка лизинговых услуг / Веснік БДЭУ, 2013. - №1. – С. 54-59
6. Левкович, О.А., Левкович, А.О. Определение миссии лизинга в экономике / Менеджмент та маркетинг: досягнення і перспективи: Матеріали ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції (13 березня 2002р.). – К.: ІВЦ "Політехніка", 2002. – С. 145.
7. Левкович, О.А. Финансовый менеджмент: прикладной аспект / Минск: Амалфея, 2016 –276 с.

Минкина П. С., студентка 3 курса, Институт туризма и предпринимательства,
Хваджа А. Н., к.э.н.доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация: в данной статье проведен анализ функций и роли сферы культуры в развитии общества, в целях решения вопроса о важности государственной поддержки культурных учреждений, поскольку решение данной проблемы имеет очевидное прикладное значение в достижении социально-экономического и культурного прогресса.

Ключевые слова: сфера культуры, деятельность учреждений культуры, государственная поддержка.

Сфера культуры, ранее не часто выступавшая в качестве объекта экономических и статистических исследований, в последние годы всё чаще становится объектом внимания, обсуждения и изучения. Данное явление связано с тем, что многие страны уже давно вступили в постиндустриальную эпоху и теперь для их экономического развития характерно бурное развитие сферы услуг и нематериального производства. В таких условиях услуги, предоставляемые сферой культуры, также становятся широко востребованными.

Область культуры получает всё более широкое международное признание в качестве сферы, имеющей большой потенциал развития. В современную информационную эпоху, когда всё важнее становятся человеческие ресурсы и, соответственно, инвестиции в человеческий капитал, сфера культуры может дать новые стимулы к развитию общества.

Еще 1960-1970-е гг. задачи сферы культуры сводились преимущественно к удовлетворению духовных потребностей и развитию творческих способностей населения, то в настоящее время к задачам сферы культуры добавились стратегические задачи, такие как обеспечение роста социально-экономических показателей отдельных регионов и страны в целом.

Поддержка культуры является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития России. Прогноз развития сферы культуры до 2030 года предполагает создание необходимых условий для устойчивого развития сферы культуры, направленных на обеспечение максимальной доступности для граждан России культурных благ и образования в сфере культуры и искусства, на сохранение культурного наследия России, повышение качества и разнообразия услуг, предоставляемых в сфере культуры, совершенствование организационных, экономических и правовых механизмов сферы культуры.

Последние годы в ранг культурных продуктов выходят и социально-значимые проекты, создаваемые в рамках деятельности учреждений культуры, некоммерческих и общественных организаций. К сожалению, в большинстве случаев дистанция между произведенным культурным продуктом и его покупателем остается слишком большой. Именно для этого необходима грамотная технология продвижения.

Следует отметить, что культура является мощным фактором формирования и реализации человеческих потребностей всех уровней. В целях поддержания в обществе высокого уровня образованности и культуры, требуется грамотное управление процессами развития. Необходимы высокопрофессиональные кадры, система их подготовки, материальная база, финансирование и передовые технологии, а также колоссальные материальные и людские затраты на функционирование различных типов учреждений культуры.

В процессе реформирования культурного строительства сложились различные типы культурных учреждений – это клубы, дома культуры, Дома творческой интеллигенции, парки культуры и отдыха, библиотеки, музеи, кинотеатры, центры досуга, культурные комплексы и т.д.

В досуговой деятельности человек реализует первичные, социальные и культурные потребности в той или иной доминантной постановке, поэтому содержание деятельности учреждений культуры должно включать в себя: непосредственные переживания, впечатления и состояния в конкретном досуговом занятии, осмысление субъектом и объектом воспринимаемой информации, художественных образов, оценку качества услуг.

Одно из главных направлений деятельности учреждений культуры связано с обращением и осмыслением профессионального искусства и народной культуры, знакомством с историческими памятниками и художественными шедеврами культуры народов мира.

Досуговая деятельность учреждений культуры должна формироваться на основе позитивных социально-психологических и межличностных контактов.

В таблице 1 представлен анализ деятельности учреждений культуры РФ на 2015 год. В скобках указан процент улучшения или ухудшения результата деятельности учреждений культуры за 2010-2015 гг.

Анализ показывает, что за 5 лет граждане РФ стали более привержены к посещению культурных учреждений, однако, платные мероприятия, не включая театральные и музыкальные зрелища, люди стали посещать реже. Также в большинстве учреждений увеличилось количество персонала, что тоже свидетельствует об улучшении культурного состояния РФ.

В настоящее время по-прежнему ощущается острый дефицит качественных социально-культурных услуг, предоставляемых населению. Решить данную проблему не представляется возможным без активного вмешательства государства, без разработки новых подходов к государственному регулированию отраслей социальной сферы. Здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, физическая культура и спорт, туризм и социальная защита граждан представляют собой социально-культурный комплекс и нуждаются в государственном регулировании.

Таблица 1. Статистика деятельности учреждений культуры РФ за 2015 г.

Наименование	Количество			
	учреждений	посещений, млн. чел.	персонала, тыс. чел.	посетивших платные мероприятия , млн. чел.
Библиотеки	39,7 тыс. (+1%)	51,2 (+0,4%)	107 (-0,4%)	
Музеи	2,6 тыс. (-0,1%)	99,1 (+7,1%)	31,4 (+15,2%)	
Концертные организации	361 (+2,6%)	22,9 (+10,5%)	27,8 (+4,6%)	
Театры	617 (+0,8%)	26,6 (+4,2%)	77,4 (+1%)	
Парки культуры и отдыха	339 (+3%)		11,4 (+3%)	1,8 (-39,3%)
Учреждения культурно- досугового типа	41,4 тыс. (-0,8%)		242 (-7,4%)	110 (-2,3%)

Анализ показывает, что за 5 лет граждане РФ стали более привержены к посещению культурных учреждений, однако, платные мероприятия, не включая театральные и музыкальные зрелища, люди стали посещать реже. Также в большинстве учреждений увеличилось количество персонала, что тоже свидетельствует об улучшении культурного состояния РФ.

В настоящее время по-прежнему ощущается острый дефицит качественных социально-культурных услуг, предоставляемых населению. Решить данную проблему не представляется возможным без активного вмешательства государства, без разработки новых подходов к государственному регулированию отраслей социальной сферы. Здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, физическая культура и спорт, туризм и социальная защита граждан представляют собой социально-культурный комплекс и нуждаются в государственном регулировании.

Изменение роли учреждений культуры в обществе поспособствовало переосмыслению ими своей деятельности. В постиндустриальную эпоху развития новой экономики потребители услуг становятся все более требовательными в своем выборе и стремятся к творческой самореализации, к производству не утилитарных материальных вещей, а произведений искусства. Все хотят оказаться в культурной сфере. Соответственно, общество и государство должны не препятствовать, а поощрять, стимулировать безвозмездное распространение знаний, культурных и духовных ценностей, сделав это богатство максимально доступным для всех слоев населения.

Литература

1. Дубров, А.М., Мхитарян, В.С., Трошин, Л.И. Многомерные статистические методы // Издательство «Финансы и статистика», 2013. – 122 с.
2. Балаева, О.Н., Предводителя, М.Д., Управление организациями сферы услуг // Издательский дом Государственного университета Высшей школы экономики, Москва, 2014. – 208 с.
3. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. М.: ВШЭ, 2000.
4. Козлова, Т. Технологии позиционирования учреждения культуры / Т.Козлова // Справочник руководителя учреждения культуры, 2005. – №11. – 65С.
5. Официальный сайт министерства культуры РФ. Статистика отрасли министерства культуры Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://mkrf.ru/upload/stats-web/index.html>
6. Федеральный закон от 15.04.1998 № 64-ФЗ (ред. от 23.07.2008) "О культурных ценностях, перемещенных в Союз ССР в результате Второй мировой войны и находящихся на территории Российской Федерации"

«УМНОЕ» СТРАХОВАНИЕ – СТРАХОВАНИЕ БУДУЩЕГО

Аннотация: в данной статье была рассмотрена система «умного» страхования, в частности текущее состояние данного рынка и факторы, препятствующие его развитию.

Ключевые слова: «умное» страхование, автострахование, автокаско

Информационно-телекоммуникационные технологии все глубже проникают в жизнь современного общества. Цифровизация затронула уже многие сферы человеческой жизни – от покупок и путешествий до образования и банковских услуг. Рынок страховых услуг также не стал исключением.

В настоящее время значительные изменения происходят на рынке автострахования. На смену традиционной модели страхования, учитывающей при оценке риска демографические характеристики водителя (пол, возраст, стаж вождения и т.д.), приходит новая модель, называемая «умным» страхованием или «страхованием на основе фактического использования» (Usage-Based Insurance, UBI). Суть данной модели заключается в использовании информации о стиле вождения каждого отдельного клиента для расчета индивидуальных тарифов автострахования. Схема осуществления «умного» страхования представлена на рисунке 1.

При покупке полиса каско клиент получает телекоммуникационное устройство, которое необходимо установить в машине. Это устройство собирает данные о действиях водителя за рулем (скорость движения, ускорения и торможения, географию передвижения автомобиля, километраж поездок и другие параметры), которые передаются в центр мониторинга через сети мобильной связи. На основании полученной информации оценивается стиль вождения клиента, что позволяет авто владельцу в зависимости от его аккуратности получить скидку, определенную от страхового тарифа.



Рисунок 1- Схема осуществления «умного» страхования

Использование системы «умного» страхования помогает автовладельцам уменьшить расходы на страховые премии и следить за безопасностью своего вождения, а страховым компаниям более точно и эффективно рассчитывать стоимость страхового взноса, оценивая риск с минимальными погрешностями, а также сократить количество ДТП [1].

Таким образом, можно выделить следующие основные преимущества «умного» страхования для страховых компаний:

- завоевание конкурентных преимуществ;
- увеличение лояльности и удовлетворенности клиентов;
- сокращение случаев страхового мошенничества;
- снижение аварийности водителей и, соответственно, суммы страховых выплат.

Для автовладельцев достоинства «умного» страхования заключаются в: экономической выгоде и повышении собственной безопасности; многофункциональности телематических устройств.

На сегодняшний день рынок «умного» страхования находится на этапе становления. Рост российского сегмента UBI характеризуется невысокими темпами, что обусловлено неблагоприятной экономической ситуацией, вызвавшей снижение российского рынка автокаско в 2016 году. В 2017 году отрицательная динамика была преодолена, однако одновременно произошло снижение средней страховой премии автокаско и совокупный объем премий. Согласно отчету консалтинговой компании J'son & Partners Consulting, в 2017 году проникновение «умного» страхования в России составило не более 3% от количества действующих полисов автокаско [1].

Сейчас услуги «умного» страхования в России предоставляют единичные компании такие, как «Альфастрахование», «Ингосстрах», «Интач Страхование», «Уралсиб страхование» и др.

Увеличение рынка «умного» страхования ожидается после 2018 года за счет использования модернизированных терминалов «ЭРА-ГЛОНАСС» и встроенных решений от автопроизводителей, а также применения мобильных приложений, которые заменят используемые на данный момент телематические устройства [1].

По прогнозам аналитиков компании Ptolemus Consulting Group, продажи «умных» полисов автострахования в России значительно увеличатся (см. рис. 2).

Из диаграммы видно, что наибольшая доля приходится на Великобританию, Италию и Германию. По оценкам, в России в 2020 году будет продано около 2 млн. «умных» полисов [2].

К основным факторам, препятствующим распространению «умных» полисов в России, компания J'son & Partners Consulting относит:

- Отказ от любого вида добровольного страхования в связи со снижением располагаемого дохода.
- Консервативность страхователей, недоверие к страховым компаниям, опасения по необеспечению конфиденциальности данных [1].

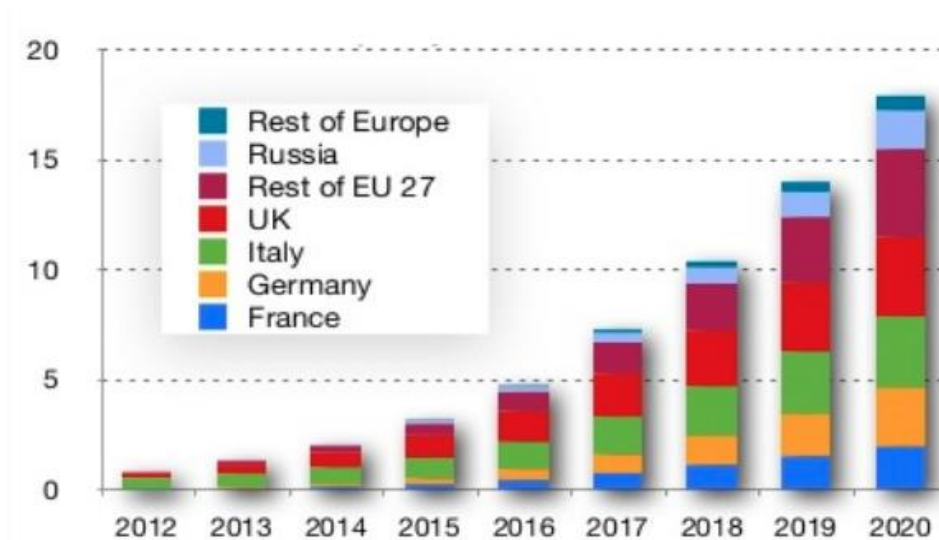


Рисунок 2 - Прогноз развития европейского рынка «умного» страхования, млн. полисов

В заключении необходимо сказать, что рынок «умного» страхования еще очень молодой и только начинает развиваться. Благодаря своим преимуществам данный сегмент обладает большим потенциалом. Технологии «умного» страхования уже начинают применять при страховании недвижимости («умный» дом), личном страховании («умное» ДМС, использование гаджетов для дистанционной оценки состояния здоровья).

Литература

1. Консалтинговая компания J'son&PartnersConsulting. – Официальный сайт. [Электронный ресурс]. –URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-umnogo-strahovaniya-v-rossii-i-v-mire-20180111103840
2. Что такое телематика и «умное КАСКО». Обзор российских страховщиков[Электронный ресурс]. –URL: <https://geektimes.ru/company/smileexpo/blog/295769/>

Мокеева И. А., студентка 3 курса,
Михайлик Н. Б., старший преподаватель кафедры «Бизнес – информатики и экономики»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

РЫНОК МАРКЕТИНГОВОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИИ

Аннотация: проведен анализ текущего состояния российского рынка консалтинговых услуг в области маркетинга, в рамках которого были выявлены основные тенденции развития рынка на 2018год.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговое консультирование, консалтинговые услуги, маркетинговый консалтинг

Высокая конкуренция на рынке и борьба за клиентов заставляют компании внимательнее относиться к динамике рынка и предпочтениям потребителей для ведения эффективной конкурентной борьбы.

Для этого многие компании начали учреждать собственные маркетинговые службы. Однако содержать такой отдел могут лишь предприятия крупного бизнеса, при этом у фирм нет постоянной нужды в сильном штате маркетологов, в связи с чем появляется спрос на услуги маркетингового консалтинга.

Маркетинговый консалтинг – это разновидность консалтинговых услуг, заключающаяся в подборе и внедрении эффективных решений в области тактики и стратегии ведения бизнеса. Решения в рамках маркетингового консультирования подбираются каждой компанией индивидуально с учетом её потребностей [1].

Маркетинговое консультирование включает в себя следующие услуги: разработка ассортиментной политики; оптимизация системы ценообразования; разработка бренда и политики продвижения; совершенствование каналов продаж; маркетинговый аудит; сегментация рынка; анализ потребительских предпочтений; анализ конкурентной среды; комплексная разработка маркетинговой стратегии [2].

На рынке маркетингового консультирования преобладают небольшие компании, в основном ориентированные на средний бизнес. Крупные организации не нуждаются в услугах небольших консалтинговых компаний, поскольку, как правило, имеют собственные маркетинговые подразделения, либо работают с крупнейшими стратегическими и операционными консультантами, имеющими в штате маркетологов, получая комплексный продукт.

Предприятия малого бизнеса не могут позволить себе аутсорсинг, поэтому вынуждены решать маркетинговые вопросы своими силами. На рисунке 1 представлена динамика количества консалтинговых компаний, действительно работающих на рынке.

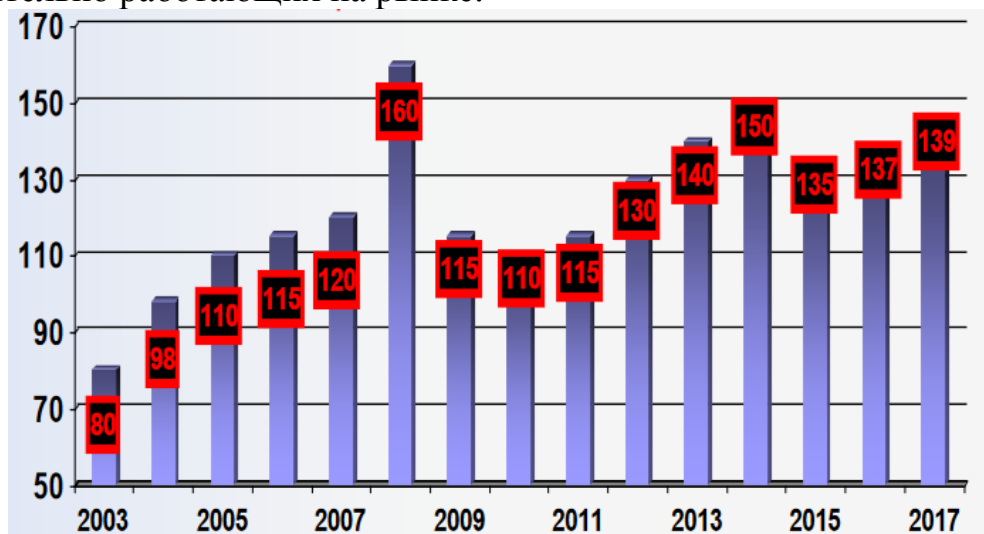


Рисунок 1 - Динамика количества действительно работающих консалтинговых компаний

Так, в рамках оценки экспертов, проведенной Гильдией Маркетологов, количество компаний, занимающихся маркетинговым консультированием, в 2017 году выросло на 1,5% и составило 139 компаний [3]. В таблице 1 представлен рейтинг топ-10 компаний на рынке консалтинговых услуг в области маркетинга и PR.

Таблица 1. Топ-10 компаний на рынке консалтинговых услуг в области маркетинга [4]

№	Группа компаний/компания	Выручка за 2016 год (тыс. руб.)
1.	«ИМА-консалтинг»	340 119
2.	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	236 055
3.	DDVB (Direct Design Visual Branding)	46 110
4.	«Текарт»	44 890
5.	«АФК-Аудит»	40 006
6.	«НЭО Центр»	32 359
7.	Swiss Consulting Partners	30 950
8.	«Центр независимой экспертизы собственности»	19 853
9.	«Агентство Промышленной Информации»	16 304
10.	«Богерия»	15 589

Так, лидером рынка является компания «ИМА-консалтинг», выручка которой в 2016 году составила 340119 тыс. рублей, второе место заняла компания «Альянс Консалтинг Инвестмент Групп» (236055 тыс. руб.) и третье - компания DDVB (46 110 тыс. руб.).

Поскольку компаний, занимающихся только маркетинговым консультированием, мало, определить объем рынка предоставляемых ими услуг очень трудно. В целом, в течение последних пяти лет наблюдается сокращение объемов российского рынка маркетингового консультирования (см. рис. 2).

Согласно опросу, проведенному Гильдией маркетологов, в 2017 году объем рынка маркетингового консалтинга в России сократился до 109 млн. долларов (6,5 млрд. руб.). Снижение в долларах составило примерно 4%, а в рублях – около 11%. Чаще всего в 2017 году маркетинговые консультации требовались по следующим темам: интернет-маркетинг и социальные сети (40,5%); брендинг и управление нематериальными активами (40,5%) [3].

По оценке экспертов, в 2018 году ожидается незначительный рост российского рынка маркетингового консультирования в среднем на 2% (45% против 19% за снижение). Наиболее актуальными темами консалтинга, по мнению специалистов, будут: интернет-маркетинг и социальные сети (62%), а также маркетинговый анализ и работа с большими данными (60%) [3].

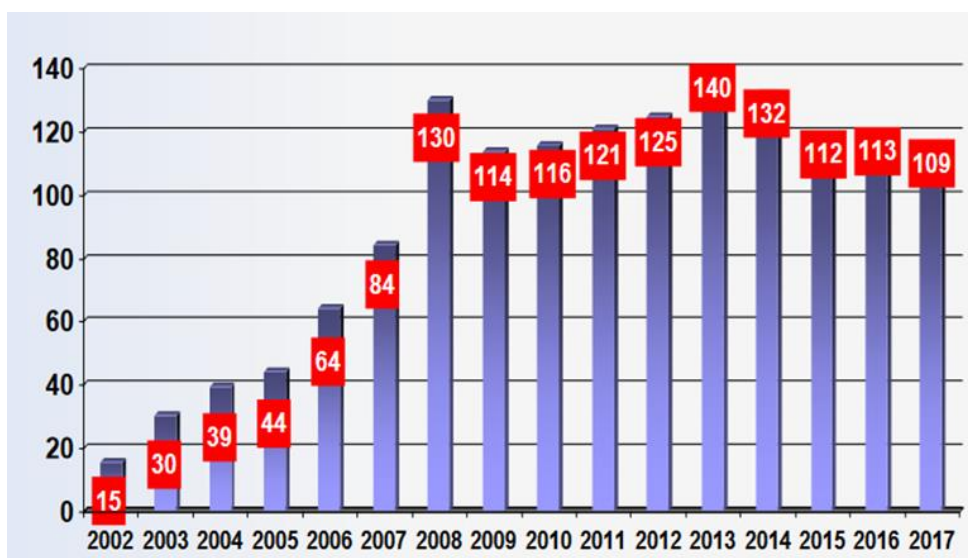


Рисунок 2 - Объемы российского рынка консалтинговых услуг в области маркетинга, млн. долл.

Так как спрос на услуги маркетингового консультирования со стороны среднего бизнеса небольшой, потенциал развития данного вида услуг, как самостоятельного явления, ограничен. Даже если консультант будет иметь успех в данной области, вероятнее всего, его либо поглотит маркетинговая исследовательская компания, либо компания вынуждена будет развивать компетенции в исследованиях или стратегическом консалтинге [2].

Рассмотрим основные тенденции развития рынка маркетингового консультирования в России [2, 5]:

1. Интеграция с другими видами консалтинга. Компании, занимающиеся консультированием в области маркетинга, будут развивать и компетенции стратегического и операционного консалтинга. Кроме того, наблюдается тенденция размытия границ маркетингового консалтинга и исследований: компании начинают предоставлять весь спектр маркетинговых услуг.

2. Закрепление расслоения рынка консалтинговых услуг в области маркетинга. Классическая сегментация консалтинговых компаний выглядит следующим образом:

- Консультанты-индивидуалы, или консультанты с семейным бизнесом. Заказчики данного сегмента – малый и средний бизнес с определенным, часто узкоспециализированным запросом.
- Компании-бутики с ограниченным набором компетенций, в которых они являются признанными экспертами. Основные заказчики таких компаний – предприятия среднего бизнеса.
- Дифференцированные компании, специализирующиеся на широком или полном спектре задач управленческого консультирования, в число которых входит и маркетинг. Заказчиками всех дифференцированных компаний являются предприятия крупного бизнеса.

3. Усиление роли консультирования в области продаж и связанных с ними решений.

В заключении хотелось бы отметить, что маркетинговый консалтинг является одним из важнейших условий успешного развития бизнеса. Использование инструментов маркетингового консультирования позволит компании получить наиболее полное представление о рыночной ситуации, определить своё место в конкурентной среде и построить на основании полученной информации успешную стратегию развития.

Литература

1. Маркетинговая компания AS MARKETING [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.asmarketing.ru/slovar-marketologa/marketingovyy-konsalting.html>
2. Шайхлисламов, В.А. Особенности развития рынка маркетинговых консалтинговых услуг в России // Российское предпринимательство, 2012. – Том 13. – № 24. – 98С.
3. Некоммерческое партнерство «Гильдия Маркетологов» [Электронный ресурс], –<https://www.marketologi.ru/>
4. «Российская газета». – Официальный портал [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2017/05/23/rossijskij-rynok-konsaltinga-pereshel-ot-spada-k-stagnacii.html>
5. Рынок маркетингового консультирования в России [Электронный ресурс]. – URL: http://www.marketing.spb.ru/mr/business/m_consult_ru.htm

Назарова Д. А., студентка 4 курса,
Снегирева Т. К., к.э.н., доцент кафедры «Экономики и управления инвестициями и инновациями»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ЭКОФУД»

Аннотация: в статье рассматриваются особенности применения SWOT-анализа при разработке программы стратегического развития ООО «ЭкоФуд». На основе анализа основных показателей деятельности рассчитаны затраты на реализацию предлагаемой стратегии и выполнен прогноз финансовых результатов и роста рентабельности предприятия.

Ключевые слова: стратегия развития предприятия, SWOT-анализ, показатели деятельности, прогноз, рост рентабельности.

Стремительное развитие российской экономики в настоящее время приводит к резкому увеличению числа производителей товаров на рынке и, как следствие, к обострению конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами.

Возникает необходимость разработки или совершенствования стратегии развития предприятия. По мнению канадского экономиста, профессора Г. Минцберга, это необходимо для установления направления развития предприятия, координации действий, создания имиджа и уменьшения неопределенности [1].

Стратегия предприятия часто рассматривается как описание целей и возможных путей их достижения, разрабатываемые в рамках стратегического планирования [2, с.63]. Разработка стратегии в условиях рынка необходима для адаптации бизнеса к изменяющейся внешней и внутренней среде.

С 1963 года и по сей день в процессе стратегического планирования широко применяется SWOT-анализ, который позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны фирмы, а также потенциальные возможности и угрозы.

Правильно и вовремя принятые стратегические решения играют ключевую роль в успешной деятельности организации. В конечном счете, именно они оказывают решающее влияние на конкурентоспособность продукции и предприятия в целом.

Цель статьи - разработка программы стратегического развития ООО «ЭкоФуд» на основе SWOT-анализа.

Основным видом деятельности предприятия ООО «ЭкоФуд» является производство продукции из мяса убойных животных и мяса птицы [3].

Основные показатели деятельности предприятия, такие как выручка [4], себестоимость [5], прибыль и среднесписочная численность сотрудников приведены в таблице 1.

Таблица 1. Показатели деятельности ООО «ЭкоФуд»

№ п/п	Наименование показателей	Значение			Отклонение			
		2016 г.	2015 г.	2014 г.	абсолютное (+/-)		относительное (%)	
					16/15	15/14	16/15	15/14
1	Выручка (тыс.руб.)	294602	274738	253570	+19864	+21168	+7,23	+8,35
2	Себестоимость (тыс.руб.)	279990	259557	230842	+20433	+28715	+7,87	+12,44
3	Валовая прибыль (тыс. руб.)	14612	15181	22728	-569	-7548	-3,75	-33,21
4	Среднесписочная численность работников (чел.)	30	20	22	+10	-2	+50,00	-9,09

На рисунке 1 представлена динамика показателей рентабельности продаж и рентабельности основной деятельности.

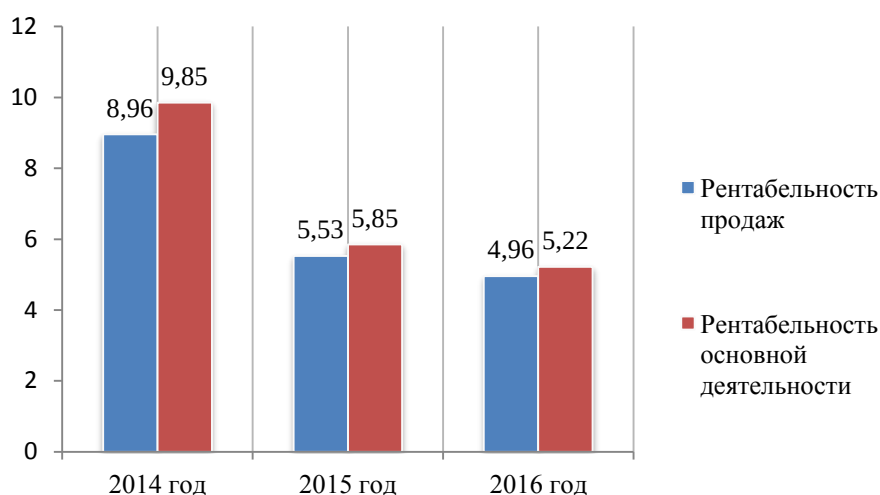


Рисунок 1 – Динамика показателей рентабельности

Как известно, метод SWOT-анализа имеет свои преимущества и недостатки.

К преимуществам SWOT-анализа можно отнести следующее:

- метод универсален и применим в самых разнообразных сферах экономики и управления;
- метод предусматривает свободный выбор анализируемых элементов в зависимости от поставленных целей;
- может использоваться как для тактического, так и для стратегического планирования.

Недостатки SWOT-анализа:

- зачастую при анализе происходит перечисление факторов без выявления основных и второстепенных;
- результаты анализа представлены в виде качественного описания, в то время как для оценки ситуации часто требуются количественные параметры.

SWOT-анализ ООО «ЭкоФуд» представлен в таблице 2.

Снижение показателей прибыли и рентабельности на предприятии и проведенный SWOT-анализ позволяют сделать вывод о необходимости разработки программы стратегического развития ООО «ЭкоФуд».

Программа стратегического развития предусматривает сохранение тех позиций, которые предприятие имеет на сегодняшний день, и открытие нового направления – производство мясных полуфабрикатов в замороженном виде.

Для реализации данной стратегии развития предприятию необходимо закупить оборудование и инвентарь, наладить систему сертификации товара, обучить персонал, закупить необходимые материалы (упаковку и т.д.).

На рисунке 2 наглядно представлено направление стратегии развития предприятия.

Таблица 2. SWOT-анализ ООО «ЭкоФуд»

Факторы SWOT	Позитивные	Негативные
Внутренние	<i>Сильные стороны (S)</i> - наличие одного собственника; - сплоченный коллектив; - наличие постоянных поставщиков; - налаженная система поставок сырья; - наличие точек розничной торговли продукцией;	<i>Слабые стороны (W)</i> - нехватка квалифицированных кадров; - износ производственных мощностей; - недостаточный уровень транспортного обслуживания; - слабый уровень системы сбыта; - отсутствие системы стратегического планирования;
Внешние	<i>Возможности (O)</i> - повышение качества продукции; - применение политики гибких цен для постоянных покупателей; - расширение ассортимента товара; - развитие рынков сбыта;	<i>Угрозы (T)</i> - снижение покупательной способности населения; - рост цен у поставщиков; - появление новых конкурентов;

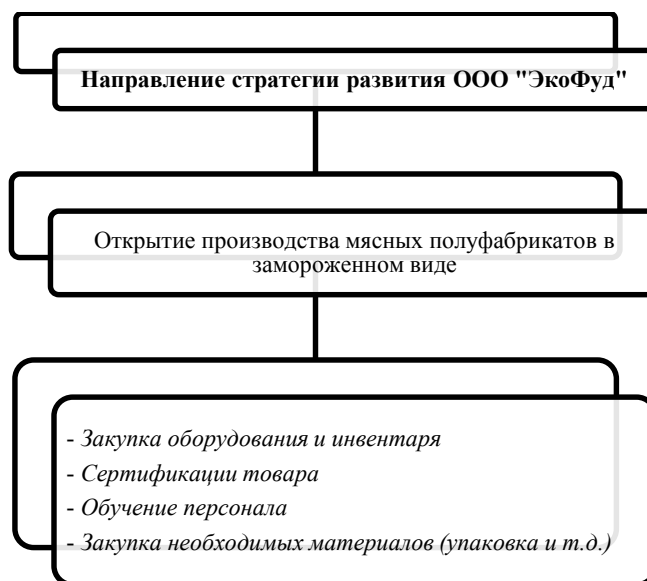


Рисунок 2 - Направлениестратегии развития ООО «ЭкоФуд»

В таблице 3 приведен расчет затрат, которые придется понести предприятию, чтобы реализовать предлагаемую стратегию.

Таким образом, примерная сумма единовременных затрат на реализацию программы развития ООО «ЭкоФуд» составляет 1011200 руб. Это затраты, которые связаны с покупкой нового оборудования (линии для производства полуфабрикатов и холодильной камеры). Ежемесячные выплаты составят 63000 руб. Они обусловлены закупкой материалов,

необходимостью сертификации товара, а также прочими затратами (хозяйственный инвентарь и т.д.).

Таблица 3. Расчет затрат на открытие производства мясных полуфабрикатов

Наименование затрат	Цена, руб.	Количество единиц, шт.	Сумма, руб.
<u>Единовременные затраты</u>			
Линия для производства мясных полуфабрикатов	1000000	1	1000000
Холодильная камера	11200	1	11200
Итого единовременных затрат			1011200
<u>Ежемесячные затраты</u>			
Сертификация товара	-	-	30000
Закупка материалов (упаковка и т.д.)	-	-	26000
Прочие затраты (хоз. инвентарь и т.д.)	-	-	7000
Итого ежемесячных затрат			63000

Кроме этого, при разных обстоятельствах затраты, связанные с покупкой оборудования, можно сократить, приобретая необходимое оборудование, например, по договору лизинга или т.п.

Благодаря реализации программы, предприятие сможет увеличить прибыль и рентабельность. В таблице 4 рассчитаны прогнозные значения выручки, себестоимости и валовой прибыли в результате реализации программы стратегического развития ООО «ЭкоФуд» на 2018 г. Предположим, что выручка при реализации программы увеличится на 10%, в себестоимости учтем ежемесячные затраты и амортизацию оборудования (СПИ = 5 лет).

Таблица 4 - Расчет перспективных показателей деятельности предприятия

№ п/п	Наименование показателей	Значение		Отклонение	
		2016 г.	прогноз на 2018 г.	абсолютное (+/-)	относительное (%)
1	Выручка (тыс.руб.)	294602	324062	+29460	+10%
2	Себестоимость (тыс.руб.)	279990	280948	+958	+3%
3	Валовая прибыль (тыс.руб.)	14612	43114	+28502	+195%
4	Среднесписочная численность работников (чел.)	30	30	0	0

В основе расчета перспективных показателей выручки лежит гипотеза о стабильно развивающемся рынке продаж мясных полуфабрикатов и роста

спроса населения на данные продукты в замороженном виде. Приобретение нового оборудования для производства данного ассортимента товаров позволит обеспечить более низкие темпы роста себестоимости по сравнению с ростом доходов предприятия, что соответственно положительно скажется на росте показателей прибыли и рентабельности. На рисунке 3 представлен прогноз показателей рентабельности продаж и рентабельности основной деятельности, рассчитанный на 2018 г.

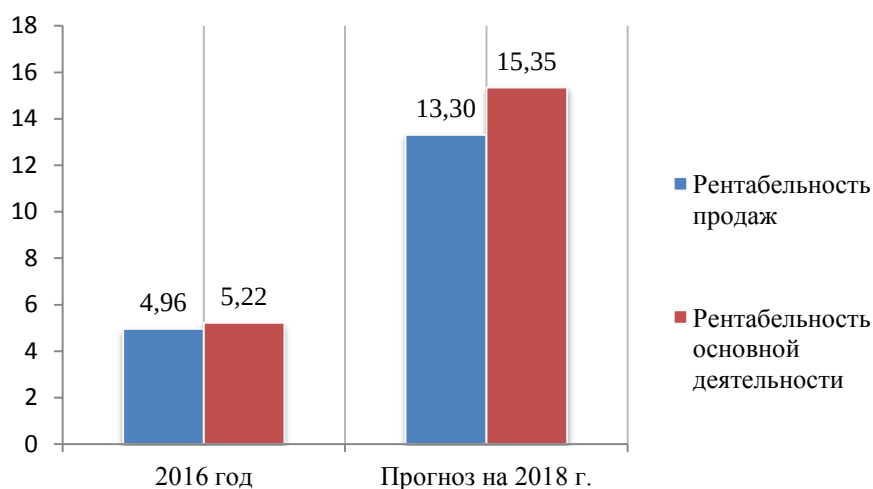


Рисунок 3 – Прогноз рентабельности продаж и основной деятельности

Таким образом, реализация предлагаемой стратегии развития предприятия по производству мясных полуфабрикатов позволит увеличить прибыль почти в 2 раза (+195%) и увеличить показатели рентабельности продаж и основной деятельности на 8,34% и 10,13% соответственно. Кроме того появление в ассортименте выпускаемой продукции новых товаров поможет оставаться предприятию конкурентоспособным.

Литература

1. Генри, М. Природа и структура организаций глазами гуру [Электронный ресурс]. – URL: <http://readly.ru/book/105211/>
2. Бородушко, И.В., Васильева, Е.К. Стратегическое планирование и контроллинг: учеб. пособие / И.В. Бородушко, Е.К. Васильева. – СПб.: Питер, 2016. — 192 с. ISBN 5-469-00676-X
3. Производственное предприятие ООО ЭкоФуд Официальный сайт компании [Электронный ресурс]. – <http://ekofud-s284334.regorg.ru/>
4. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12115839/>
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, (утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=12508>

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ. СРЕДНЕ – ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА «БОСС-КАДРОВИК»

Аннотация: проведен анализ современных информационных систем управления персоналом HRM (ИСУП), в частности рассмотрена информационная система управления персоналом «БОСС-Кадровик».

Ключевые слова: информационные системы управления персоналом HRM (ИСУП), преимущества ИС «БОСС-Кадровик».

В современных условиях каждая фирма должна эффективно планировать свою деятельность и иметь ясный образ будущего организации. Для этого необходимо выбрать стиль менеджмента, маркетинговую политику, развивать организационную структуру.

Цели и потребности бизнеса меняются очень динамично, и все процессы управления персоналом, включая оценку, должны быть достаточно гибкими.

Для этого необходимы интеллектуальные информационные системы, которые адекватно отображают знания высококвалифицированных специалистов и являются инструментом, который способен объяснить и обосновать свои рекомендации и выводы, приобретать новые знания и адаптироваться к новым условиям функционирования.

Информационная система (ИС) - совокупность документов и информационных технологий с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы.

Существует несколько классов информационных систем, используемых предприятиями для автоматизации бизнеса:

- ERP(англ.*EnterpriseResourcePlanning*) — ИС управления ресурсами предприятия.
- CRM(англ.*CustomerRelationshipManagement*) — ИС управления взаимодействием с клиентами.
- BI(англ.*BusinessIntelligence*) — ИС сбора, анализа и представления бизнес информации.
- ECM(англ.*EnterpriseContentManagement*) — ИС управления информацией и документами на предприятии.
- HRM(англ.*HumanResourceManagement*) — ИС управления персоналом.
- SCM(англ.*SupplyChainManagement*) — ИС управления цепочками поставок [1].

С каждым годом растет интерес к информационным системам управления персоналом HRM (ИСУП). Современные технологии делают

возможной совершить настоящую революцию в управлении кадрами. Сотрудники и управленческий персонал получают доступ к всеобъемлющей системе данных по кадровым ресурсам предприятия, что повышает уровень и скорость принятия решений, а также автоматизирует и систематизирует рутинные процессы, позволяя сконцентрироваться на стратегических задачах.

В разрезе информационных технологий ИСУП представляет собой набор определенного программного обеспечения (ПО) и технологий, позволяющих автоматизировать и совершенствовать бизнес-процессы в таких областях, как: управление кадрами, расчет и выплата заработной платы, табельный учет и документооборот.

ИСУП можно подразделить по «степени крупности» на локальные, средние интегрированные и крупные интегрированные. Крупные интегрированные системы, как правило, представляют собой модуль — «Управление персоналом и зарплата» в составе ERP-системы (Enterprise Resource Planning system — система управления ресурсами предприятия) и отдельно от этой системы не продается. А так как стоимость таких проектов может составлять миллионы долларов, то такие системы интересны крупным предприятиям сверхприбыльных отраслей и, естественно, не получили широкого распространения на отечественном рынке.

К таким известным крупным системам можно отнести:

- SAP R/3. Персонал.
- JDEdwards. Управление персоналом.
- Oracle Applications: Управление персоналом.
- Baan HR & Payroll.

Более пристального внимания заслуживают локальные и средние ИСУП. Средне-интегрированными можно считать следующие ИСУП:

- «RB HR & Payroll - Управление кадрами и Зарплата». (Robertson & Blums Corporation).
- БОСС-Кадровик.
- Парус. Персонал.
- Scala. Зарплата.
- Монолит-Инфо. Кадры, зарплата.
- Галактика. Персонал.
- Navision Ахпта. Персонал.
- Exact. Payroll . PeopleSoft.

Существуют две системы, удерживающие лидирующие позиции на рынке средних ИСУП, именно они наиболее интересны для сравнения: «RB HR & Payroll - Управление кадрами и Зарплата» - Робертсон и Блумс Корпорейшн (Robertson and Blums Corporation) и «БОСС-Кадровик» - Корпорация АйТи (ИТ) [2].

Рассмотрим средне - интегрированную систему «БОСС-Кадровик».

Автоматизированная система управления персоналом БОСС-Кадровик предназначена для решения двух основных задач: упорядочить все учетные и

расчетные процессы, связанные с персоналом, и снизить возможные потери, связанные с уходом сотрудников. На сегодняшний день система БОСС-Кадровик является оптимальным выбором для предприятий России и СНГ по критерию «Функциональные возможности — Производительность — Стоимость».

В отличие от западных решений для автоматизации управления персоналом, отечественная HRM-система БОСС-Кадровик в полной мере учитывает российскую специфику (в т.ч. в части расчета заработной платы) и более привлекательна по стоимости. При этом БОСС-Кадровик обладает не менее широкими функциональными возможностями, производительностью и технологичностью. Это выгодно отличает БОСС-Кадровик от большинства других отечественных HRM-решений, представленных на рынке.

Функции ИС «БОСС-Кадровик»

1. Оценка персонала. Формирование документов по оценке/аттестации персонала, управление работой с аттестуемыми и процедурами оценки, организация работы аттестационных комиссий, получение и анализ информации порезультатам оценки / аттестации для планирования работы и управления персоналом.

2. Подбор персонала. Управление вакансиями и заявками на подбор персонала, управление работой с кандидатами и информацией о них, формирование необходимой отчетности, планирование и контроль затрат на подбор персонала.

3. Обучение персонала. Управление документами по подготовке персонала (заявки, планы, приказы, договоры и пр.) и работой с участниками обучения (обучаемые, организаторы, преподаватели); планирование и контроль выполнения обучающих мероприятий; формирование необходимой отчетности; мониторинг изменения уровня квалификации.

4. Работа с кадровым резервом. Управление документами и работой с кадровым резервом; мониторинг изменения квалификации сотрудника и оценка соответствия планируемой должности; формирование необходимой статистической и аналитической отчетности; планирование и контроль затрат по подготовке кадрового резерва.

5. Управление компенсационными пакетами. Управление документами по компенсациям персоналу (приказы о назначении/изменении компенсаций, занесение компенсаций в трудовой договор и пр.); управление процедурами мотивации (виды и сроки компенсаций, компенсационные пакеты и пр.) и выплат по компенсациям.

6. Управление затратами на персонал. Данный модуль содержит все необходимые функциональные возможности для целей управления затратами на персонал, бюджетирования и управленческого учета:

- планирование по различным статьям затрат;
- формирование бюджета расходов на персонал и передача данных соответствующие статьи финансового бюджета предприятия;

- учет фактических затрат в разрезе мероприятий, статей бюджета, ЦФО и пр.;
- проведение сравнительного анализа «план-факт».

7. Планирование ФОТ (фонда оплаты труда). Планирование ФОТ по различным версиям штатного расписания (с учетом структуры ФОТ, дополнительных расходов, связанных с невыходом персонала, инфляцией и других факторов); принятие решения о вводе версии штатного расписания в действие; передача рассчитанного ФОТ в финансовый бюджет предприятия.

В системе управления персоналом БОСС-Кадровик все базовые учетные функции реализованы в модуле «Учет кадров». В базовой версии системы уже заложены все самые распространенные формы и шаблоны отчетов. Кроме того, в системе БОСС-Кадровик реализован целый набор инструментов, благодаря которым можно расширять количество полей в карточках и бланках, выводить всю необходимую информацию о сотруднике в различных текстовых и графических форматах, экспортировать данные из системы и оперативно создавать нужные отчеты, делать произвольные выборки и многое другое.

Учет кадров, реализованный в системе управления персоналом БОСС-Кадровик, осуществляется на принципах автоматизации документооборота, правильности оформления документации, соответствия действующему законодательству и быстродействию выполняемых операций. Все учетные мероприятия – прием, перемещение, увольнение, формирование приказов – реализуются в системе БОСС-Кадровик и помогают кадровикам делать свою работу правильно и в срок. Однажды введенная информация сохраняется и при необходимости может быть использована в других модулях системы БОСС-Кадровик. Таким образом, это позволяет избежать многократного ввода данных и дублирования информации.

В системе БОСС-Кадровик присутствует большое количество нормативных и пользовательских справочников. Часть из них уже имеется в базовой версии системы. Другие пользователи могут заводить сами. Благодаря сквозной работе с этими справочниками все учетные операции осуществляются быстро и правильно.

Преимущества ИС «БОСС-Кадровик»:

1. Целевые клиенты. HRM-система БОСС-Кадровик используется на предприятиях различных отраслей и масштабов бизнеса (от компаний численностью 100 человек до крупных холдингов — ТНК ВР, Роснефть, СИБУР, УЗТМ Уралмаш, РЖД и другие). В свою очередь целевыми клиентами ближайших конкурентов — решений SAP и Oracle являются предприятия крупного бизнеса, которые уже используют другие решения SAP или Oracle.

2. Функциональные возможности. Выбирая БОСС-Кадровик организация обеспечивает решение задач управления персоналом комплексно и в расчете на стратегическую перспективу. Как и западные аналоги (mySAP ERP HCM, Oracle HRMS), БОСС-Кадровик содержит всю

необходимую функциональность для использования современных методов управления персоналом, и в то же время наиболее полно и эффективно решает задачи кадрового учета и расчета заработной платы в условиях специфики России и СНГ. Система БОСС-Кадровик обеспечивает ведение учета нескольких юридических лиц и направлений бизнеса в рамках единой БД; формирует необходимую отчетность и предоставляет информацию как для целей фискального (бухгалтерского и налогового), так и управленческого учета.

3. Технологии. По данным независимых экспертов, БОСС-Кадровик является технологическим лидером среди отечественных систем управления персоналом (HRMS). Система поддерживает СУБД Microsoft SQL Server и Oracle, содержит штатные средства разработки и формирования отчетности. Бизнес-логика БОСС-Кадровик является открытой для заказчика, что дает возможность наиболее полно адаптировать систему к специфике бизнеса и самостоятельно развивать ее не прибегая к услугам сторонних разработчиков.

4. Производительность. HRM-система БОСС-Кадровик позволяет управлять информацией о десятках тысяч сотрудников, выполнять необходимые операции и формировать отчетность. БОСС-Кадровик эффективно решает не только текущие задачи управления, но и обеспечивает поддержку бизнеса в стратегической перспективе.

5. Интеграция с внешними системами. Выбирая БОСС-Кадровик, организация сохраняет свои предыдущие инвестиции в ИТ. БОСС-Кадровик содержит штатные средства интеграции с внешними системами (бухгалтерскими, ERP, бюджетирования, учета рабочего времени и т.д.), что позволяет комплексно решать задачи управления персоналом и предоставления необходимых данных для целей бухгалтерского, налогового и управленческого учета.

6. Сроки и стоимость внедрения. Детально проработанная функциональность HRM-системы БОСС-Кадровик с учетом специфики России и СНГ, отлаженная методология внедрения, технологичность системы и гибкая ценовая политика — все это позволяет выполнять проекты внедрения при минимальных инвестициях и непременно высоком качестве. Средние календарные сроки проекта внедрения БОСС-Кадровик составляют несколько месяцев. Таким образом, организация получает полнофункциональное решение, ничем не уступающее западным аналогам (например, mySAP ERP HCM и Oracle HRMS), и в полной мере учитывающее специфику организации.

Модули «Штатное расписание» и «Учет кадров» являются базовыми в системе управления персоналом БОСС-Кадровик. Данные из них используются в управленческом, расчетном и других функциональных блоках.[3]

Если организация решилась на аутсорсинг, естественным образом возникает вопрос, как его лучше реализовать с технической стороны?

Наиболее популярными решениями на сегодня являются системы 1С: Предприятие (с множеством модулей 1С-Парус) и БОСС-Кадровик от компании АйТи. Оба продукта прекрасно адаптированы для работы в российских реалиях. Именно поэтому на форумах не затихают словесные баталии на тему: «А какая же платформа лучше?».

Преимущества 1С:

- популярность системы;
- достаточное количество квалифицированных кадров на рынке;
- наличие большого количества дополнительных модулей;
- возможность создания сложных процедур и модификация настроек;
- поддержка баз данных SQL, собственной базы данных 1С, а также Oracle.

Преимущества БОСС-Кадровик:

- наличие встроенных модулей HRM;
- большое количество уже готовых шаблонов для управления персоналом;
- поддержка десятков тысяч записей о работниках;
- готовая интеграция с SAP и другими ERP-системами;
- поддержка баз данных MS SQL и Oracle.

Принимая во внимание все сказанное выше, можно вынести следующее: системы позволяют реализовать схожие процессы, и если стоит проблема выбора между этими двумя продуктами, нужно задуматься о дальнейшем развитии компании, технических особенностях инфраструктуры и требованиях партнеров. Только тщательный анализ и выработка стратегии развития позволит принять правильное решение.

Компания «БОСС. Кадровые системы» весной 2016 года завершила проект по внедрению программного модуля, созданного на базе системы «БОСС-Кадровик» и предназначенного для тестирования и оценки персонала, в компании «АйТи» - российском системном интеграторе.

Система оценки персонала в компании была разработана давно и постоянно развивается, однако специального инструмента, позволяющего в едином интерфейсе осуществлять оценку персонала подразделений любой численности с помощью различных методов и получать разноплановую аналитику, до сегодняшнего дня не было. Первая комплексная оценка сотрудников с помощью нового решения была проведена в «АйТи» весной 2016 года.

В ходе проекта специалисты компании «БОСС. Кадровые системы» доработали программный модуль тестирования и оценки персонала HRM-системы «БОСС-Кадровик», с учетом всех особенностей методологии и подходов к оценке, принятых в «АйТи».

С внедрением данного решения Управление по работе с персоналом компании «АйТи» получило инструмент, который позволяет проводить в едином интерфейсе все этапы оценки, включая создание и совершенствование моделей компетенций или других оценочных

инструментов, планирование и проведение оценочных процедур, обработку и анализ полученных данных, а также принятие решений на их основе.

Система оценки персонала позволяет повысить качество принимаемых управленческих решений, связанных с выявлением кадрового резерва и высокопотенциальных сотрудников, планированием преемственности, профессионального развития и карьерного роста, а также мотивацией и повышением продуктивности.

Программный модуль «Тестирование и оценка персонала» дает возможность провести массовые процедуры оценки в короткие сроки, сократить трудозатраты на сбор и обработку данных, строить различные аналитические отчеты по итогам оценки. Он позволяет также проводить мероприятия по оценке персонала различными методами: «360 градусов», опрос, тестирование и другие. Интерфейс системы выполнен на основе веб-технологий с применением HTML+CSS+JavaScript. Решение включает в себя автоматизированное рабочее место (АРМ) администратора системы (менеджера по персоналу) и АРМ сотрудника [5].

Главным результатом и наиболее ценным эффектом от внедрения нового модуля стало сокращение сроков и трудозатрат на проведение оценки и анализ полученных данных. На очереди следующий этап – автоматизация разработки, рассылки и учета индивидуальных планов развития сотрудников». [5]

Система БОСС-Кадровик предоставляет как традиционные возможности учета и управления персоналом, расчета заработной платы, так и гибкие механизмы выстраивания Digital-стратегии кадрового менеджмента.

В настоящее время существует множество различных ИС управления персоналом, как на российском, так и на зарубежном рынках. БОСС-Кадровик стоит на службе российских предприятий уже более 20-ти лет и давно стал эталонной российской HRM (HumanResourceManagement) системой для крупных географически распределенных организаций и холдингов, а также динамично развивающихся компаний среднего бизнеса.

Литература

1. Финансовый словарь трейдера. Электронный бизнес [Электронный ресурс]. – URL: <https://utmagazine.ru/posts/8525-elektronnyy-biznes>
2. Информационные системы управления персоналом [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kazedu.kz/referat/122541/3>
3. Управление персоналом эффективно с HRM – системой БОСС-Кадровик [Электронный ресурс]. – URL: <http://bsc-consulting.ru>
4. Галин, А., 1С или БОСС-Кадровик. Какую платформу выбрать для аутсорсинга расчета зарплаты? [Электронный ресурс]. – URL: <http://blog.ucmsgroup.ru/1c-or-boss-personnel-which-platform-to-choose-to-outsource-payroll/>

5. Модуль тестирования и оценки персонала HRM-системы «БОСС-Кадровик» внедрен в «АйТи»[Электронный ресурс]. – URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Проект:АйТи_%28БОСС-Кадровик%29

Перунов Д. А., студент 3 курса,
Муравьева Н. В., к.э.н., доцент кафедры «Бизнес-информатики и экономики»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. . и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

РАЗВИТИЕ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В РОССИИ

Аннотация: статья посвящена развитию системам электронного документооборота в России, а так же предоставлена статистика использования за 2015-2016 года.

Ключевые слова: системы электронного документооборота, WorkFlow-engines, WorkFlow.

В современной организации системы электронного документооборота (СЭД) становятся обязательным элементом ИТ-инфраструктуры. С их помощью повышается эффективность деятельности коммерческих компаний и промышленных предприятий, а в государственных учреждениях на базе технологий электронного документооборота решаются задачи внутреннего управления.

СЭД, появившись недавно, в настоящее время прочно заняли свое место в информационной инфраструктуре предприятия. Первоначально в их задачу входила автоматизация документооборота, но спустя время СЭД стали заменять документные потоки, циркулирующие на предприятиях. Многие современные предприятия в настоящее время используют простейшие СЭД, в задачи которых входит дублирование бумажного документооборота.

Впервые СЭД появились в 80-х годах XX века. Создавались они для государственного сектора, а именно, для ЦК КПСС. Для начала была автоматизирована работа общего отдела, а затем постепенно, в течение нескольких лет, вся работа с документами ЦК и Политбюро. Эта система позднее стала использоваться в Аппарате Президента СССР и в Администрации Президента РФ [1].

Рассмотрим причины, которые первоначально привели к необходимости автоматизировать документопотоки. В последней четверти XX века объемы управленческой документации предприятий еще не достигли критических показателей, однако имеющаяся территориальная разрозненность структурных подразделений приводила к тому, что процедуры согласования руководителями различных уровней могли проходить неделями, а то и месяцами.

Когда во многих крупных предприятиях и органах власти объемы документооборота стали критическими, стало понятно, что процесс документооборота нужно подвергнуть кардинальной перестройке, в результате которой процессы должны были быть оптимизированы, и их прохождение должно было занимать значительно меньше времени.

В результате, первые СЭД были полностью индивидуализированы, разрабатывались непосредственно на предприятиях, для которых создавались силами внутренних ресурсов. Но был один принципиальный недостаток: такая система обычно была не масштабируемой, а изменить структуру автоматизируемых процессов было невозможно, что приводило к невозможности развития такой системы.

Поскольку полученная СЭД была неразрывно связана с моделью управления организацией, то наступал момент, когда развитие компании полностью останавливалось, вследствие того, что используемая СЭД сама тормозила, то, что должна была совершенствовать.

Решение данных задач вызвали решить одновременно несколько компаний, созданных в середине 90-х годов. Они начали создавать универсальные СЭД, которые легко масштабировались под нужды любого заказчика, а сама технология создания конечного решения СЭД стала двухэтапной:

1 этап. Создание универсального ядра СЭД.

2 этап. Внедрение – адаптация процессов под нужды конкретного заказчика.

Данный подход позволил снизить стоимость конечных решений и является более функциональным.

В конце XX века автоматизация документооборота начала изменяться более качественно. В Россию пришли новые подходы к управлению, позволившие повысить эффективность. Информационные системы отреагировали на это, как результат возникло понятие Workflow – потоков работ, представляющих из себя единичные экземпляры деловых документоориентированных процессов.

Современные СЭД откликнулись на их появление реализацией процессо-ориентированных движков (Workflow-engines), которые стали новым методом создания СЭД, что позволило современным СЭД быстро и эффективно адаптироваться под нужды быстрорастущих компаний.

Использование Workflow позволило самим специалистам компаний, использующие СЭД, обеспечить непрерывное изменение автоматизируемого процесса в целях его максимального соответствия процессам предприятия.

В связи с этим изменилась и архитектура решений. Если первоначально СЭД представляла собой пример двухзвенной архитектуры (СУБД-приложение), то к 2005 г. стало трехзвенной архитектурой (Клиент -СУБД – сервер приложений). Интерфейс пользователя стал фактическим стандартом, а организации проводящие тендер на поставку СЭД, стали указывать данные

требования к системной архитектуре либо предпочтительным, либо обязательным.

К настоящему времени стандартом современных СЭД являются:

1) Общее делопроизводство – обработка входящей корреспонденции и обращений граждан, подготовка исходящих писем и документов, внутренняя и организационно-распорядительная документация, контроль исполнения поручений;

2) Кадровое делопроизводство - жестко регламентированная область частного документооборота, позволяющая осуществлять поддержку процедур приема на работу и увольнения работников, направления работников в командировку, предоставления планового и иных видов отпусков;

3) Архивное делопроизводство - область частного делопроизводства, завершающая жизненный цикл документов организации и поддерживающая следующие процедуры: формирование описей по утвержденным формам, передача дел на архивное хранение и т.д;

4) Коллегиальная работа - позволяет автоматизировать документное обеспечение деятельности коллегиальных органов управления - совещаний, заседаний, советов директоров, собраний акционеров. Также позволяет осуществлять подготовку, согласование и утверждение повесток дня (плановой документации) и протоколов (результатирующей документации);

5) Управление взаимоотношениями с клиентами - функционал CRM (customer relationship management) сейчас в той или иной степени реализован во всех СЭД, исключая самые старые, у пользователей которых, впрочем, такой функционал не особо востребован [2].

По оценке TAdviser, в 2016 году положительная динамика российского рынка СЭД/ЕСМ-систем сохранилась (см. Рис. 1). Как и годом ранее она составила 10%, при этом объем рынка в рублевом выражении увеличился до 41,6 млрд рублей.

На продолжающийся рост рынка влияет как общее восстановление экономики, так и отдельные драйверы. Для сферы СЭД/ЕСМ – это набирающий обороты процесс импортозамещения, курс на цифровую экономику, повышение мобильности и стремительное развитие новых технологий.

По мнению TAdviser, по итогам 2017 года динамика останется на уровне 2016 года.

Оценки объема отечественного рынка СЭД/ЕСМ, представленные некоторыми компаниями из этой сферы, в целом совпадают с данными TAdviser.

Так, по мнению Артура Ишханяна, старшего исполнительного директора «АйДи - Технологии управления», динамика рынка в 2016 году осталась на уровне 2015 года – в районе 10%, а объем рынка составил приблизительно 41,5 млрд. руб.

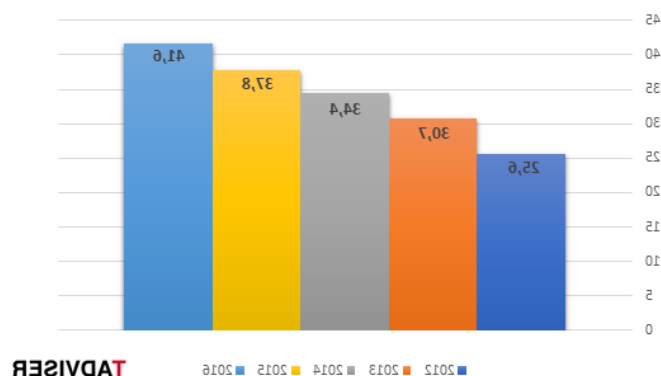


Рисунок 1 - Динамика российского рынка СЭД/ЕСМ за 2012-2016гг.

Владимир Кохан, коммерческий директор «Диджитал Дизайн», отметил, что в 2016 году рынок показал дальнейший рост, превзошедший темпы 2015 года. Объем рынка, по его предположению, превысил 42 млрд. руб.

В 2017 году положительная динамика сохранится, считает Владимир Кохан.

Сергей Плаунов, руководитель направления BPM&ECM компании «Крок», оценивает динамику рынка по активности заказчиков и развитию соответствующего направления компании. Так, по итогам 2016 года рост выручки «Крок» от проектов в сфере СЭД/ЕСМ достиг 14%.

По мнению Алексея Трефилова, директора компании ELMA, рынок показал стабильный рост. «Наша компания показала рост более чем 60%, насколько мне известно, у всех компаний-передовиков результаты также стабильно хорошие. В конце этого года на рынке произошло серьезное оживление - очень интенсивно муссируется тема цифровой экономики. Это очень серьезный драйвер для всего рынка систем автоматизации и СЭД/ЕСМ-систем в частности, - отметил он» [3].

Елена Иванова, директор по маркетингу компании «Электронные офисные системы» (ЭОС), замечает в 2017 году рост и оживление рынка. «Активность со стороны потенциальных клиентов стала выше. Стало больше проектов в регионах. Драйвером на государственном рынке продолжает быть импортозамещения, что бы ни говорили, потихоньку оно идет, - отмечает она» [3].

Александр Бейдер, директор по развитию направления ЕСМ компании TerraLink, рассчитывает на рост «процентов не менее чем на 20 %». «Однако, боюсь, что, скорее всего, в основном за счет увеличения объема продаж дешевых лицензий и ограниченных по функционалу проектов. Ширпотреб рулит, ничего страшного, это нормальный путь развития человеческой цивилизации, - добавляет он» [3].

Большинство участников российского рынка СЭД/ЕСМ, представленных в рейтинге ниже, по итогам 2016 года показали положительную динамику выручки от проектов в этой сфере. Только у двух

компаний из 17 зафиксированы отрицательные показатели. При этом все отечественные вендоры оказались в плюсе (таблица 1).

Таблица 1. Выручка участников российского рынка СЭД/ЕСМ-систем в 2015-2016гг.

№	Компания	Выручка от СЭД/ЕСМ-проектов за 2016 г., млн. руб.	в т.ч. от продаж лицензий за 2016 г., млн. руб.	в т.ч. от услуг по внедр. и поддержке за 2016 г., млн. руб.	Выручка от СЭД/ЕСМ-проектов за 2015 г., млн. руб.	в т.ч. от продаж лицензий за 2015 г., млн. руб.	в т.ч. от услуг по внедр. и поддержке за 2015 г., млн. руб.	Динамика 2016/2015	Статус
1	Логика бизнеса	1860	613,8	1246,2	1480	651,2	828,8	25,7	вендор/интегратор
2	Крок	1381,7	н/д	н/д	1212,1	н/д	н/д	14	интегратор
3	TerraLink	964,2	306,2	657,9	827,4	н/д	н/д	16,5	интегратор
4	ЭОС	793,5	436,1	295,4	779,9	415,7	298,5	1,7	вендор
5	Ланит	487	136,4	350,6	418	100,3	317,7	16,5	вендор/интегратор
6	Диджитал Дизайн	485,5	н/д	н/д	408,2	н/д	н/д	18,9	интегратор
7	Интертраст	371	72	293	318	36	240	16,7	вендор
8	АйДи – Технологии управления	338	0,7	336,8	399	82,7	315,8	-15,3	интегратор
9	Directum	335,1	н/д	н/д	247,7	н/д	н/д	35,3	вендор
10	Корус Консалтинг	254	н/д	н/д	386	н/д	н/д	-34,2	интегратор
11	АТ Consulting	220,6	36,6	184,0	167,9	27,3	140,6	31,4	интегратор
12	ДоксВижн	161,8	н/д	н/д	111,6	н/д	н/д	45	вендор
13	Syntellest	92,5	18,1	74,4	58,4	10,9	47,5	58,4	вендор
14	Haulmont	86	22	64	67	12	55	28,4	вендор
15	Аскон	59,1	28	31,2	55,1	34,3	20,8	7,3	вендор/интегратор
16	ЕСМ Групп Про	27,7	10,1	17,6	8,1	2,1	6	242	интегратор
17	1С (все франчайзи)	2744,5	650,5	2094	2404	519	1885	14,2	

Лидером в очередной раз стала компания «Логика бизнеса», выручка которой от СЭД/ЕСМ-проектов выросла на 25,7% и достигла 1,86 млрд. рублей. Почти треть этой суммы пришлось на продажи лицензий, две трети -

на услуги внедрения и поддержки. В тройку лидеров также попали компании «Крок» и TerraLink.

Статистика по проектам участников рейтинга в 2015-2016 годах представлена в таблице 2. Она включает данные о количестве начатых и завершенных проектов, а также информацию о количестве реализованных лицензий или автоматизированных рабочих мест.

Таблица 2. Статистика компаний по реализованным СЭД/ЕСМ-проектам и лицензиям

Компани я	Кол-во публичн ых проектов в базе TAdviser*	Кол-во проект ов, старт. в 2016 г.	Кол-во проект ов, старт. в 2015 г.	Кол-во проект ов, заверш . в 2016 г.	Кол-во проект ов, заверш . в 2015 г.	Кол-во лицензи й или АРМ, реализо в. в 2016 г.	Кол-во лиценз ий или АРМ, реализ ов. в 2015 г.
Directum	739	222	203	222	203	46152	38381
ЭОС	593	826	546	814	570	48031	45063
Докс- Вижн	512	56	н/д	н/д	н/д	26100	н/д
1С	178	н/д	н/д	н/д	н/д	51457	40561
Haulmont	176	61	52	47	39	15000	13500
Диджитал Дизайн	172	58	50	52	33	11750	7800
Ланит	66	59	54	56	53	11400	9900
Корус Консал- тинг	50	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Интертрас т	47	19	22	н/д	н/д	24399	928
Логика бизнеса	27	44	49	59	58	н/д	н/д
Крок	27	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
TerraLink	21	15	20	12	15	н/д	20000
Syntellect	20	34	16	26	12	25000	2800
АйДи – Техноло- гии управле- ния	12	9	2	5	9	720	4023
ЕСМ Групп Про	11	10	6	8	8	4509	1400
АТ Consulting	6	5	4	4	3	н/д	н/д
Аскон	4	58	74	22	23	1003	1639

Итак, рассматривать эволюцию систем электронного документооборота, то еще 10 лет назад они закрывали исключительно задачи делопроизводства. Около 5 лет назад произошло значительное расширение спектра внутрикорпоративных задач, компании начали решать вопросы межкорпоративного взаимодействия.

При должном развитии законодательства в области электронного обмена и долговременного хранения первичных документов, то корпоративный сектор займут отечественные решения (проприетарные и СПО), в том числе облачные.

Благодаря цифровой трансформации станет больше электронного контента и меньше бумажного. Взаимодействие будет цифровизированным — появится больше процессов, не имеющих доцифровой истории применения. Дальнейшее распространение получают чат-боты и механизмы искусственного интеллекта в системах.

Литература

1. Выбираем систему электронного документооборота: от видов СЭД до конкретного [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kp.ru/guide/sistemy-dokumentooborota.html>
2. Studfiles [Электронный ресурс]. – URL: <https://studfiles.net/preview/2855242/>
3. СЭД (рынок России) [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:СЭД_\(рынок_России\)#.2A2016-2017](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:СЭД_(рынок_России)#.2A2016-2017)

Староверов Д. В. магистр,
Грачев С. А., к.э.н., доцент кафедры «Экономики и управления инвестициями и инновациями»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Аннотация: Объектом исследования является корпоративная социальная ответственность ПАО «Ростелеком». Рассматривается процесс управления корпоративной социальной ответственностью, основные мероприятия в области корпоративной социальной ответственности, выявлены основные направления развития корпоративной социальной ответственности в компании в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: Корпоративная социальная ответственность, мероприятия, показатели, социальная программа.

Устойчивое развитие бизнеса неразрывно связано с социальным благополучием и стабильным развитием общества. В современных условиях общество выражает заинтересованность не только в конечных результатах деятельности бизнеса, но и в том, каким образом осуществляется сама

деятельность: как расходуются природные ресурсы, используется труд работников, как бизнес влияет на развитие региона и пр. Учитывая основополагающее значение бизнеса для общественного благосостояния, общество предъявляет ему все больше требований в части ведения бизнеса социально-приемлемым способом [1].

В этой связи, особенно крупные компании, такие как, ПАО «Ростелеком» стараются объединиться с социальной системой общества и стать необходимым элементом социальной реальности.

На протяжении 10 лет ПАО «Ростелеком» активно занимается социальной деятельностью и вносит свой вклад в решение социальных проблем. Деятельность компании в системе корпоративной социальной ответственности (КСО) состоит из трех основных направлений: гарантирование социальной эффективности, совершенствование безопасных подходов в производстве, развитие социальных услуг. Данные направления являются частью КСО в ПАО «Ростелеком».

В публичном акционерном обществе "Ростелеком" управление корпоративной социальной ответственностью выполняется по следующим направлениям [2]:

- внутренняя социальная политика,
- внешняя социальная политика.

В рамках внутренней социальной политики, данные проекты направлены на развитие человеческих ресурсов в компании, в отношении к персоналу, акционерам. Компания постоянно улучшает внутреннюю среду, прорабатывает механизмы для роста каждого сотрудника, обучает и повышает сотрудников.

Внутренняя социальная политика в ПАО «Ростелеком» состоит из следующих составляющих:

- структура персонала,
- hr-стратегия,
- оплата труда,
- нематериальная мотивация.

В компании каждый год реализуются проекты, направленные на повышение качества подбора, адаптации новых работников, развития сотрудников, а также проекты нематериальной мотивации коллег. Эти программы позволяют понизить текучесть персонала. Текучесть персонала в 2016 г. Составила, примерно 8,45%, это на 1,2% меньше чем в предыдущем. Связано это с тем, что в 2015 году был поведен тендер по поиску нескольких ведущих рекрутинговых агентств, для того, чтобы найти штатные единицы.

В ПАО «Ростелеком» действует долгосрочная программа трансформации персонала, рассчитанная до 2019 г. В 2016 году на базе института внутренних тренеров 15 тысяч специалистов обучено штатными тренерами, а 13 тысяч специалистов - силами тренеров-практиков. В дополнение для всех сотрудников доступен внешний портал обучения – Eduson [3].

Реализуя программу трансформации персонала, компания добилась существенного увеличения вовлеченности новых сотрудников с 38 до 51% [4].

Для работников существует кадровый резерв, который постоянно обновляют, ежегодно компания организует практику для студентов. Существуют программы при сокращении персонала, совершенствуют материальную и нематериальную мотивацию.

Внешние социальные программы затрагивают соблюдение требований законодательства, отношение с потребителями услуг и партнерами по бизнесу, экологическая, образовательная, спортивная, духовная деятельность. Основные затраты по основным программам внешней социальной политики приведены на рисунке 1.

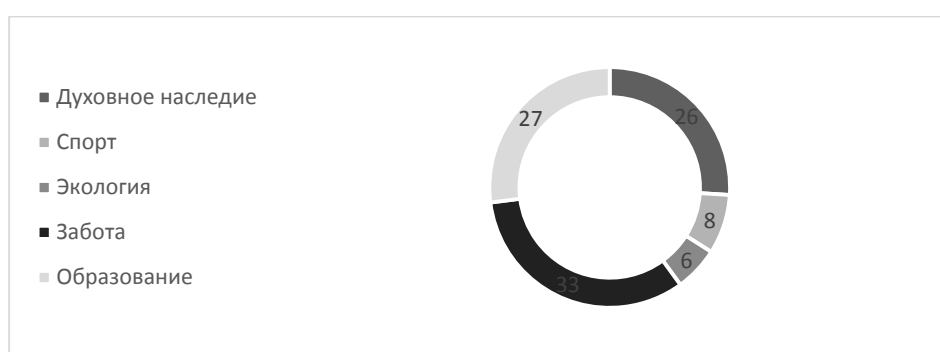


Рисунок 1 - Структура затрат по основным социальным программам в %

В ПАО «Ростелеком» существуют приоритетные направления социальных инвестиций:

- осуществление доступности связи,
- обеспечение сети интернет в удаленных населенных пунктах,
- подключение к сети интернет и компьютеризация детских и школьных учреждений,
- предоставление возможности бесплатного номера 8-800,
- обучение компьютерной грамотности людей пенсионного возраста,
- дистанционное обучение,
- обеспечение безопасности в сети интернет [5].

В образовании немало проектов, которые ПАО «Ростелеком» активно поддерживает.

В 2015 году ПАО «Ростелеком» и Пенсионный фонд РФ подписали соглашение о сотрудничестве в сфере обучения людей, достигших пенсионного возраста, компьютерной грамотности. Интернет-портал www.azbukainterneta.ru ежемесячно посещали около 15 тыс. человек. Чтобы поддерживать образовательный процесс у «особых» детей, компания предоставляет возможность выходить в сеть интернет без ограничения потребляемого трафика на скорости до 10 мб/с. Во многих городах в

библиотеках, появилась возможность выходить в интернет для методической работы с учащимися.

ПАО «Ростелеком» традиционно оказывает помощь детским домам, школам, медицинским учреждениям, ветеранским организациям. В этом направлении немало социальных проектов.

Основным направлением благотворительной деятельности является приобретение компьютерной техники для детских домов. К Новому Году ПАО «Ростелеком» устраивает акцию «Деда Мороза». По всей стране офисы компании превращаются в площадки по сбору подарков для детей из детских домов. О том, какие подарки дети мечтают получить, они сообщают заранее секретарям. В 2016 году более 2000 детей из 40 детских домов получили новогодние сюрпризы от компании ПАО «Ростелеком». В 2016 году ПАО «Ростелеком» продолжил реализацию совместного проекта с Межрегиональной общественной организацией «Общество образовательного и творческого досуга «Игры будущего» по внедрению в детских домах и интернатах интерактивной образовательной программы социальной адаптации воспитанников «Полдень». Выпускникам детских учреждений дается возможность самостоятельно поучаствовать в интерактивной игре, для того, чтобы получить опыт в тех или иных ситуациях. ПАО «Ростелеком» совместно с Большим театром в Москве, организуют для воспитанников детских домов спектакли. Каждый год дети-сироты имеют возможность посетить самый большой театр страны. Несколько раз в год проходят добровольные акции сдачи крови. На кануне праздника «Дня донора» проходит регистрация добровольцев во всех офисах ПАО «Ростелеком».

Духовное наследие ПАО «Ростелеком» поддерживает через различные фестивали, марафоны, форумы. Два года подряд компания организует интернет-трансляцию ежегодной церемонии вручения премии «Звезда театрала» в театре имени Е. Б. Вахтангова. В 2014 году трансляцию посмотрело более 10000 человек, а в 2015 более 12000 зрителей. В 2016 году компания поддержала детский фестиваль «Включайся!». В рамках этого фестиваля приглашают известных режиссеров, журналистов, педагогов и проходят творческие мастер-классы. Данный проект полностью соответствует идеологии Роста личности, роста общества, роста бизнеса (РОСТ). 2015 год был объявлен годом русской литературы, компания ПАО «Ростелеком» организовала в Вологде первые онлайн-чтения русской литературы.

Приоритет спортивных направлений направлен на пропаганду здорового образа жизни и развития массовых видов спорта. Каждый год компания ПАО «Ростелеком» принимает участие в организации конкурса «Звездная дорожка», где известные «звезды» фигурного катания проводят мастер-классы по конькам. Компания на протяжении многих лет выступает организатором спортивных соревнований для воспитанников детских учреждений. Проект «на старт с «Ростелекомом» дает возможность испытать

соревновательный дух, который является важным составляющим у молодых спортсменов.

ПАО «Ростелеком» предоставляет свои телекоммуникации для мониторинга состояния и охраны окружающей среды.[6]Каждый год компания устраивает экологические акции по озеленению территорий и сбору мусора. Также был запущен проект «мусора.больше.нет», где сотрудники компаний собирают использованные батарейки и аккумуляторы. Сотрудниками было собрано больше 40 килограмм таких отходов.

В рамках совершенствования управления (КСО) в ПАО «Ростелеком» целесообразно внедрение новых мероприятий.

- Следует расширять ассортимент интеллектуальных услуг для пользователей,
- Следует вести постоянный контроль качества обслуживания,
- Нужно наладить дистанционные каналы обслуживания в отдаленных регионах,
- Совершенствовать социальную поддержку работников компании и предоставление различных льгот, которые стоит закреплять в коллективном договоре.

Предлагаемые мероприятия позволят повысить имидж компании и укрепить свои позиции на рынке телекоммуникационных услуг.

Литература

1. Бондаренко, В.В. Корпоративная социальная ответственность: Учебное пособие/В.В. Бондаренко - М.НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.
2. Ростелеком, официальный сайт. Социальный отчет [Электронный ресурс], –http://www.rostelecom.ru/social/report/RT_SR_2015_PB_27.pdf
3. Обучающий портал Eduson&headhunter [Электронный ресурс]. – URL: https://www.eduson.tv/ru/blog/academy_headhunter
4. AXES ManagementHRконсалтинг, официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://axesgroup.ru/engagement/metodology/>
5. Минкомсвязь России, официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://minsvyaz.ru/ru/events/30199/>
6. РБК бизнес новости [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rbc.ru/business>

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ КЛИЕНТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА

Аннотация: в маркетингологии существует понятие “классификация клиентов” (classification of clients), благодаря которому можно более точно определить эффективную стратегию работы с разными группами покупателей.

Ключевые слова: “классификация клиентов” (classification of clients), “цена” (price), конкурент (competitor), сервис компании (company service), “потенциальные покупатели” (potential clients).

К каждой категории полезно применять свои правила, учитывая особенности входящих в нее потребителей. Это позволит экономить бюджет и действовать более целенаправленно. Традиционно в классификации клиентов выделяют 4 категории покупателей [1]:

- постоянные (permanent);
- покупающие иногда (sometimes buying);
- потенциальные, которые станут настоящими спустя 1-2 года (potential);
- не нуждающиеся в продукции фирмы (do not need the company's products).

Группа постоянных покупателей(permanent) по классификации клиентов и работа с ней.

К этой категории относится 1/5 часть всех клиентов. В соответствии с законом Парето, именно такие покупатели обеспечивают почти 80% продаж фирмы. Причем, потеря 1 из 10 покупателей, относящихся по классификации клиентов к группе постоянных, грозит уменьшением доходов организации на 8%. Именно поэтому такие потребители являются самыми ценными и с ними важно устанавливать долгосрочные отношения, не забывая о том, что конкуренты «не дремлют» и хотят их перетянуть на свою сторону. Успешный директ-маркетинг защищает постоянных клиентов от искушения «испытать неизведанное» и уйти к конкуренту (competitor).

Представители первой из групп по классификации клиентов (classification of clients) знают коммерческие предложения, качество товара, для них приемлемы цены и сервис компании (company service). При вовремя поступившем предложении следует отклик. В работе с ними важно поддерживать фирменный стиль (corporate style)предложения, потому что директ-маркетинг — это разговор знакомых людей и лучше в нем обойтись без новшеств.

Группа клиентов, покупающих редко или один раз (sometimes buying).

Об этих покупателях можно сказать, что они через какое-то время способны стать постоянными и директ-маркетинг направлен на достижение этой цели. В работе с представителями второй группы классификации клиентов (classification of clients) необходимо стремиться побыстрее получить от них следующий заказ, чтобы закрепить монополию на взаимодействие с этой компанией. Для перевода их в разряд постоянных (permanent), необходимо соблюсти два условия [2]:

- осуществить первую поставку так, чтобы приятно удивить клиента;
- убедить его в том, что принятое решение крайне выгодно для него.

Потенциальные покупатели(potential clients) в классификации клиентов (classification of clients) и работа с ними.

Эти люди пока ничего не приобретают по разным причинам: нет потребности, нет денег и т.д., но они реагируют — отвечают по телефону, делают запросы. Эти клиенты полезны, так как:

- на них можно проверять уместность выбранной стратегии;
- с их помощью можно формировать долгосрочный эффект директ-маркетинга.

Профессор Зигфрид Фегеле предлагает работать с такими клиентами по определенной стратегии: до 5 лет без продаж с периодичностью 6 рассылок в год. Стоимость рассылок при этом можно включить в цену услуги/товара для данной группы.

Работая с третьей по классификации клиентов (classification of clients) группой следует помнить, что входящие в нее лица ощущают потребность в товаре, но не приобретают его только в настоящее время. Ситуация может измениться в любой момент, поэтому необходимо напоминать о себе (6 раз в год). Почтовые затраты (postage costs) недорогие и их можно включить в первый заказ. Частота рассылки зависит от специфики сегмента и частоты потребления товара. Нормально воспринимаются 6 - 18 посланий в год. При этом надо помнить, что сообщение может быть не всегда уместно, поэтому следует увеличить частоту посланий.

Группа бесперспективных клиентов (do not need the company's products).

В соответствии с общепринятой классификацией клиентов, к ней относятся те покупатели, которые не реагируют на коммерческие предложения (commercial offer). Не следует тратить средства на директ-маркетинг и работать с этой группой. Но важно не перепутать таких потребителей с потенциальными (potential). Для того, чтобы этого не случилось необходимо убедиться в том, что приняты все возможные меры и выполнить следующие действия:

3. Предложить дополнительный товар. Если клиент не хочет —

попросить его заполнить бланк с отказом и выслать его обратно.

4. В случае подтвержденного отказа появляется шанс диалога и возможность предложить что-то еще.

Можно выделить классификацию данных клиентов по принадлежности к полу.

При отсутствии положительной реакции можно попробовать провести опрос и получить ответы, касающиеся деятельности вашей фирмы, предложения и товара. Если и это не получается — это не ваш клиент (client).

Данная классификация клиентов (classification of clients) помогает разграничить всех потребителей (consumer), с которыми фирма имеет дело, и выработать особенную для каждой группы стратегию (strategy). Это позволяет увеличить эффективность директ-маркетинга [3].

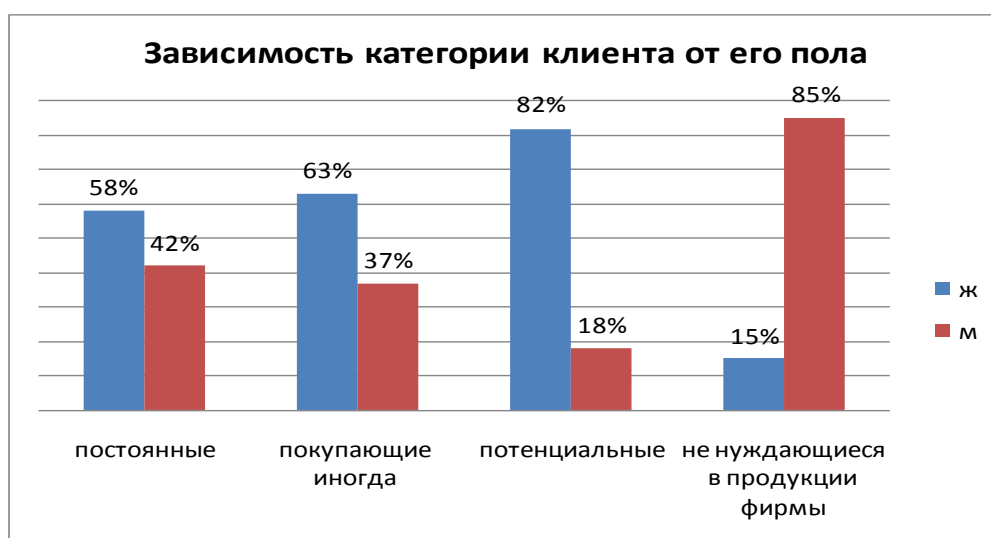


Рисунок 1 – Распределение клиентов

Так же важно учесть возраст клиента. Тогда классификация будет выглядеть как на рисунке 2.

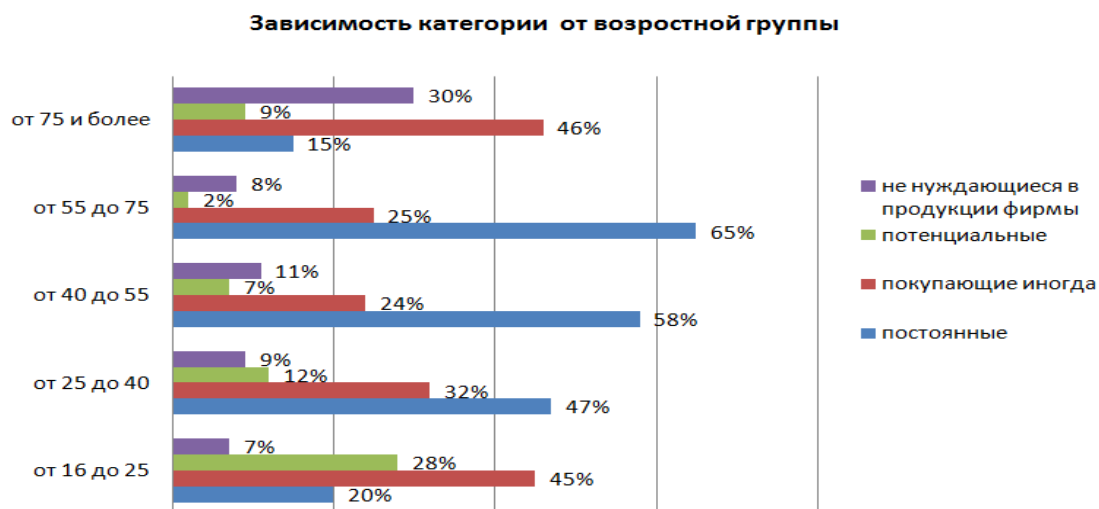


Рисунок 2 – Классификация клиентов по возрасту

Проблемы клиента — это те ситуации, обстоятельства, мысли, ложные данные, мнения других людей, советы из рекламы, которые мешают ему разбираться в том, что ему действительно необходимо и приобретать правильный товар или услугу [4].

1. Клиент не доверяет продавцам из-за прошлого негативного опыта: боится, что ему навяжут, и, поэтому не хочет разговаривать вообще. Он не знает, какой продавец с ним разговаривает, и, поэтому подозревает худшее. На начальном этапе контакта клиент неразговорчив (стесняется, не доверяет, видит в продавце врага). Следует заинтересовать клиента к общению. Здесь может помочь любая история из жизни, цитата, интересный факт, которые привлекут внимание и клиент начнет просто слушать, после чего обязательно согласится или не согласится и завяжется диалог.

2. Клиент не способен сам увидеть ценность товара/услуги. Это проявляется в следующем: говорит «дорого», «я подумаю». Следует абсолютно точно понимать, что это всего лишь оправдания для того, чтобы закончить разговор. Если клиент хочет подумать, то следует настоять на том, чтобы он обязательно подумал, потому что если это не то, что ему подходит в последствии это расстроит, в первую очередь, клиента и продавца услуги или товара.

3. Клиент не может представить себе товар или услугу в действии/в использовании (клиент не может представить себе — как будет решаться его проблема). Следует начать с того, что нужно задать ему несколько вопросов, которые связаны с его бизнесом, с его сферой деятельности. Наверняка, он расскажет о проблемах, которые у него есть. Необходимо вовлечь в пользу товара/услуги, говорить о ценностях и о том, как это поможет ему.

4. Клиенту трудно принять решение, и он не хочет, чтобы ему мешали, чтобы на него давили при принятии решения. Нужно дать ему свободу выбора: — «В любом случае, это ваше решение, каким бы оно не было...». Давая человеку свободу выбора, появляется больше шансов на то, что он примет положительное решение.

5. Если клиент не готов платить прямо сейчас, это не значит, что он не может платить вообще. Просто необходимо выяснить с какими трудностями сталкивается при оплате клиент, возможно, можно ему помочь какими-то действиями со своей стороны.

6. Для менеджеров, работающих по телефону: клиент сам не звонит. На самом деле существует множество причин позвонить клиенту. Не обязательно звонить с целью продать. Можно поздравить с днем рождения, сообщить о новости, поинтересоваться, было бы ему интересно прочитать.

7. В начале разговора у клиента единственный критерий для выбора — цена. При любой продаже мы сталкиваемся с чашей весов «Цена» (price) — «Ценности». Задача продавца складывать гири на чашу весов «Ценности» и держать внимание клиента на ценностях товара или услуги, которую он предлагает. Напоминать неоднократно про преимущества, которые он получит [5].

Обычно эти все проблемы прослеживаются следующим образом: клиент не в состоянии сам сделать правильный выбор, он сомневается о качестве, о цене. И, здесь, конечно, ему необходима забота, помощь и понимание к тем беспокойствам и сомнениям, которые у него возникают.

Литература

1. Агарков, А.П. Теория организации. Организация производства: Интегрированное: Учебное пособие для бакалавров / А.П. Агарков, Р.С. Голов, А.М. Голиков. – М.: Дашков и К, 2015. – 272 с.
2. Баринов, В.А. Формирование кадровой политики: Учебное пособие. / В.А. Баринов - М.: ИДФБК-ПРЕСС, 2011. – 520 с.
3. Беговатов, К. Внутрифирменное обучение персонала / К. Беговатов - М.: Дело, 2012. – 141 с.
4. Борисова, Е. Управление кадровым потенциалом организации / Е. Борисова // Экономический анализ: теория и практика. - 2016. - №2. - С.25-28.
5. Сизов, А.И. 7 проблем клиента или проблемы, которые должны решать продавцы [Электронный ресурс]. – URL: <https://delovoymir.biz/7-problem-klienta-ili-problemy-kotorye-dolzny-reshat-prodavcy.html>

Тимофеев А. Г., к.э.н., доцент
Вейнберг Р. Р., к.э.н., доцент
Лебединская О. Г., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
г. Москва, Россия

РАСЧЕТ ТОЧКИ БИФУРКАЦИИ В ДИНАМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Аннотация: в статье рассмотрены основные пути развития инновационной деятельности в промышленности. Статья посвящена бифуркации, и ее возникновению в динамических системах. Данный термин обозначает приобретение нового качества в движениях динамической системы при малом изменении её параметров.

Ключевые слова: точки бифуркации, управление сложными системам, статистические данные, инновация, промышленность, эффективность, инновационно-ориентированные предприятия.

Системная динамика является необходимым инструментом, помогающим лучше понять механизмы функционирования сложных систем. В экономике, как и в реальных системах большинство процессов являются необратимыми во времени. Для необратимых процессов асимптотически устойчивое стационарное состояние является аттрактором, то есть множеством, к которому приближаются точки при последовательных не однократных итерациях отображения. В фазовом пространстве развитие

экономической системы - это последовательность устойчивых и неустойчивых состояний. Пространство можно представить, как граф. Сеть — она же граф — состоит из некоторого количества узлов, которые соединены связями. И все свойства графа следуют из структуры этих связей.

Поскольку большинство реальных систем относится к необратимым, знание особенностей их поведения вблизи определенного аттрактора приобретает практическое значение. В современном естествознании изучением аттракторов занимается нелинейная динамика, которая с недавних пор является разделом синергетики. Свойства одних аттракторов, названных простыми, способствуют появлению в системе устойчивых подструктур. Свойства других аттракторов, названных хаотическими (странными), порождают хаотические тенденции, ведущие к разрушению. Отдельно рассматривают размерность аттрактора. В начале 20-го века теория размерности получила популярность благодаря работам Хаусдорфа, Урысона и Александрова.

Модели системной динамики берут свое начало в инженерных науках и основываются на дифференциальных уравнениях. Популярность системной динамики возросла с появлением новых компьютерных методов симулирования этих моделей. Создании модели системной динамики начинается с определения переменных, существующих в системе и их взаимосвязи. Связи и элементы отображают в диаграммах причинно-следственных связей и демонстрирует свойства системы: отношения и типы компонентов. Такие диаграммы причинно-следственных связей помогают описать динамику поведения системы во времени.

В большинстве систем существуют заимозависимые элементы, которые показывают эффект поведения и влияния одного из элементов на другие или на систему в целом. В позитивных связях любое изменение элемента вызывает изменение другого элемента в сторону увеличения, а в негативных – в сторону уменьшения. Когда такая диаграмма построена, намного легче обнаружить качественно альтернативные структуры и стратегии как внутри системы, так и в ее окружении, что может существенно улучшить систему. Термин бифуркация (от латинского *bifurcus* – «раздвоенный») – в широком смысле обозначает приобретение нового качества в движениях динамической системы при малом изменении её параметров.

Таким образом, в условиях зависимости системы от какого-либо параметра его изменение приводит, в общем случае, к плавному изменению системы. Однако оно может приобрести радикальный характер в случае, если параметры системы выходят за пределы некоторого критического значения. Значения параметров, при которых происходит изменение качества установившихся режимов движения в системе, называются бифуркационными значениями параметра (или точкой бифуркации).

Точка бифуркации – это значимое понятие теории самоорганизации, когда в определенный момент в истории системы она становится неустойчивой к изменениям и возникает неопределенность: останется ли

система хаотичной или перейдет на новый, более высокий уровень упорядоченности.

Такое радикальное изменение качественных характеристик при достижении точки бифуркации влечет изменение сущности всей системы. Механизм ее трансформации в период бифуркации обусловлен ветвлением системной траектории на конкурентные аттракторы.



Рисунок 1 - Комплекс задач инновационно-ориентированной реструктуризации

Современные информационные системы и комплексы все больше интегрируют математический аппарат в комплекс моделей принятия решения

образуя классы VI-систем, когнитивных систем, систем искусственного интеллекта, имитационные модели, и, даже самое сложное, определение риска случайных процессов. Осмысление теории управления показывает, что в них пока не все идеально.

С одной стороны, содержательно-дедуктивные теории построены на традициях, идущих от диалектической логики как основного средства изучения развития организованных систем, показывают большие успехи. С другой стороны, эти успехи очень локальны и имеют мало форм трансляции опыта и методов в смежных сферах.

В хозяйственных системах необходим поиск баланса между инновациями, создающими все новое и стабильностью. Такой баланс достигается путем управления с одной стороны, сочетанием готовности социально-экономической системы к переменам, а с другой, оперирование факторами, обеспечивающими стабильность. В долгосрочной перспективе доминируют факторы устойчивости и постоянства. В инновационной фазе технологического цикла преобладают инновационные факторы, в фазе же диффузии, когда идет распространение нововведений, доминируют факторы стабильности, позволяющие улучшить качество, снизить издержки, повысить конкурентоспособность.

Определение параметров технологической системы для обеспечения устойчивого режима работы важно на этапе подготовки производства. В реальном производстве определение оптимальных значений режимов работы проводят с использованием нормативов и опыта. Однако в этих материалах зачастую даются только приблизительные расчеты параметров наладки производства где не учитываются динамические характеристики, которые могут значительно различаться. Решением этой проблемы может стать разработка индивидуального динамического паспорта промышленного предприятия или производственной линии, позволяющего в автоматизированном режиме определять оптимальные условия работы и наладки оборудования.

Стоит отметить, что данные по экономике и промышленности от разных институтов поступают довольно противоречивые, замечают эксперты «НГ». «Перспективы стагнации еще пару лет назад ученые представляли в виде не менее десятка лет, однако уже сейчас «виден свет» на возможность повысить показатели. Где пик стагнации, если имеем небывалый уровень инфляции 4% и рост ВВП? Даже если есть «вуаль» на показателях, то новый бюджет оптимизирован куда лучше прошлого» (http://www.ng.ru/economics/2017-11-22/4_7120_fibrilyacia.html).

Современная промышленность сильно меняется. Понимая, что к промышленности относятся ведущие отрасли материального производства; предприятия, занятые добычей сырья, производством и переработкой материалов и энергии, изготовлением машин, а сам промышленный сектор экономики включает добывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, энергетику, строительство, газо- и

водоснабжение. Анализируя новостные ленты и статьи ведущих ученых можно сделать выводы, что меняется как сама структура и приоритеты развития той или иной отрасли, так и динамика конечных результатов развития отраслей, и их уровень модернизации. Сразу нужно отметить, что официальные источники, министерства промышленности и торговли, данные Росстата и Минфина отличаются, местами значительно.

«Нужно понимать, что в условиях динамичных и противоречивых структурных и региональных тенденций развития «видимая простота» применяемых алгоритмов может снижать представительность индексов, – продолжает Лебединская. – Показатели производства в натуральных измерителях не позволяют в полной мере учесть изменение качественных параметров, особенно по высокотехнологичным товарам». Как говорит экономист, «сами по себе цифры промышленного производства и квартального ВВП не так важны, как характер реакции экономики на текущий набор внешних и внутренних воздействий».

Российская промышленность после падения курса еще в 2014 г. стала развиваться в новых условиях с высокой волатильностью курса валюты и серьезным испытанием для российской промышленности, на деле проверить прежние (теоретические) представления о последствиях девальвации рубля для российской экономики, адаптироваться в 2015–2017 гг. к фактическому курсу национальной валюты и сформулировать свои представления о его желаемых параметрах в 2018 г.

Производители, описывая, что всех больше мешает высоким темпам развития промышленности, указывают высокую стоимость оборудования. А масштабы импортозамещения в области закупок машин и оборудования показывают снижение темпов уже с начала 2018 года.

Старые отрасли промышленности, которые возникли в начале развития промышленности в настоящее время стали расти медленными темпами: угольная, рудная, металлургия, судостроение, текстильная остаются средствами производства.

Больше рисков для отраслей стало вследствие волатильности на сырьевых рынках, замедления китайской экономики, растущего государственного регулирования. число руководителей металлургических компаний, которые считают, что цифровые технологии создают высокую добавочную стоимость для их бизнеса, становится больше.

Новыми отраслями промышленности стали наукоёмкие отрасли: микроэлектроника и вычислительная техника, микробиология, генетика, роботостроение, атомная, космонавтика, индустрия информатики и др.

Радиоэлектронная промышленность – одна из новейших, наукоемких отраслей промышленности, она концентрируется преимущественно в крупных промышленных центрах, хорошо обеспеченных квалифицированными кадрами. Значительная часть продукции радиоэлектронной промышленности предназначена для хранения, обработки и передачи информации.

В развитых странах на эти отрасли приходится до 40% всей валовой продукции обрабатывающей промышленности. Наукоемкие производства - группа производств с высокими абсолютными и относительными (по отношению к общим издержкам производства) затратами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы: производство электротехнической и радиоэлектронной аппаратуры, авиационные, ракетные, космические отрасли промышленности, приборостроение, микробиологическая промышленность, индустрия информатики и др.

По мнению авторов, управление неопределенностью в экономике можно сопоставить с управляемым хаосом в качестве инструмента повышения эффективности социально-экономического развития предприятий на основе применения методологии креативно-системного анализа.

Инвестору помимо улучшения условий деятельности – так это снижение уровня неопределенности и рисков, и прежде всего реализации принципов, заложенных в праве: предсказуемости, прозрачности, достоверности, подотчетности и справедливости. В России улучшение инвестиционного климата требует и серьезных реформ, и их предсказуемости.

Литература:

1. Бизнес-аналитика в условиях цифровой трансформации государственного и корпоративного управления // Управление экономическими системами. - 2017. - № 9. - (103) - 13 С.
2. Высокотехнологичные инновации: формирование механизма выявления направлений развития инновационной деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2017. - № 10 (104). - 23 С.
3. Тимофеев, А.Г., Лебединская, О.Г. Использование показателей счета производства в анализе тенденций развития стран мира. 2017
4. Тимофеев, А.Г., Лебединская, О.Г. Трансформация роли системообразующих предприятий в экономике России // Приоритетные направления развития науки и образования. – 2016. - № 1 (8). - С. 396-398.
5. Тимофеев, А.Г., Лебединская, О.Г. Актуализация перехода от цифрового труда к цифровой фабрике // Управление экономическими системами. - 2016. - № 3.
6. Тимофеев, А.Г. Влияние рейтинговых и прогнозных оценок на изменение геополитического положения государства // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2010. - Т. 143. - С. 145-150.
7. Тимофеев, А.Г., Лебединская, О.Г., Борцова, Д.Э. От хаоса к порядку в экономике // Образование. Наука. Научные кадры. - 2018. - № 1. - С. 113-115.
8. Тимофеев, А.Г., Лебединская, О.Г. Самоорганизующиеся системы и новые принципы управления в цифровой экономике. // Транспортное дело России. - 2018. - № 1.

9. Тимофеев, А.Г., Лебединская, О.Г. Мировые тенденции современного экономического развития в разрезе динамики показателей счета производства // В сборнике: Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Ответственный редактор В.И. Герасимов. Москва. - 2017. - С. 111-116.
10. Лебединская, О.Г., Тимофеев, А.Г. Разработка системы мер по опережающему развитию приоритетных направлений науки и технологий // Транспортное дело России. - 2017. - № 6. - С. 58-61.
11. Лебединская, О.Г., Тимофеев, А.Г., Абызова, Е.В. Механизм выявления направлений развития инновационной деятельности в высокотехнологичном бизнесе // В сборнике: Современные вызовы и реалии экономического развития России материалы IV Международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 178-180.
12. Тимофеев, А.Г. Информационные системы управления производственной компанией: учебное пособие / А.Г. Тимофеев - М. ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». - 2014. - 100 с.
13. Тимофеев, А.Г. Влияние рейтинговых и прогнозных оценок на изменение геополитического положения государства // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2010. - Т. 143. - С. 145-150.
14. Титов, В.А., Вейнберг, Р.Р. Анализ существующих динамических моделей на базе системы уравнений лотки- вольтерры «хищник – жертва» // Фундаментальные исследования. - 2016. - № 8-2. - С. 409-413.
15. Мандельброт, Б. Фракталы и хаос. Множество Мандельброта и другие чудеса // Бенуа Мандельброт. - Ижевск, : НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика». - 2009. - 392 с.
16. Тимофеев, А.Г., Лебединская, О.Г. Data mining и big data в бизнес-аналитике цифровой трансформации государственного и корпоративного управления// Управление экономическими системами. - 2017. № 9 [Электронный ресурс]. – URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4533

Фокина В.С., студентка 3 курса,
Кирюшова П. А., студентка 3 курса,
Снегирева Т. К., к.э.н., доцент кафедры «Экономики и управления инвестициями и инновациями»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ФАСИЛИТАЦИЯ КАК МЕТОД МОТИВАЦИИ ГРУППОВОЙ РАБОТЫ

Аннотация: в статье рассматривается такой стиль управления как фасилитация и его методы, положительные и отрицательные стороны. Выполнено сравнение роли фасилитатора, модератора и тренера в группах внутри компаний на основе их общих характеристик, приведены примеры

применения фасилитации. Предложены меры по расширению практики использования метода в целях повышения мотивации коллективной работы.

Ключевые слова: метод фасилитации, этапы, команда, мотивация, эффективность.

Традиционные конференции, совещания, заседания и переговоры, в ходе которых участники приходят к какому-либо решению, не всегда оказываются эффективными, так как на данных типах встреч, люди вместо того, чтобы активно участвовать в дискуссии и слушать выступающих, ожидают своей очереди высказать свое мнение. В результате озвучиваются далеко не все идеи и возможности. Выходом из такой ситуации может быть метод фасилитации, который удобно применять при проведении совещаний, сессий стратегического планирования и семинаров. Так что же представляет из себя метод фасилитации?

Термин "фасилитация" пришел из психологии [1], где использовался для групповой психотерапии. Позже технологии фасилитации стали применяться на различных бизнес-тренингах, откуда и попали в организации с целью обеспечения эффективной работы групп.

Большинство специалистов в сфере управления персоналом считают, что фасилитация - это процесс разработки и управления групповой работой, обеспечивающий мотивацию и быстрое и эффективное принятие решений [2, 3, 4].

Основной целью фасилитации можно назвать повышение коллективной эффективности, которая определяется:

- высоким качеством принимаемых решений;
- высокой степенью ответственности группы в отношении принимаемых решений;
- небольшими временными затратами на реализацию принятых решений;
- мотивированностью и сплоченностью коллектива;
- высокой удовлетворенностью членов группы.

Известно, что метод фасилитации базируется на трех основных принципах:

1. валидности информации, который предполагает, что участники группы делятся друг с другом всей информацией, которой они обладают и излагают ее доступным другим членам способом. Также, в целях определения необходимости корректировки принятых ранее решений, группа постоянно находится в поиске более свежей информации.
2. внутренней ответственности за свой выбор, который предполагает, что участники группы чувствуют личную ответственность за принятые группой решения и делают выбор, основываясь на свои внутренние убеждения.

3. свободного выбора, который предполагает, что члены группы основывают свой выбор на валидной информации, приходят к общему пониманию целей, не становятся жертвами манипуляций.

Реализацию данных принципов обеспечивает фасилитатор - человек, который организует процесс, вовлекает участников и структурирует работу группы.

Сам процесс фасилитации состоит из нескольких этапов:



Рисунок 1- Этапы фасилитации

Первый этап проходит в форме дискуссии. Фасилитатор ставит перед командой задачу, строит процесс в нужном направлении, следит за атмосферой среди участников, предотвращает конфронтацию. Необходимо создать такую атмосферу, чтобы каждый участник был вовлечён в работу и заинтересован в результатах.

На втором этапе применяется выбранный метод фасилитации.

Далее генерируют альтернативные решения, участники оценивают их. Существует множество способов определения решений. Например, участникам предлагается нарисовать проблему или нарисовать образ идеального сотрудника для их компании, другими словами, проявить себя в творческом плане.

Завершающим этапом становится выбор наилучшего решения. Выбор может проходить в виде игры, например, социометрии. В данном случае участник кладёт руку на плечо того сотрудника, с чьим мнением он согласен.

В данной работе выполнено сравнение роли фасилитатора, модератора и тренера в группах внутри компаний на основе их основных характеристик (таблица 1).

У фасилитатора есть определённое время, тема и необходимость какой-либо договорённости группы, но отсутствует право высказывать свое мнение. Фасилитатор, в отличие от модератора, приводит группу к договорённости. Модератор же имеет то же время, группу и тему, однако не имеет необходимости результативности дискуссии.

Работая с группой, фасилитатор должен определить цель, которую необходимо достичь. Исходя из этой цели и размера группы фасилитатору нужно выбрать определенный метод фасилитации, с помощью которого можно было достичь стоящую перед группой цель. Существуют сотни

методов фасилитации. Методы разрабатываются как для больших групп (от 15 до 500 чел. и более), так и для маленьких. Важно понимать, что метод, применимый в большой группе неприменим в маленькой, и наоборот.

Таблица 1. Сравнительная характеристика роли фасилитатора, модератора и тренера

	Фасилитатор	Модератор	Тренер
Цель	Помочь группе найти правильное решение	Помочь группе, посредством предложения различных инструментов	Передать навыки и знания, которые необходимы для поиска и принятия правильного решения
Качества	Самосознание, широта взглядов, непредвзятость, нейтральность, наблюдательность	Ненавязчивость, внимательность, знания, нейтральность	Уверенность, надежность, знания
Подход	Ориентирован на задачу Помогает в поиске решений	Ориентирован на обсуждение проблемы	Ориентирован на подачу информации Передаёт свои знания
Навыки	Умение слушать и задавать вопросы, способность взглянуть на проблему с другой стороны, умение оценивать	Умение слушать и говорить, задавать вопросы	Умение структурировать, умение отвечать на вопросы, способность понимать, умение представлять и доносить содержание

Мировое кафе (WorldCafe). В данном методе так называемым хозяином кафе является фасилитатор, его спонсоры-лица, заинтересованные в проведении игры. Участников делят на группы и выбирают хозяина в каждой подгруппе. Игра проходит в несколько раундов, участники переходят за другие столы, за исключением «хозяина стола». Задача хозяина донести до новых участников суть проблемы, ознакомить с результатами работы предыдущей группы. Новая группа генерирует новые идеи. В завершении уже «хозяева столов» обсуждают все идеи. Данный метод подходит для групп, размером 12-1000 человек, то есть как для малых, так и для больших.

Метод поиск будущего (FutureSearch) используется уже на уровне нескольких компаний или сообществ для поиска основы будущего сотрудничества. Применим в группах, размер которых варьируется от 40 до 100 человек.

В данном методе значительное внимание уделяется подготовке. Подготавливаются необходимые материалы и средства для проведения игры. В ходе конференции участники обсуждают тенденции прошлых лет, исследуют состояние проблем в настоящем времени, проектируют образ идеального будущего. Выделяют положительные стороны каждого времени и составляют планы для дальнейшего сотрудничества.

Метод "динамической фасилитации" (Dynamicfacilitation) не предусматривает деления участников на подгруппы, а чтобы принять участие в обсуждении проблемы, не нужно придерживаться каких-либо определенных правил. Главный принцип заключается в том, чтобы говорить по очереди. С помощью данного метода участники получают больший объем необходимой информации. Подходит для небольших групп, размером 2-40 человек.

Целью создания метода "выход за рамки" (WorkOut) было устранение бюрократических механизмов в компаниях и создание новой корпоративной культуры. Метод заключается в разработке тем, поиске решений группами руководителей и сотрудников. Далее всё предоставляют руководителю на собрании. После открытого обсуждения главный руководитель выносит решение по предложенным рекомендациям. Данным методом пользуются такие известные компании, как Unilever, Philips и Rolls-Royce. Применим в группах от 20 до 100 человек.

Метод "стратегических изменений в реальном времени" (RealTimeStrategicChange) применяется в том случае, когда необходимо привлечь сотрудников к реализации новой стратегии развития или организационной структуры, провести реструктуризацию и получить реальный результат. В этом случае смысл работы группы состоит в разработке определенных ценностей и норм, необходимых для достижения стоящих перед организацией задач. Метод стимулирует сотрудников по-новому коммуницировать между собой, повышает эффективность принятия решений и продуктивность взаимодействий. Размер групп, в которых возможно применение данного метода - 10-100 человек.

Стоит отметить, что определенные методы фасилитации, например, "Поиск будущего", применимы только в больших группах, которые состоят из разнородных участников. Однако некоторые методы фасилитации подходят для тех групп, которые включают в себя не только разнородных, но и однородных участников ("Мировое кафе" и "Динамическая фасилитация").

Метод фасилитации обладает как положительными, так и отрицательными чертами (рисунок 2).

Можно сделать вывод, что фасилитация является отличным способом наращивания энергетики и сплоченности группы, которую затем необходимо грамотно направить на разработку, принятие и реализацию эффективных управленческих решений.

На данный момент метод применяется нечасто, однако к нему стали обращаться компании, которые идут в ногу со временем [5, 6].

Метод фасилитации в России применяется реже чем в зарубежных странах. У представителей российских компаний нет определённого понимания сути метода фасилитации. Для преодоления данных проблем предлагаются следующие меры.

1. Организация просветительской деятельности в области изучения современных методов управления коллективами сотрудников на современных предприятиях. Многие руководители не обладают всей полнотой информации в данной области. Такая системная информационная работа позволит расширить диапазон применяемых управленческих решений с одной стороны, с другой - повысит общую осведомленность со стороны руководства и ведущих менеджеров предприятий и организаций.
2. Проведение различного рода тренингов и семинаров. Изучение данной темы на квалификационных курсах для управленцев особенно руководителей кадровых служб будет способствовать расширению инструментария при работе с сотрудниками, повышению общей стабильности в коллективах.



Рисунок 2 - Положительные и отрицательные стороны фасилитации

3. Некоторые принципы метода фасилитации могут не соответствовать российским реалиям. Возможна некоторая корректировка и адаптация этого метода в зависимости от различных нюансов конкретного предприятия, особенностей и условий его деятельности.
4. Создание учебной и информационной базы для приобретения теоретических и практических навыков фасилитаторов. Реализация данного предложения позволит не только решить вопрос подготовки специалистов в данной области, но и задействовать со стороны хозяйствующих субъектов собственные внутренние резервы.

Предлагаемые мероприятия, их внедрение в хозяйственную практику позволит создать благоприятный климат на производстве, наладить работу коллективов, как слаженной группы, что в свою очередь повысит общую мотивацию и эффективность деятельности предприятий и организаций.

Литература

1. Болотова, А.К. Прикладная психология в бизнес-организациях. Методы фасилитации - М.: Высшая школа экономики (ВШЭ), 2013.- 562с.
2. Кейнер, С., Линд, Л., Толди, К., Фиск, С., Бергер, Д. Руководство фасилитатора. Как привести группу к принятию совместного решения. Издательство Дмитрия Лазарева, 2015.- 423 с.
3. Лапыгин, Ю.Н. Теория организации и организационное поведение: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 329 с.
4. Соломанидина, Т.О., Соломанидин, В.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Управление персоналом".
5. Всероссийский экономический журнал «ЭКО» [Электронный ресурс]. – URL: <http://ecotrends.ru/>
6. Завьялова, Ж. Путь тренера. Автобиографические очерки практикующего бизнес-тренера - М.: Речь, 2006. - 114 с.

Шеломенцева М. В., научный сотрудник,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
г. Смоленск, Россия

ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ РОССИЙСКО-БЕЛОРУССКОГО ПРИГРАНИЧЬЯ

Аннотация: создание новых конкурентных преимуществ, связанных с диверсификацией экономики и укреплением научно-технологического комплекса, основывается на инвестиционной привлекательности регионов. Проведен сравнительный анализ субъектов РФ, граничащих с республикой Беларусь, по достигнутому уровню развития инфраструктурного потенциала.

Ключевые слова: социально-экономическая система, модернизация экономики, российско-белорусское приграничье, территориальная дифференциация, аналитический инструментарий.

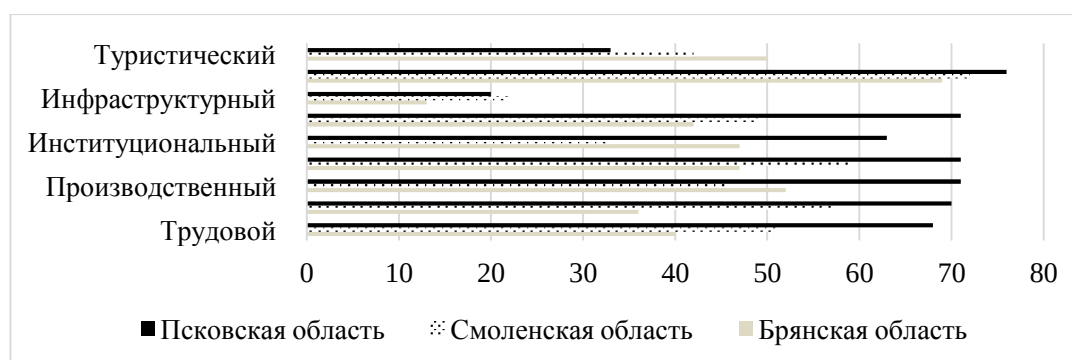
Стратегическим целями государственной политики Российской Федерации являются развитие экономики страны, обеспечение экономической безопасности и создание условий для развития личности, что отражено в Стратегии национальной безопасности, утвержденной в конце 2015 года Указом Президента РФ. Создание новых конкурентных преимуществ, связанных с диверсификацией экономики и укреплением научно-технологического комплекса, невозможно без модернизации региональной социально-экономической системы [1; 2].

Проведенный анализ результатов теоретических и прикладных исследований по вопросам данной проблематики позволяет сделать вывод о том, что к основным факторам цифровой трансформации отечественной экономики относится инфраструктурный потенциал субъектов РФ, что особенно актуально для приграничных регионов [3-5].

Современная наука располагает разнообразным методологическим инструментарием построения рейтингов инвестиционной привлекательности АТЕ, одной из составляющей которого является инфраструктурный потенциал. Однако до настоящего времени не выработан единый теоретико-методологический подход к количественной оценке АТЕ по выделенному критерию. В международной практике экспертные агентства (эксперты Всемирного банка, консультационной фирмы «PlanEcon», журналов «The Wall Street Journal Europe's», «Multinational Business» и др.) построение рейтингов инвестиционной привлекательности, основывается как на экспертных оценках факторов, так и на количественных данных официальной статистики. В ряде случаев применяется комбинированный вариант первого и второго вариантов.

В отечественной практике уровень инвестиционного потенциала, полученный экспертами национального агентства «РА-эксперт», показывает удельный вес региона в общероссийском уровне. Интегральный показатель является декомпозицией частных количественных показателей, характеризующих трудовой [6;7 и др.], финансовый [8;9 и др.], производственный, потребительский, институциональный [10;11 и др.], инфраструктурный, природно-ресурсный, туристический и инновационный [12;13 и др.], потенциалы.

В данной работе представлены результаты сравнительного анализа российских административно-территориальных единиц, граничащих с Республикой Беларусь, по достигнутому уровню инфраструктурного потенциала (рис.1). Информационная база исследования основывается на данных рейтингового агентства «РА-эксперт» за 2017 года.



Источники: составлено автором по данным рейтингового агентства «РА-эксперт» [Электронный ресурс] режим доступа <https://raexpert.ru> (Дата обращения 03.03.2018)

Рисунок1 - Ранги составляющих инвестиционного потенциала на начало 2018 года

Следует отметить, что несмотря на лидерство Псковской области по семи из девяти составляющим инвестиционного потенциала (природно-ресурсному, инновационному, институциональному, финансовому, производственному, трудовому, потребительскому) в регионе наблюдается отсутствие развитой инфраструктуры и низкий уровень туристического потенциала (табл.1). Данные показатели снижают общий уровень инвестиционного потенциала Псковской области.

Таблица 1. Инвестиционный потенциал российских регионов, граничащих с Республикой Беларусь, на начало 2018 года

Субъект Федерации (область)	Ранг потенциала		Доля региона в общероссийском потенциале, %	Изменение доли в потенциале, п. п.	Изменение ранга потенциала,
	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. / 2016 г.	2017 г. / 2016 г.
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Брянская	45	47	0.704	0.003	2
Смоленская	54	55	0.652	-0.003	1
Псковская	67	66	0.490	-0.005	-1

Источники: составлено автором по данным рейтингового агентства «РА-эксперт» [Электронный ресурс] режим доступа <https://raexpert.ru> (Дата обращения 03.03.2018)

Рейтинг инвестиционного потенциала регионов (гр.5 табл.1) показал предпосылки для дальнейшего улучшения ситуации в областях Брянской и Смоленской. Есть основанием полагать, что предпосылки для роста региональных экономик создало проведенное государством оздоровление региональных бюджетов. После долгих лет неизменного роста началось сокращение долговой нагрузки на бюджеты субъектов РФ, которое сопровождалось и оздоровлением структуры долга: за январь – сентябрь 2017 года портфель банковских кредитов региональным бюджетам сократился на

33%, почти половина от этого сокращения – заслуга займов из федерального бюджета. При осмысленном выборе приоритетов и грамотной экономической политике средства, не потраченные на погашение высоких процентов по коммерческим кредитам, можно будет пустить на развитие.

Проведенные исследования позволяют констатировать, что в современных условиях необходимыми условиями повышения инфраструктурного потенциала субъектов РФ являются рациональное использование природно-ресурсного потенциала, модернизация производства на основе инновационных технологий, для объективной оценки состояния которых необходима качественная методологическая основа, включающая различные взаимодополняющие показатели процессов формирования, распределения и использования трудовых ресурсов, поддерживаемые информационно-вычислительной системой Росстата и данными ведомственной статистики.

Благодарности. Подготовлено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 17-22-01008 "Социально-экономическая модернизация, структурные трансформации и конкурентоспособность регионов российско-белорусского приграничья"

Литература

1. Приоритетные направления развития регионов: инновации и предпринимательство/ коллективная монография / Москва, 2017.-252с.
2. Шеломенцева, М.В. Сравнительная оценка дифференциации территорий по состоянию социально-экономической системы// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2017. - № 2 (29). - С. 98-103
3. Человеческий капитал и социально-экономическое развитие регионов российско-белорусского приграничья: коллективная монография/под ред. А.П. Катровского. Смоленск, 2016.
4. Лапшова, О.А. Структуризация и сегментация пространства российско-белорусского приграничья//Экономика. Налоги. Право.- 2015. - № 6. - С. 78-86.
5. Шеломенцева, М.В. Экономико-статистические модели процессов формирования трудовых ресурсов: ретроспективный аспект//Интернет-журнал Науковедение, 2013. - № 3 (16). - 40С.
6. Кожевникова, Г.П. Сравнительный анализ состояния трудовых ресурсов муниципальных образований Смоленской области//Региональные исследования, 2013. - № 2. - С. 33-36.
7. Земляк, С.В. Инвестиционные показатели оценки развития регионов в финансовом маркетинге// Научные труды Вольного экономического общества России, 2016. - Т. 198. - С. 356-360.
8. Киященко, Л.Т. Качество трудовых ресурсов как фактора инвестиционного развития региона //Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, 2017. - № 2. - С. 40-42

9. Сивакова, С.Ю. Качество трудовых ресурсов и инвестиционный потенциал приграничных регионов России и Белоруссии //Интернет-журнал Науковедение, 2016. - Т. 8. - № 5 (36). - 30С.
10. Лапшова, О.А.. Взаимодействие региональной власти с общественными некоммерческими организациями // Экономика. Налоги. Право, 2016. - Т. 9. - № 5. - С. 105-112
11. Науменков, А.В. Российское предпринимательство и региональное управление//Экономика. Бизнес. Банки, 2017. - Т. 1. - С. 45-59.
12. Земляк, С.В. Развитие малого бизнеса приграничных регионов: инновационный аспект // Интернет-журнал Науковедение, 2015. - Т.7.- № 3 (28).
13. Катровский, А.П. Демографическая ситуация как индикатор и фактор развития российско-белорусского приграничья//Региональные исследования. - 2016. - №3(53). - С. 102-109.

Яковлева Т.А., студентка 2 курса,
Виноградов Д. В., старший преподаватель кафедры «Бизнес-информатики и экономики»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

РАЗВИТИЕ РЫНКА АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены понятия аутсорсинга и бухгалтерского аутсорсинга, рынок аутсорсинга бухгалтерских услуг, преимущества и риски, связанные с его внедрением, показатели применения аутсорсинга бухгалтерских услуг в России и за рубежом.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, рынок аутсорсинга бухгалтерских услуг, преимущества бухгалтерского аутсорсинга, риски бухгалтерского аутсорсинга.

Основной целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Именно поэтому организации создают план функционирования и четкую стратегию. При составлении подобного плана, в первую очередь следует учитывать данные об осуществляемых хозяйственных операциях, причем учет должен быть тщательным и сплошным. Основным источником этой информации является бухгалтерский учет. Для индивидуальных предприятий и организаций ведение бухгалтерии является обязательным, при этом необходимо учитывать систему правовых форм и налогообложения.

Передача части функций по ведению бухгалтерского учета, а тем более всех функций полностью – ответственный шаг для каждой организации. Поэтому руководителю необходимо четко понимать все преимущества и недостатки внедрения такого решения.

Под аутсорсингом понимается передача компанией сторонней организации, которая специализируется в необходимой области, некоторых бизнес – процессов или производственных функций [1]. Под бухгалтерским же аутсорсингом понимается форма сотрудничества между организациями, при которой специализированная компания берет на себя функции по ведению бухгалтерии, организации бухгалтерского учета и сдаче бухгалтерской и налоговой отчетности в соответствующие органы контроля [2].

Рынок бухгалтерских услуг в России относительно молод. Первые компании, которые оказывают услуги по профессиональному бухгалтерскому аутсорсингу, появились в 2000 годах. Это было вызвано тем, что компании с иностранным капиталом имели необходимость вести отчетность по международным стандартам. Сегодня услугами компаний – аутсорсеров пользуются различные организации, независимо от их размера, сферы деятельности и формы собственности.

Хотя бухгалтерские услуги современным компаниям требуются постоянно, некоторые из них явно недооценивают их удобство и явную выгоду. Аутсорсинг бухгалтерии вызывал опасения у российских предпринимателей, в то время как иностранные компании активно применяли данный вид деятельности и продолжают это делать, но по мере того, как все больше зарубежных компаний отдавали им предпочтение, российские фирмы стали решаться на их использование.

Проведение анализа рынка бухгалтерских услуг является довольно трудоемкой работой, поскольку такой спектр задач выполняют далеко не все компании. В Москве можно насчитать порядка сотни таких организаций, а в регионах намного меньше. Тем не менее это не значит, что компании не прибегают к услугам бухгалтерского сопровождения. Аутсорсинговая компания способна выполнить большой объем работ, связанных с ведением финансовых дел и предлагает услуги по оформлению банковских документов, составлению баланса, берет на себя либо весь бухучет, либо разрабатывает политику.

Возможность передачи бухгалтерии на аутсорсинг законодательно в России закреплена в части 3 статьи 7 Федерального закона от 6 декабря 2011 года в редакции от 23 мая 2016 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

За рубежом уже достаточно давно открыт оригинальный способ сокращения издержек. Так, за границей бухгалтерский аутсорсинг работает в качестве системы уже не один десяток лет. Отсюда и несопоставимая разница в цифрах, и принципиально иной порядок развития аутсорсинга.

Для сравнения, в США такой услугой пользуются порядка 92 процента организаций, в то время как в России – не более 20 процентов. Как свидетельствуют данные, которые были получены по результатам исследования Yankelovich Partners, проводившегося в четырнадцати странах среди трехсот четырех представителей высшего руководящего звена, одну или несколько непрофильных функций аутсорсинговым компаниям передали

63 процента опрошенных, из них 84 процента высоко оценили качество оказываемой услуги. По данным же российских экспертов, в Москве услугами сторонних бухгалтерских компаний или частных специалистов пользуются около 40 процентов средних и малых предпринимателей [3].

У бухгалтерского аутсорсинга есть определенные преимущества, которые можно назвать весомыми. Основными из них можно назвать:

- снижение затрат на содержание бухгалтерии;
- ответственность за результат;
- качество услуг;
- конфиденциальность.

При всех перечисленных преимуществах передача бухгалтерских функций компании – аутсорсеру имеет определенные риски:

- Риск утечки информации: при передаче бухгалтерских функций сторонней организации существует проблема безопасности, которая связана с утерей конфиденциальности.

- Риск потери репутации: сторонняя компания может оказаться недобросовестной и неудовлетворительно оказать услуги.

- Риск снижения оперативности реагирования: при выполнении бухгалтерских услуг сторонней компанией реагирование на проблемы может оказаться запоздалым.

- Операционный риск: компания – аутсорсер может оказаться некомпетентной и использовать несовершенные технологии [4].

Для лучшей оценки необходимости обращения к компаниям – аутсорсерам можно рассмотреть статистику по полученной прибыли в сфере аутсорсинга бухгалтерских услуг.

Наибольший суммарный рост прибыли в России наблюдался именно в сфере аутсорсинга налоговых и бухгалтерских услуг. По итогам 2016 года прирост выручки составил 7 процентов, что в денежном эквиваленте составляет 7,8 миллиарда рублей. В отличие от показателей двух предыдущих годов прибыль компаний смогла обогнать инфляцию, которая в 2016 году составила 5,4 процента (согласно Росстату). Если сравнить с 2015 и 2014 годами, то выручка составляла 6 процентов при инфляции 12, 9 процентов и 10 процентов прибыли при 11,4 процентах инфляции соответственно [5].

Если рассмотреть отраслевой сегмент, то основным потребителем услуг бухгалтерского аутсорсинга является сегмент торговли. Именно здесь сосредоточена основная часть прибыли компаний – аутсорсеров – 25 процентов, что в денежном эквиваленте составило 1,4 миллиарда рублей.

На втором месте находится сегмент нефтегазовой и нефтяной промышленности – 490 миллионов рублей. За ним следуют финансовый сектор – 330,1 миллионов рублей, электроэнергетика – 308,2 миллиона рублей и строительство – 234,6 миллионов рублей [4].

Кроме того, целесообразно будет рассмотреть распределение выручки по отдельным функциям, которые передаются компаниям – аутсорсерам. На

бухгалтерский и налоговый учет приходится 52 процент прибыли, на расчет заработной платы – 18 процентов, на делопроизводство и кадровый учет – 6 процентов, на подготовку отчетности по международным стандартам финансовой отчетности – 6 процентов, на подготовку отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета – 3 процента и 15 процентов на другие виды бухгалтерского аутсорсинга [5].

Подводя итоги по всему вышесказанному, можно отметить, что аутсорсинг бухгалтерских услуг позволит прежде всего повысить качество ведения бухгалтерского учета. Бухгалтерия — это достаточно трудоемкий и сложный процесс, который имеет множество нюансов, качество которого напрямую зависит от квалификации персонала. Поэтому важно принимать на работу квалифицированных специалистов, которые обладают достаточными знаниями в этой сфере. Поскольку законодательство постоянно меняется, то для поддержания квалификации на достаточном уровне, бухгалтеры должны постоянно ее повышать. Для этого необходимо посещать всевозможные семинары, курсы, что способствует увеличению расходов на содержание бухгалтерии. На этапе приема на работу не всегда удается правильно оценить квалификацию бухгалтера, а ошибки, допускаемые при работе, будут обнаружены при проверке налоговыми органами и, впоследствии, и могут привести к пеням и штрафам.

По прогнозам аналитиков, количество предпринимателей, которые нуждаются в услугах бухгалтерского аутсорсинга, существенно не увеличится. Но следует полагать, что благодаря последним законодательным актам, аутсорсинг бухгалтерских услуг в России найдёт широкое распространения и будет способствовать дальнейшему развитию, совершенствованию и рационализации бухгалтерского учёта и отчетности.

Литература

1. Что такое аутсорсинг? Какие бывают аутсорсинговые услуги? [Электронный ресурс]. – URL: <http://myblaze.ru/chto-takoe-outsorsing/>
2. Бухгалтерский аутсорсинг: преимущества [Электронный ресурс]. –URL: <http://audex.by/info/preimushhestva-buxgalterskogo-outsorsinga>
3. Анализ рынка аутсорсинговых услуг в сфере бухгалтерского учета [Электронный ресурс]. – URL: http://www.i-ias.ru/blog/competition_page_2/analiz_rinka.html
4. Аутсорсинг бухгалтерских услуг: плюсы и минусы подхода [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kp.ru/guide/outsorsing-bukhgalterskikh-uslug.html>
5. Аутсорсинг учетных функций [Электронный ресурс]. – URL: <https://raexpert.ru/ratings/outsourcing/2016/>

4. СОВРЕМЕННАЯ НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Аксенова О. В., Щелконогова Е. Д., студентки 4 курса,
Гавриченко Е. В., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности налогообложения имущества физических лиц с учетом изменений в законодательстве, вступающем в силу с января 2015 года. Приведен практический пример расчета налога на имущество физического лица, а также рассмотрены региональные особенности данного налога в муниципальных образованиях Владимирской области.

Ключевые слова: налог на имущество физических лиц, объект налогообложения, кадастровая стоимость, инвентаризационная стоимость, налоговые льготы, налоговая база.

Все знают, что налоговые поступления являются основным источником формирования бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. И немало важную роль в пополнении бюджетов занимают налоги, полученные с физических лиц.

В настоящей статье авторами рассмотрен налог на имущество физических лиц. Данный налог является непосредственно местным и зачисляется в местный бюджет, в зависимости от места нахождения налогообложения.

До 2015 года основным закон регулирующий налог на имущество физических лиц является Закон Российской Федерации от 09.12.1991 N 2003-1 (ред. от 02.11.2013) "О налогах на имущество физических лиц". Методика расчета налоговый базы, в представленном законе, определялась исходя из инвентаризационной стоимости.

Начиная с января 2015 г. большая часть субъектов Российской Федерации в соответствии с гл. 32 НК РФ определяет налоговую базу исходя из ее кадастровой стоимости.

Как уже было отмечено, налог на имущество физических лиц является местным налогом. При его расчете учитываются особенности федерального законодательства, представленные в гл. 32 НК РФ, а также в положениях муниципальных правовых актов, утвержденных представительными органами муниципальных образований, которые входят в состав субъектов Российской Федерации.

Плательщиками данного налога являются все физические лица, имеющие в собственности имущество, которое в соответствии со ст.401 НК РФ попадает под объект налогообложения.

В соответствии с документом о положении о налоге на имущество физических лиц Владимирской области(с изменениями на: 28.09.2017) ставки налога в отношении жилых домов, жилых помещений, единых недвижимых комплексов, в состав которых входят хотя бы одно жилое помещение (жилой дом)устанавливаются ставки налога, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Ставки налога в отношении жилых домов, помещений, единых недвижимых комплексов по Владимирской области

Величина кадастровой стоимости налогооблагаемого объекта	Налоговая ставка, %
До 2 млн.руб.(включительно)	0,09
Свыше 2 до 8 млн.руб.(включительно)	0,1
Свыше 8 до 10 млн.руб.(включительно)	0,15
Свыше 10 до 12 млн.руб.(включительно)	0,2
Свыше 12 до 300 млн.руб.(включительно)	0,3

Ставки налога на имущество физических лиц устанавливаются в отношении:

1. Гаражей и машино-мест – 0,1%;
2. Объектов незавершённого строительства в случае, если проектируемым назначением таких объектов, является жилой дом – 0,15%;
3. Объектов налогообложения, включенных в перечень, определяемый в соответствии с п. 7 ст.378.2 НК РФ, в отношении налогообложения, предусмотренных абзацем 2 п.10 ст.378.2 НК РФ, а также в отношении объектов налогообложения, кадастровая стоимость каждого из которых превышает 300 млн. руб. – 0,5%;
4. Прочих объектов налогообложения – 2,0%.

Глядя на перечисленные объекты налогообложения, можно заметить, что список облагаемого имущества расширен, в сравнение с законом РФ "О налогах на имущество физических лиц" были добавлены следующие объекты: машино-места, единые недвижимые комплексы, а также объекты незавершенного строительства.

При расчете налога исходя из кадастровой стоимости имущества согласногл.32 НК РФ предусмотрены налоговые вычеты, уменьшающую налоговую базу объекта налогообложения. В отношении:

1. Комнаты определяется как ее кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 10 квадратных метров площади этой комнаты;

2. Квартиры определяется как ее кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 20 квадратных метров общей площади этой квартиры;
3. Жилого дома определяется как его кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 50 квадратных метров общей площади этого жилого дома;
4. Единого недвижимого комплекса, в состав которого входит хотя бы один жилой дом, определяется как его кадастровая стоимость, уменьшенная на один миллион рублей.

Также стоит отметить, что в соответствии со статьей 407 НК РФ установлены категории налогоплательщиков, имеющие право на льготу, по которой один из объектов имущества по выбору физического лица не будет облагаться налогом, например:

- Герои Советского Союза и Герои Российской Федерации, а также лица, награжденные орденом Славы трех степеней
- Инвалиды I и II групп инвалидности;
- Инвалиды с детства и др.

Сумма налога за первые 4 налоговых периода с начала применения порядка определения налоговой базы исходя из кадастровой стоимости объекта налогообложения определяется по формуле 1:

$$H = (H_1 - H_2) \cdot k + H_2, \quad (1)$$

где H_1 - сумма налога, исчисленная в порядке, предусмотренном п. 1 ст. 408, исходя из налоговой базы, определенной в соответствии со ст. 403 НК РФ;

H_2 - сумма налога, исчисленная исходя из соответствующей инвентаризационной стоимости объекта налогообложения за последний налоговый период определения налоговой базы;

K – понижающий коэффициент, равный:

- 0,2 – применительно к 1-му налоговому периоду, в котором налоговая база определяется в соответствии со ст. 403 НК РФ;
- 0,4 – применительно ко 2 периоду;
- 0,6 – применительно к 3 периоду;
- 0,8 – применительно к 4 налоговому периоду.

Авторы приводят пример расчета налога на имущество физических лиц на 2016 г. Имеются следующие данные: доля собственности – 100%; площадь объекта налогообложения – 101,8 м²; кадастровая стоимость – 13 005 917,1 руб.; ставка налога по Владимирской области – 0,3%; сумма налога за 2014 г., исходя из инвентаризационной стоимости – 9 840 руб. Расчет налога на имущество физических лиц представлен на рис.1

- Стоимость 1 м² составит: 13 005 917,1 руб. / 101,8 м² = 127 759,5 руб.
- Площадь с учетом вычета составит: 101,8 м² – 20 м² = 81,8 м²
- Налоговая база объекта имущества равняется: 127 759,5 руб. * 81,8 м² = 10 450 727,1 руб.

- Сумма налога к уплате за 2016 г. составит: $(10\,450\,727,1 \text{ руб.} * 0,3\% * 1 \text{ (доля в собственности)} - 9\,840 \text{ руб.}) * 0,4 + 9\,840 \text{ руб.} = 18\,444,87 \text{ руб.}$

Имеются существенные отличия между инвентаризационной, кадастровой и рыночной стоимостями, содержащихся в ранее действующем законодательстве и НК РФ. Авторами обозначены наиболее существенные различия, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Сравнительная характеристика оценки стоимости объекта налогообложения

Критерии	Инвентаризационная стоимость	Кадастровая стоимость	Рыночная стоимость
Назначение	Для расчета налога на имущество до 2015 г.	Для расчета налога после 2015 г.	Совершение сделок
Какие параметры учитывает	Сумма всех затрат на строительство + дополнительные коэффициенты	+ Сегмент недвижимости, расположение и площадь объекта, год постройки	+ Состояние квартиры
Для каких сделок необходима	Наследование	Для проведения сделок не требуется	Все типы сделок
Какая инстанция выдает	Проектно-инвентаризационное бюро, Бюро технической инвентаризации	Росреестр	Формируется на основании соглашения сторон
В каких документах указывается	Справка об инвентаризационной стоимости, технический паспорт на квартиру	В документах не указывается. Следует обращаться к сайту Росреестра	Договор купли-продажи
Сроки оспаривания		6 месяцев с даты внесения стоимости в государственный кадастр недвижимости	

Руководствуясь данными табл. 2, видно, что каждая из стоимостей имеет ряд недостатков. Так недостатком инвентаризационной стоимости является то, что методика ее расчета давно устарела, поскольку учитывает небольшое количество параметров, а также наблюдается недостаток дополнительных коэффициентов.

Что касается рыночной стоимости, ее недостатком является то, что она учитывает зависимость от внешних условий, таких как: темпы строительства объекта, а также политическую и экономическую обстановку в мире.

И наконец говоря о кадастровой стоимости, можно отметить, что несмотря на многие преимущества, она несовершенна, т.к. нет четко разработанной методики ее расчета.

Переход оценки имущества исходя из кадастровой стоимости увеличивает налоговые поступления местных бюджетов, но об эффективности налога на имущество физических лиц стоит говорить после устранения неточностей в самой методике определения кадастровой стоимости. Кроме этого существуют проблемы обмена данными между регистрирующими органами и ФНС РФ, что приводит к завышению сумм налогов для физических лиц и искажению информации по самим налогоплательщикам, что приводит к снижению планируемых доходов в бюджеты. Обмен данными также требует доработки и возложения на сотрудников дополнительной ответственности за корректное введение данных и их передачу.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2);
2. Закон РФ от 09.12.1991 N 2003-1 (ред. от 02.11.2013) "О налогах на имущество физических лиц";
3. Федеральный закон «О государственной кадастровой оценке» от 3.07.2016 №237-ФЗ.
4. Положения о налоге на имущество физических лиц (в редакции решений Совета народных депутатов города Владимира от 03.12.2015 N 103, от 28.09.2017 N 123).

Бережная Т. В., студентка 3 курса ФПиУ
Савельев И. И., к.э.н., доцент
ВЮИ ФСИН России
г. Владимир, Россия

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы, возникающие в связи с последними внесёнными изменениями в законодательство относительно налогов на имущество физических лиц, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: налог, кадастровая стоимость, физические лица, льготы.

Любому государству для выполнения возложенных на него задач и функций необходимы денежные средства. Для этого в казну государства направляется определённая доля национального дохода страны в виде различных по своей юридической природе поступлений, например, налогов. Достаточная обеспеченность государства финансовыми ресурсами – залог

эффективного функционирования системы государственной власти. Полученные средства расходуются на здравоохранение, образование, государственное управление, правоохранительную деятельность, промышленность, культуру и многое другое.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что одним из главных препятствием, на пути экономического развития страны, является дефицит доходов местных бюджетов. Произведённые в последнее время изменения в расчёте налогов на имущество, были направлены на его устранение.

Согласно изменениям, расчёт налога на имущество физических лиц теперь должен производиться в зависимости от кадастровой стоимости имущества, максимально приближенной к рыночной, а не инвентаризационной как было ранее [1]. Минусом является то, что возникает проблема повышения налоговой нагрузки граждан, особенно социально незащищённых слоёв населения.

Для уменьшения налоговой нагрузки предусмотрен пятилетний переходный период, в течение которого налог будет повышаться на 20% в год.

Согласно данным Федеральной налоговой службы, на сегодняшний день, из 85 субъектов Российской Федерации (РФ) – 74 уже перешли на новый порядок исчисления налога на имущество физических лиц. Например, Владимирская область осуществила данный переход ещё 1 января 2015 года [6].

Помимо длительного переходного периода также предусмотрены различного рода льготы для социально незащищённых слоёв населения, но они будут предоставляться в отношении одного объекта недвижимого имущества каждого вида, который должен быть выбран самим налогоплательщиком.

Ещё одной мерой для защиты населения является предоставление налоговых вычетов: в отношении квартир вычет составляет 20 кв. м.; комнат – 10 кв. м; жилых домов – 50 кв. м.; единого нежилого комплекса – уменьшение на 1 млн. рублей.

Кроме того, в 2015–2019 гг. предусмотрены специальные коэффициенты, которые ежегодно будут повышаться с 0,2 до 0,8.

Основные проблемы, связанные с исчислением налога на имущество физических лиц: большое количество субъектов РФ применяет повышенную ставку только в отношении имущества превышающего стоимость 300 млн. руб.; многочисленные ошибки при расчёте кадастровой стоимости недвижимости; нежелание многих субъектов РФ применять возможность расширения списков льготных категорий населения.

Осуществляемая государством поддержка населения действительно необходима, т.к. слишком резкое увеличение налога на имущество может спровоцировать недовольство отдельных слоёв общества и, как результат, нежелание (или неспособность) осуществлять установленную законом оплату.

Для того чтобы подобной ситуации не произошло, видится необходимым смещение налоговой нагрузки в сторону дорогостоящих объектов недвижимости.

На сегодняшний день, только в некоторых городах РФ (Москва, Санкт-Петербург, Ростов, Воронеж, Владимир и др.) предусмотрен интервал стоимости недвижимости и соответствующие им налоговые ставки. В то время как, во многих других городах (Краснодар, Ставрополь, Благовещенск, Вологда, Калининград и др.) повышенная ставка применяется только в отношении имущества превышающего стоимость 300 млн. руб. [6].

В результате, имущество стоимостью в 2 млн. руб. облагается налогом по той же ставке, как и имущество, оценённое в 200 млн. руб.

Так как заказчиками кадастровой оценки недвижимости являются региональная и местная власть, Росреестр не может контролировать качество производимой оценки осуществляемой на местах. Данный порядок оценки, влечёт опасность сговора оценщиков с местными властями, желающими повысить собираемость налогов, а также многочисленные ошибки, коррупционные факты. Уже сейчас сформировалось большое количество судебной практики по вопросам установления кадастровой стоимости [4].

Проанализировав её, мы установили, что главным фактором формирования задолженности является несовершенство процедур учёта и оценки объектов недвижимости. Это подтверждает статистика по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости в судах. В результате вынесенных в судебном порядке решений по искам, поступившим в суды с 1 января по 31 декабря 2017 года, наблюдается падение суммарной величины кадастровой стоимости, приблизительно на 55% [5].

Изучив нормативную базу субъектов РФ о ставках и льготах по налогам на имущество физических лиц, а также данные содержащиеся на сайте налоговой службы мы сделали вывод, что лишь немногие муниципалитеты устанавливают дополнительные категории льготников. Получается, что регионы не заинтересованы в проведении самостоятельной налоговой политики в части социальной поддержки граждан. Поэтому, проблема мониторинга налоговых льгот на основе оценки их результативности и эффективности остаётся актуальной.

Мы предлагаем следующие пути решения, обозначенных выше проблем: детально унифицировать правила и принципы оценки кадастровой стоимости, а именно, утвердить определённый перечень факторов, учитываемых оценщиками при назначении кадастровой стоимости. Потому как на практике получается, что собственник не знает, из чего складывается кадастровая стоимость его имущества, и соответственно, почему он обязан уплатить именно такую сумму налога указанную в квитанции. Одни оценщики учитывают год постройки здания, другие - тип дома или планировку квартиры. Всё это влечёт, как мы уже говорили, к большому количеству ошибок при определении кадастровой стоимости, которые

налогоплательщику приходится оспаривать в судах и нести в результате ещё большие экономические затраты.

Следующее предложение заключается в снижении максимального предела кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества облагаемого налогом по повышенной ставке.

По данным портала РБК, самая высокая кадастровая стоимость недвижимости в настоящее время в ЦАО Москвы составляет около 270 тыс. руб. за 1 кв. метр. При средней по РФ площади жилой недвижимости — 80 кв. м, в среднем, кадастровая стоимость объекта имущества возможно будет больше 21,6 млн. руб. [7]. Мы должны понимать, что в целом по Российской Федерации кадастровая стоимость недвижимого имущества существенно ниже, чем в ЦАО Москвы. Следовательно, 300 млн. руб. — слишком высокая стоимость, с которой нужно начинать облагать налогом недвижимость по максимальной ставке, разумнее было бы снизить ее до 100 млн. руб. Данное нововведение, безусловно, затронет интересы владельцев дорогостоящей недвижимости, однако позволит переложить часть налоговой нагрузки на обеспеченные слои общества и значительно увеличить налоговые поступления.

Несмотря на обозначенные проблемы, необходимо отметить, что реформирование имущественного налогообложения в России осуществляется в соответствии с международной практикой и основывается на достижениях и выводах современной налоговой теории. Таким образом, мы полагаем, что работа над реформированием налога на имущество должна быть продолжена.

Но необходимым условием достижения оптимального результата должен стать обязательный учет характерных особенностей российского рынка недвижимости и социально-экономических условий страны: несоответствие стоимости недвижимого имущества с доходами населения, высокий уровень ставок ипотечного кредитования и др.

В завершении хотелось бы сказать, что все произведённые нововведения в налоговом законодательстве, были направлены на недопущение наступления бюджетного кризиса.

Поэтому следует понимать, что если осуществлять данные нововведения без грамотной социальной поддержки населения, то производимая государством налоговая политика не принесёт ожидаемых результатов и в ближайшем будущем придётся вновь объявлять налоговую амнистию, как это будет сделано в 2018 году. Новая система оценки налога на имущество является лишь одним звеном в общей цепи поступательного повышения налоговой нагрузки в условиях кризиса. В ближайшее время мы, скорее всего, будем наблюдать множество инициатив по изменению налогового законодательства. Так, в 2019 году экономистами прогнозируется повышение НДС и НДФЛ.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть 2 [Электронный ресурс] федеральный закон от 05.08.2000 №117 ФЗ : (в ред. от 28.12.17.; с изм. и доп.

от 01.01.2018г.) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. Дан. – М., 2018.

2. Федеральный закон от 03.07.2016 №237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке».

3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 30.06.2015 N 28 «О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении судами дел об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости»;

4. Судебная практика: споры по кадастровой стоимости и кадастровому учёту недвижимости [Электронный ресурс]. – URL: <http://soosibir.ru/news>

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosreestr.ru/site/>

6. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru/rn52/>

7. Официальный сайт РБК «РосБизнесКолсантиг» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rbc.ru/>

Сеймур Лятиф оглу Гасанов, научный сотрудник, докторант
Гянджинское отделение Национальной Академии Наук Азербайджана,
«Азербайджанский технологический университет»,
г. Гянджа, Азербайджан

Евгения В. Т., старший преподаватель
Ачинский филиал ФГБОУ ВО "Красноярский государственный аграрный университет"
г. Красноярск, Россия

Эльнур Лятиф оглу Гасанов, главный специалист, докторант
Гянджинское отделение Национальной Академии Наук Азербайджана,
г. Гянджа, Азербайджан

ОБ ИННОВАЦИОННЫХ ОСНОВАХ ИССЛЕДОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ МОЩНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: в данной работе используется понятие «налоговая мощность» и даются предложения по методологии ее определения на основе факторного анализа с учетом управленческих воздействий. Таким образом, исследование проводится с позиции менеджмента, а не финансового учета. Рассматриваемая модель налоговой мощности имеет широкое практическое применение. В дальнейшем модель позволит качественно выполнять научно-исследовательские работы по заказу федеральных и региональных министерств, а особенно муниципальных образований.

Ключевые слова: налоговая мощность, налоговый потенциал, модель налоговой мощности, муниципальное образование.

Актуальность исследуемой проблемы обусловлено недостаточно изученной темой «налоговой мощности». Цель статьи заключается в разработке стратегии или программы развития муниципального образования,

а так же изучение путей повышения доходов в местный бюджет за счет определенных мероприятий.

Изучая муниципальные образования, можно прийти к выводу, что у каждого из них существует некий потенциал, который материализуется в виде налогов, поступающих или прогнозируемых к поступлению с бюджет. Это связано с типовыми характеристиками территории, такими как население, структура производства, а также с историко – культурными особенностями, обусловленными склонностью жителей к предпринимательству [1].

Ощущая недостаточность изученной темы, обратимся к существующей терминологии. При этом важно отметить, что стоит задача поиска такого понятия, которое было бы применимо для разработки стратегии или программы развития муниципального образования. В то же самое время, это дало бы ответ относительно путей повышения доходов в местный бюджет за счет определенных мероприятий. Наиболее близким по смыслу оказался «налоговый потенциал» территории.

Так, по официальной версии, представляемой официальными органами власти – Федеральной налоговой службы, «налоговый потенциал муниципального образования по основным видам налогов на планируемый год может быть рассчитан как сумма произведений прогнозируемой налогооблагаемой базы, ставки налога и коэффициента собираемости по каждому виду основных налогов [2]. Здесь же указано, налоговый потенциал по прочим налогам исчисляется как произведение ожидаемых налоговых сборов по этим налогам в текущем году на индекс роста потребительских цен. Также налоговый потенциал муниципального образования равен сумме налоговых потенциалов по основным и прочим видам налогов, что не учитывает синергетического и мультипликативного эффекта в масштабах всей экономики.

В одном из научных исследований [3], подчеркивается важность налогового потенциала для оценки объемов межбюджетных трансфертов.

Согласно ст. 12 Налогового кодекса РФ, к местным налогам относятся земельный налог и налог на имущество физических лиц. В дополнение к этому муниципалитеты получают отчисления от региональных и федеральных налогов в определенной доле.

Земля является одним из важнейших экономических ресурсов муниципального образования, составляет физическую основу городской (сельской) планировки и является необходимым условием комплексного развития территории. Одновременно земля является недвижимым имуществом, следовательно, имеет свою стоимость. В мировой практике местного самоуправления (МСУ) плата за землю составляет основу местных бюджетов. Например, в структуре доходов муниципального бюджета г. Флюгервиля, штат Техас, США, налог на недвижимость составляет более 50% [4]. В России доля доходов от использования земли (земельный налог и

арендная плата) относительно невелика и составляет от 5 до 20% от собственных доходов местных бюджетов [5].

Расчет налоговой мощности в части налога на землю [6], поможет раскрыть огромный потенциал роста доходной базы муниципальных образований нашей страны. В настоящее время сбор земельного налога регулируется 31 главой Налогового Кодекса РФ (НК РФ), которая была введена в действие федеральным законом № 141-ФЗ от 29.11.2004 г.

На практике сумма земельного налога T_L , которая ожидается к поступлению в бюджет за период, определяется как сумма произведений кадастровой стоимости земельных участков, признаваемых объектом налогообложения, на ставку налога по каждой категории земель (соответствует 17-ти разрешенным видам использования). Доля отчислений от данного налога в местный бюджет, равна 100% (или 1), поэтому в формуле (1) не отражена.

$$T_L = \sum_{t=1}^{17} V_t r_{Lt} - \sum_{t=1}^{17} E_t, \quad (1)$$

где V_t - кадастровая стоимость всех земельных участков t -го вида разрешенного использования,

r_{Lt} - ставка земельного налога для земельных участков t -го вида разрешенного использования,

E_t - величина льгот по земельному налогу для земельных участков t -го вида разрешенного использования.

В таблице 1 приведен пример, позволяющий более наглядно отразить функционирование разработанной в работе модели для расчета величины налоговой мощности. Данные приведены из приложения к пояснительной записке к бюджету на 2010 г. по городскому округу, расположенному в Пензенской области [7].

Для целей настоящей статьи необходимо выявить факторы, влияющие на расчет кадастровой стоимости земельного участка и найти общую формулу для ее расчета. Обзор законодательства и обобщение практики его применения выявил следующее. В составе каждого сельского или городского поселения выделяются отдельные кадастровые кварталы. Напомним, что для каждого кадастрового квартала определяется (устанавливается) кадастровая стоимость земли в соответствии с привязкой к каждому из 17 видов разрешенного использования (личное подсобное хозяйство, производственное помещение, офис, и т.д.). Следовательно, в основу оценки кадастровой стоимости положено определение удельного показателя кадастровой стоимости земельного участка в пределах одного кадастрового квартала в разрезе различных видов разрешенного использования участков [8]. Для определения кадастровой стоимости всего земельного участка необходимо удельный показатель стоимости одного квадратного метра умножить на количество квадратных метров площади земельного участка.

Таблица 1. Расчет (прогноз) сумм земельного налога на 2010-2012 гг.

Земли на территории муниципального образования	Площадь (га)	Кадастровая стоимость (тыс. руб.)	Ставка налога %	Размер налога (тыс. руб.)	Льготы	Сумма налога за исключением льгот (тыс. руб.)
Кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения						
а) жилой фонд	1008	3 759 873	0,3	11 280		11 280
б) земли под промышленными объектами	493	4 768 395	1,5	71 526	40 % от ставки	42 916
в) земли гаражей	16,3	232 996	1,5	3 495	1500 тыс.руб.	1 995
г) земли под объектами торговли	12,8	194 488	1,5	2 917		2 917
д) земли учреждений народного образования	46,3	655 136	1,5	9 827		9 827
е) земли под общественными объектами	29	424 429	1,5	6 366		6 366
ж) земли дачных и садоводческих объединений			0,3			
ИТОГО	1 430	10 035 317		105 411		75 301
Собираемость %						77,3
Сумма налога в бюджет						58 241

Продолжим рассматривать налоговую мощность, но уже в части налога на доходы физических лиц. В зарубежных странах местные власти в качестве основного источника своего существования выступает налог на недвижимость [14]. В то время как в нашей стране большую долю поступлений – до 50%, составляет налог на доходы физических лиц (далее - НДФЛ) [14]. В связи с этим данной работе будет рассмотрена финансовая модель доходов местного бюджета в части НДФЛ и способы ее оптимизации.

Налог на доходы физических лиц является одним из основных источников налоговых поступлений в бюджетную систему стран с развитой экономикой. К его недостаткам можно отнести сложность процесса исчисления налога и процедуры заполнения налоговых деклараций.

В России с 1 января 2001 г. была введена плоская шкала налогообложения в размере 13% взамен прогрессивной, которая существовала ранее. В отношении дивидендов ставка составляет 9%, выигрышей призов и лотерей 35%. С 2002 г. этот налог поступает только в консолидированные бюджеты субъектов РФ, которые устанавливают

нормативы распределения между региональными и местными бюджетами. При определении налоговой базы предусмотрены налоговые вычеты: социальные, имущественные и проч. Однако в данной работе они не рассматриваются.

Согласно ст. 225 Налогового кодекса РФ сумма налога, как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Иными словами, сумма налога определяется как произведение налоговой базы на соответствующую налоговую ставку.

Рассчитаем сумму НДФЛ, которая поступит в бюджет муниципального образования за год, например, городского округа (ГО). Возможно, выбрать другой временной лаг, например, три или пять лет. Это зависит от того, для каких целей проводятся расчеты: трехлетний бюджет или пятилетняя программа социально-экономического развития города. С целью упрощения, не будем включать в расчеты (выведем за рамки исследования) доходы, облагаемые по ставкам, отличным от 13%. К ним относятся доходы от дивидендов, выигрыши от лотерей и т.п. Тогда сумма налога на доходы физлиц T_I , собранная за год на территории в бюджет данного муниципального образования, будет равна произведению валового совокупного дохода физических лиц B на ставку налога r и норматив отчислений в рассматриваемый местный бюджет a :

$$T_I = a r B . \quad (2)$$

На практике ситуация отличается от теоретической формулы, что подтверждено в проведенном автором исследовании. В исследовании за период с 2011 по 2013 гг. были опрошены предприниматели и представители коммерческих организаций различных сфер деятельности с использованием метода глубинного интервью. В результате обнаружилось, что не вся заработная плата сотрудников отражается в налоговых декларациях, что приводит уплату налогов не со всей суммы дохода. Скорее всего, это является следствием того, что Россия является страной с развивающейся экономикой, которая сравнительно недавно вырабатывает рыночные отношения. Об этом также свидетельствует большая доля «теневой» экономики, характерная для нашей страны на данном этапе [15]. В данной статье акцент сделан на выявление конкретной доли «белой» зарплаты, с которой уплачивается НДФЛ. Полученные данные обобщены и представлены в таблице 2.

$T_I = 0,2 * 0,13 * 105 = 2,73$ млн. руб. (рассчитано за период, равный месяцу).

С точки зрения управления часто бывает важно найти формулу для расчета не реально полученных в бюджет сумм, а потенциально возможных для сбора на данной территории (за определенный период). Эти показатели должны ложиться в основу сценариев и программ социально-экономического развития МО. Для этого рассмотрим функцию, представленную в аналитическом виде как (2). Здесь применимо понятие налоговой мощности,

введенное ранее, которое представляет собой потенциальный размер поступлений от налогов на территории, который возможен при определенных условиях (ниже рассматривается в части НДС). К данным условиям можно отнести независимые факторы (макроэкономические показатели, такие как инфляция, уровень экономической активности, доступность банковских кредитов) и зависимые факторы (управляющие воздействия, такие как мероприятия, стратегии, программы и т.п.).

Таблица 2. Доля «белой» зарплаты по видам экономической деятельности

Вид деятельности	Должность интервьюируемого	Факторы, влияющие на сумму НДС	Доля «белой» зарплаты
Розничная (торговля, одежда обувь)	Генеральный директор	Не учитывается доход в натуральной форме (скидки при покупке собственных товаров)	0,95
Строительство и ремонт	Предприниматель	Зарплата «в конверте»	0,5
Производство бытовых товаров	Технический директор	Зарплата «в конверте» Сотрудники официально на работу не принимаются	0,1
Торговля строительными материалами	Менеджер	Зарплата «в конверте» Не учитывается доход в натуральной форме	0,7
Интернет магазин товаров для животных	Менеджер	Зарплата «в конверте» Не учитываются суммы штрафов с сотрудников	0,5

Таблица 3. Расчет суммы НДС, собранного на территории муниципального образования

Налогоплательщики	Число налогоплательщиков в кластере, тыс. чел. N_j	Средняя зарплата (реальная), руб. S_j	Доля «белой» зарплаты, z_j	Совокупный облагаемый доход (нал. база), млн. руб.
Кластер 1	5	15 000	1	75
Кластер 2	3	20 000	0,5	30
Кластер 3	2	15 000	0	0
Кластер 4	1	- (безработные)	-	0
Итого	11	-	-	105

Тогда формула для расчета налоговой мощности для НДС T'_I будет выглядеть следующим образом:

$$T'_I = ar \sum_{j=1}^K N'_j S'_j z'_j, \quad (3)$$

где N'_j - потенциально возможное число налогоплательщиков в j-том кластере,

S'_j - средняя зарплата в кластере, потенциально возможная к начислению налогоплательщику,

z'_j – потенциальная доля «белой» зарплаты в j -том кластере.

В этом случае цель системы управления муниципальным образованием (городом) будет иметь вид перевода ее из состояния T_I в T'_I .

Часто на практике удобнее рассчитывать не величину налоговой мощности, а величину прироста, т.е. налоговый потенциал ΔT_I . Он будет равен разнице между T'_I и T_I . В результате вычислив разницу между (2) и (3) получим

$$\Delta T_I = ar \left(\sum_{j=1}^K N'_j S'_j z'_j - \sum_{j=1}^K N_j S_j z_j \right) \quad (4)$$

Могут быть предложены ряд мер по снижению затрат на ведение бизнеса, включая коррупционную составляющую, что подробно описано в работе [16]. Также важным фактором является конкурентоспособность выпускаемой предприятиями продукции. Итого рост налоговых сборов за год (налоговый потенциал) данного муниципального образования может составить 8,3 млн. руб.

На практике данная модель имеет свои ограничения в применении. Для этого исследуем функцию (3).

1. Функция является линейной, не имеет экстремума (максимума) и будет расти до бесконечности при увеличении входящих в нее независимых переменных [17]. Однако на практике данная функция будет иметь экстремумы на границах, обусловленных предельно возможными значениями входящих в нее параметров.
2. Как видно из уравнения (3), на величину зависимой переменной T'_I влияют пять факторов (зависимых переменных). Ставка налога r и норматив отчислений a в рассматриваемый местный бюджет являются неуправляемыми, т.к. органы власти в муниципальном образовании не могут на них повлиять. Субъекты РФ согласно могут передавать в местные бюджеты дополнительные нормативы отчислений от НДФЛ сверх предусмотренных Бюджетным кодексом (в целях повышения бюджетной обеспеченности МО и стимулирования органов МСУ к развитию). За счет оставшихся трех переменных значение функции T_I можно увеличить за счет:
 - роста средней заработной платы,
 - роста числа занятого населения,
 - увеличения доли белой зарплаты и сокращением числа лиц, официально незарегистрированных у работодателя.
3. Ограничениями для функции выступают предельные значения независимых переменных. Так, максимальное значение для $z'_j=1$. Для

размера начисленной заработной платы S'_j ; верхнее ограничение может определяться методом экспертных оценок, базирующихся на статистических данных о средней зарплате в регионе или конкретном МО (в разрезе видов экономической деятельности), с учетом ежегодных темпов роста. Для верхней границы N'_j применимо значение численности реально занятого населения в экономике данного МО, включая незарегистрированных предпринимателей и работников, не оформивших трудовые соглашения с работодателями в предусмотренном законодателем порядке.

Таким образом, разработанная модель, включающая три управляемых органами МСУ фактора, должна стать основой для разработки стратегий управления муниципальным образованием. Конечным результатом будет выступать план мероприятий или программа социально-экономического развития, все элементы которой, включая цели, мероприятия, показатели их выполнения [18], будут научно обоснованы. Таким образом, весь процесс производимых расчетов и оценок должен быть направлен не на вычисление налогового потенциала МО как такового, а связан с выработкой дальнейших управляющих воздействий на муниципальное образование, которое выступает как объект управления.

Данная модель имеет широкое практическое применение. Во-первых, необходимо создание компьютерной программы, на которую могут быть зарегистрированы авторские права. При этом рекомендуется использовать представляется посредством MS Excel 07 и выше, работает в программе MS Office и операционной среде Windows 2000 и выше. Во-вторых, в дальнейшем возможно получение свидетельства на регистрацию объекта – результата интеллектуальной деятельности (РИД). В качестве объекта РИД могут выступить программа ЭВМ (регистрация в Роспатенте), а также программа-тренажер, программная модель, программно-аналитическая система (отраслевые научные фонды). В-третьих, результаты исследования могут стать теоретической основой для создания методологии стратегического управления для органов местного самоуправления. В дальнейшем это позволит качественно выполнять научно-исследовательские работы по заказу федеральных и региональных министерств, а особенно муниципальных образований.

Факторы, выявленные в ходе исследования, должны найти отражение в политике муниципального образования, опирающейся на увеличение налоговой мощности. При этом следует учесть различную природу трех основных составляющих НМ, например, фискальный характер НДС и против стимулирующего характера земельного налога. Тогда постановка задачи при расчете налоговой мощности территории может иметь вид:

- для НДС и налогов с малого бизнеса - максимизация функции (через показатель налогового мультипликатора),

- для земельного налога – оптимизация стимулирующей и фискальной функции.

Для реализации мероприятий стратегии необходимы соответствующие финансовые ресурсы. Часто на практике подобные программные документы остаются голословными заявлениями политических лидеров. Именно эта проблема является слабым звеном в стратегическом управлении территорией. Предложенный в работе механизм, в качестве которого выступает методика расчета налоговой мощности, позволяет определить объем доступных финансовых ресурсов.

Литература

1. Зинчук, Г.М., Лукьянова, М.Н. Разработка программ социально-экономического развития муниципального образования: учебно-методическое пособие/ Под общ. ред. А.В. Орлова. – Москва: Изд-во Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, 2010. – 143 с.
2. Кузнецова, С.В. Налоговый потенциал региона в прогнозировании доходной части бюджета [Электронный ресурс]. – URL: <http://openbudget.karelia.ru/books/tezis2003/t29.htm>
3. Налетов, А.Ю., Доржиева, В.В. Прогноз формирования межбюджетных отношений Республики Бурятия: оценка налогового потенциала муниципального образования. //Известия Иркутской государственной экономической академии, 2009.– 3 (65).
4. Лукьянова, М.Н. Проблемы стратегического управления муниципальными образованиями: монография / М.Н. Лукьянова. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012. – 219с.
5. Бабун, Р.В. Организация местного самоуправления: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2013. –174 с.
6. Лукьянова, М.Н., Левченко, К.Г. Стратегии увеличения налоговой мощности муниципального образования в части налога на землю// Экономика и предпринимательство – 2014. – № 5. – с. 312-316.
7. Зинчук, Г.М., Лукьянова, М.Н. Разработка программ социально-экономического развития муниципального образования: учебно-методическое пособие/ Под общ. ред. А.В. Орлова. – Москва: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2010. – Прил. Б.
8. Порядок определения кадастровой стоимости [Электронный ресурс]. – URL: <http://oblzemli.ru/kadastrvaya-stoimost-zemelnyh-ucha>
9. Зинчук, Г.М., Лукьянова, М.Н. Разработка программ социально-экономического развития муниципального образования: учебно-методическое пособие/ Под общ. ред. А.В. Орлова. – Москва: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2010. – 86 с.
10. Лукьянова, М.Н. Применение сценарного планирования в регулировании продовольственного рынка на муниципальном уровне. – Товаровед продовольственных товаров, 2012. – № 1. – 49с.

11. Lukiyanova, M.N., Nikitskaya, E.F., Sedova, N.V. Concept and model of local self-government using organizational design and public communications. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 2017. - 8(3), 25, pp. 887-898.
12. Абрамов, Р.А. Развитие местной экономики в России и модели муниципального управления // *Проблемы теории и практики управления*, 2013. – № 4. – 71с.
13. Лукьянова, М.Н. Проектирование местного самоуправления на основе институционализма // *Проблемы теории и практики управления*, 2013. – № 4 – 81с.
14. Лукьянова, М.Н. Проблемы стратегического управления муниципальными образованиями: монография / М.Н. Лукьянова. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012. – 220 с.
15. Глава Минфина оценил теневой сектор экономики РФ в 15-20% от ВВП [Электронный ресурс]. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml>
16. Мордовкин, Ю.А., Нестерова, Р.В. Совершенствование механизма антикоррупционной деятельности на муниципальном уровне (на примере администрации г. Ульяновска) // *Организационно-управленческие механизмы антикоррупционной деятельности (российский и зарубежный опыт): сборник тезисов и докладов и статей международной межвузовской интерактивной онлайн видеоконференции 12 ноября, 2013.* – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2013. – с. 87-93. с. 87.
17. Moiseev, N., Akhmadeev, B.A. Agent-based Simulation of Wealth, Capital and Asset Distribution on Stock Markets. Article in *Journal of Interdisciplinary Economics*. May, 2017. - Volume: 29 issue: 2, page(s): 176-196. DOI: 10.1177/0260107917698781
18. Лукьянова, М.Н. Синергетический эффект и организационная структура компании (тезисы) – Восемнадцатые Международные Плехановские чтения: (5-8 апреля 2005г.): Тезисы докладов профессорско-преподавательского состава. М.: Изд-во Рос. экон. акад, 2005.
19. Hasanov, S.L., Hasanov, E.L. Innovative Basis of Research of Energy-Efficient Potential and Effectiveness of Renewable Energy Sources // *Наукові записки СумДПУ імені А. С. Макаренка. Географічні науки: збірник наукових праць / Міністерство освіти і науки України, Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка; Українське географічне товариство, Сумський відділ; – Суми, 2018. - Вип. 9.- с. 3-10.*
20. Teleuyev, G.B., Akulich, O.V., Kadyrov, M.A., Ponomarev, A.A., Hasanov, E.L. Problems of Legal Regulation for Use and Development of Renewable Energy Sources in the Republic of Kazakhstan. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 2017.- vol.7, № 5.- pp. 296-301.
21. Natalia N. Koroteeva, Elnur L. Hasanov, Vladimir A. Mushrub, Elena N. Klochko, Vladimir V. Bakharev, Rustem A. Shichiyakh. The conditions of economic efficiency and competitiveness of tourism enterprises. *International Journal of Economics and Financial Issues*, vol. 6, № 8S, p. 71-77.

Горелова И. В., к.э.н., доцент кафедры «Учета, анализа и аудита»,
ФГБОУ ВО Волгоградский институт управления (филиал)
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград, Российская Федерация
Новикова Е. И., начальник отдела выездных проверок,
Советник государственной гражданской службы РФ 3 класса,
МИ ФНС России № 11 по Волгоградской области,
г. Волгоград, Российская Федерация

НЕОБОСНОВАННАЯ НАЛОГОВАЯ ВЫГОДА: ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

Аннотация: в российском законодательстве до сих пор не унифицированы критерии добросовестности/недобросовестности хозяйствующего субъекта. В статье приводится обзор правовых нормативных актов по обозначенной теме.

Ключевые слова: контрагент, риск, недобросовестность.

Федеральным законом от 18.07.2017 № 163-ФЗ часть первая Налогового кодекса РФ дополнена статьей 54.1 «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов». [1] Суть нововведений заключается в том, что законодателем определены конкретные действия налогоплательщика, которые признаются злоупотреблением правами, и условия, которые должны быть соблюдены налогоплательщиком для возможности учесть расходы и заявить налоговые вычеты по имевшим место сделкам. Исследуемая статья не содержит положений о расширении полномочий налоговых органов по сбору доказательственной базы. Данная статья является логическим продолжением Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53, который ввел в оборот понятие «необоснованная налоговая выгода»: «Необоснованная налоговая выгода - это уменьшение налога (его зачет, возврат) в ситуации, когда формально право у налогоплательщика на это есть, но из-за совокупности рисков и недостатков в деятельности контрагента и сделки с ним налоговый орган может отказать в уменьшении и предъявить претензии».

Необоснованность налоговой выгоды в соответствии с пунктом 5 статьи 82 Налогового кодекса РФ [1] должен доказывать налоговый орган. По сути, налоговый орган должен доказать, что организация или ее контрагент являются недобросовестными налогоплательщиком. При этом в законодательстве не закреплены критерии и обстоятельства, подлежащие учету в ходе выяснения добросовестности/недобросовестности хозяйствующего субъекта. Вместе с тем часть из них приведена в постановлении пленума ВАС РФ №53.

Налогоплательщик признается недобросовестным, если совокупность обстоятельств по сделке указывает, что его главной целью являлось получение налога из бюджета, а не дохода от реальной деятельности. В такой ситуации налоговый орган откажет в зачете, возврате налога, учете расходов,

вычете по НДС, применении льготы и т.д. Другими словами, он признает налоговую выгоду необоснованной. Основные обстоятельства, которые налоговый орган принимает во внимание следующие:

- создание организации незадолго до совершения хозяйственной операции (п. 6 Постановления № 53, Письмо Минфина России от 18.04.2017 г. № 03-13-07/23243);

- взаимозависимость участников сделок (п. 6 Постановления № 53, Письма Минфина России от 13.07.2016 г. № 03-01-18/40957, ФНС России от 16.08.2017 г. № СА-4-7/16152@);

- неритмичные или разовые операции (п. 6 Постановления № 53, Письмо ФНС России от 08.04.2011 г. № КЕ-4-3/5585@);

- расчеты через один банк (п. 6 Постановления № 53, Письмо ФНС России от 08.04.2011 г. № КЕ-4-3/5585@);

- транзитные платежи или расчеты по цепочке (п. 6 Постановления № 53, Письмо ФНС России от 16.08.2017 г. № СА-4-7/16152@, Постановление Президиума ВАС РФ от 23.11.2005 г. № 7088/05 по делу № А40-21484/04-126-238);

- деятельность через посредников (п. 6 Постановления № 53, Письмо ФНС России от 08.04.2011 № КЕ-4-3/5585@);

- дробление бизнеса между несколькими лицами, применяющими спецрежимы (Письмо ФНС России от 11.08.2017 г. № СА-4-7/15895@).

При анализе налоговой выгоды учитывают следующие обстоятельства в работе контрагентов:

- отсутствие регистрации в ЕГРЮЛ (Письмо Минфина России от 16.04.2010 г. № 03-02-08/25);

- «массовый учредитель (участник)», руководитель контрагента (Письмо Минфина России от 17.12.2014 г. № 03-02-07/1/65228, Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 16.05.2017 г. № Ф04-715/2017 по делу № А75-1707/2016);

- наличие адреса массовой регистрации (Письмо ФНС России от 24.07.2015 г. № ЕД-4-2/13005@);

- отсутствие расходов, характерных для ведения деятельности (п. 5 Постановления № 53, Определение Верховного Суда РФ от 20.07.2016 г. № 305-КГ16-4155 по делу № А40-87379/2014);

- отсутствие персонала (п. 5 Постановления № 53, Определение Верховного Суда РФ от 20.07.2016 г. № 305-КГ16-4155 по делу № А40-87379/2014);

- отсутствие основных средств (п. 5 Постановления № 53, Письмо ФНС России от 08.04.2011 г. № КЕ-4-3/5585@);

- отсутствие складских помещений (п. 5 Постановления № 53, Письмо ФНС России от 08.04.2011 г. № КЕ-4-3/5585@);

- отсутствие транспортных средств (п. 5 Постановления № 53, Письмо ФНС России от 08.04.2011 г. № КЕ-4-3/5585@);

- отсутствие производственных активов (п. 5 Постановления № 53,

Письмо ФНС России от 08.04.2011 г. № КЕ-4-3/5585@).

Приведенный перечень обстоятельств не является исчерпывающим. Оценка налоговой выгоды в каждом случае будет зависеть от всех возможных аспектов деятельности компании и ее контрагентов, должностных лиц, а также от способа оформления документооборота. Налоговые органы стараются представить всю схему взаимодействий налогоплательщика с его контрагентами и установить роль каждого лица в ней («схема бизнеса»). Большое влияние уделяется доказыванию наличия формального документооборота между налогоплательщиком и его контрагентом в целях неправомерного учета расходов и заявления налоговых вычетов по спорной сделке. О недобросовестности могут свидетельствовать факты обналаживания денежных средств проверяемым налогоплательщиком или взаимозависимым лицом, а также факты использования таких средств на нужды налогоплательщика, учредителей налогоплательщика, его должностных лиц, использование одних IP-адресов, обнаружение печатей и документации контрагента на территории проверяемого налогоплательщика и другие.

В пункте 3 статьи 54.1 Налогового кодекса РФ перечислены обстоятельства, которые не могут сами по себе служить основанием для предъявления претензий:

- первичные учетные документы подписаны неустановленным или неуполномоченным лицом;
- контрагент нарушил налоговое законодательство;
- налогоплательщик мог получить тот же результат экономической деятельности при совершении иных сделок (операций).

Обязанность проверять контрагента в законодательстве не установлена. Тем не менее с учетом статьи 54.1 Налогового кодекса РФ [1] и рекомендаций по применению положений статьи 54.1 (Письмо ФНС России от 31.10.2017 г. № ЕД-4-9/22123@) проявление должной осмотрительности важно. Чтобы проявить должную осмотрительность, нужно проверить контрагента. Налоговые органы уделяют особое внимание реальности выполнения сделки контрагентом, поэтому и организации нужно в первую очередь проверить его ресурсные возможности. Рекомендуется разработать перечень действий по проверке потенциальных контрагентов и закрепить его во внутренних документах организации. Это позволит оптимизировать данный процесс, а также снизит риск заключения сделки с недобросовестными контрагентами и возникновения претензий со стороны налоговых органов. Для этого предлагается выполнить следующие действия:

- *проверить сведения о контрагенте и его руководителе* (иных должностных лицах) на официальном сайте ФНС России (<https://www.nalog.ru/>) через электронный сервис «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента». Он позволяет проверить, в частности: (а) является ли ваш контрагент официально зарегистрированным юридическим лицом или ИП; (б) нет ли сведений о руководителе (ином должностном лице)

контрагента в реестре дисквалифицированных лиц, лишенных права занимать определенные должности и участвовать в управлении организациями; (в) не совпадает ли адрес вашего контрагента с одним из адресов массовой регистрации [2].

Кроме того, следует проверить, не входит ли контрагент в число должников, которые не погасили долги, взысканные по суду. Это можно сделать через Банк данных исполнительных производств, ссылка на который также размещена на странице сервиса «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента» официального сайта ФНС России. Все полученные сведения следует сохранить с указанием даты их получения, например, в виде распечаток с сайта (скриншоты) [2].

- *запросить у контрагента документы* (копии документов), подтверждающие: (а) право осуществлять определенные виды деятельности (лицензии); (б) полномочия должностных лиц, которые подписывают договоры, первичные учетные документы, счета-фактуры (приказ или доверенность от имени организации). Важно проверять полномочия не только на момент заключения сделки, но и на дату подписания документов.

- *проанализировать сведения о контрагенте, доступные в сети Интернет и СМИ*. Рекомендуется изучить сайт контрагента, рекламные объявления, отзывы покупателей, чтобы убедиться в наличии у него ресурсов для исполнения договора (производственных мощностей, технологического оборудования, квалифицированных специалистов). Следует сохранить распечатки с сайтов, переписку с контрагентом и другие результаты исследований, чтобы доказать реальность заключенной сделки.

Перечень действий, которые могут подтвердить должную осмотрительность, не является исчерпывающим. Чем больше документов вы сможете представить для подтверждения своей осмотрительности, тем больше вероятность того, что уменьшение налоговой базы (налога) признают правомерным. Все результаты проверки стоит зафиксировать в отчете, который организация разрабатывает самостоятельно.

При применении рассматриваемой нормы следует иметь в виду, что в целях налогообложения могут быть учтены сделки (операции) по двум критериям: основной целью их совершения не должна быть неуплата налога, а сама сделка (операция) должна быть выполнена контрагентом (первого звена), либо лицом, которому обязательство по исполнению сделки передано по договору или в силу закона. При этом, невыполнение хотя бы одного из указанных критериев влечет для налогоплательщика последствия в виде отказа учёта таких сделок (операций) в целях налогообложения. В этой связи в ходе мероприятий налогового контроля особое внимание необходимо уделять исследованию обстоятельств, подтверждающих или опровергающих реальное выполнение сделки (операций) контрагентом.

Следует учитывать, что Федеральным законом от 18.07.2017 г. № 163-ФЗ не предусмотрено оценочное понятие «непроявление должной осмотрительности». Формальные претензии к контрагентам (нарушение

законодательства о налогах и сборах, подписание документов неустановленным лицом и т.п.) при отсутствии фактов, опровергающих реальность совершения заявленным налогоплательщиком контрагентом сделок и операций, не являются самостоятельным основанием для отказа в учете расходов в налоговых вычетах по сделкам (операциям).

Таким образом, налоговые претензии возможны только при доказывании налоговым органом факта нереальности исполнения сделки (операции) контрагентом налогоплательщика и несоблюдении налогоплательщиком установленных пунктом 2 статьи 54.1 Налогового кодекса РФ условий. Федеральным законом от 18.07.2017 г. № 163-ФЗ статья 82 Налогового кодекса РФ дополнена пунктом 5 [1], предусматривающим, что доказывание обстоятельств, предусмотренных пунктом 1 статьи 54.1 Налогового кодекса РФ и (или) факта несоблюдения условий, предусмотренных пунктом 2 статьи 54.1 Налогового кодекса РФ, производится налоговыми органами при проведении мероприятий налогового контроля в соответствии с разделами V «Налоговая декларация и налоговый контроль», V.1 «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании» и V.2 «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга».

Литература

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ [с изм. и доп.] / Российская Федерация. Законы // Собрание законодательства РФ.- 1998.- № 31.- Ст. 3824.

2. Федеральная налоговая служба, официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/5446216/

Еронин В. А., к.э.н., доцент кафедры «Бизнес-информатики и экономики»,
Левченко К. А., студент,
Пугачева Е. А., студентка,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

СИСТЕМА НАЛОГОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена актуальному вопросу развития системы налогов в Российской Федерации

Ключевые слова: налог, имущество, прирост, доход, бюджет, анализ

1. Система налогов РФ. Налоги, взимаемые на территории России.

Согласно ст. 12 Налогового Кодекса предусмотрена трехуровневая система взимания налогов: федеральные налоги и сборы; налоги и сборы

субъектов Российской Федерации (далее-региональные); местные налоги и сборы.

Федеральные налоги и сборы устанавливаются Кодексом и являются обязательными к уплате на всей территории России. Региональные налоги и сборы устанавливаются в соответствии с Кодексом, вводятся в действие законами субъектов РФ и обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов. Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые и вводимые в действие в соответствии с Кодексом, нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления. Эти налоги и сборы обязательны к уплате на территории соответствующих муниципальных образований.

Налоговое законодательство закрепляет принципы однократности налогообложения. Один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за определенный законом период налогообложения.

Взыскание налога с организаций производится в бесспорном порядке, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом. Взыскание налога с физического лица производится в судебном порядке.

Налог не признается уплаченным в случае отзыва налогоплательщиком или возврата банком налогоплательщику платежного поручения на перечисление суммы налога в бюджет (внебюджетный фонд) [1].

2. Поступление налогов от региона в бюджетную систему РФ.

Налоговые органы Подмосковья за пять месяцев 2017 года мобилизовали в бюджетную систему России около 290 млрд. руб., что на 12,7% превышает показатель аналогичного периода 2016 года. При этом поступления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды составили 122,3 миллиарда рублей с ростом к аналогичному периоду прошлого года на 10,4 миллиарда, или на 9,3%.

Основная доля доходов консолидированного бюджета Российской Федерации (см. рис. 1) формируется за счет платежей по налогу на добавленную стоимость – 91,4 млрд. руб., или 31,5% от общего объема поступлений, по налогу на доходы физических лиц – 73,8 млрд. руб., или 25,4%, по налогу на прибыль организаций – 64 млрд. руб., или 22%, а также за счет поступлений имущественных налогов – 36,1 млрд. руб., или 12,4%.

Наибольший прирост поступлений (см. рис. 2) отмечается по налогу на прибыль организаций – 11 миллиардов рублей, или 20,8%, по налогу на добавленную стоимость – 8,7 миллиарда рублей, или 10,5%, и по налогу на доходы физических лиц – 6,9 миллиарда рублей, или 10,3%.

«Из общей суммы доходов консолидированного бюджета Российской Федерации в федеральный бюджет за пять месяцев 2017 года перечислено 108,7 миллиарда рублей с ростом к уровню прошлого года на 13 миллиардов, или на 13,6 процента» [2].

Поступление доходов областного бюджета за 2017 год в Российской Федерации, а также поступление доходов на плановый период на 2018 и 2019 год представлены в таблице 1.

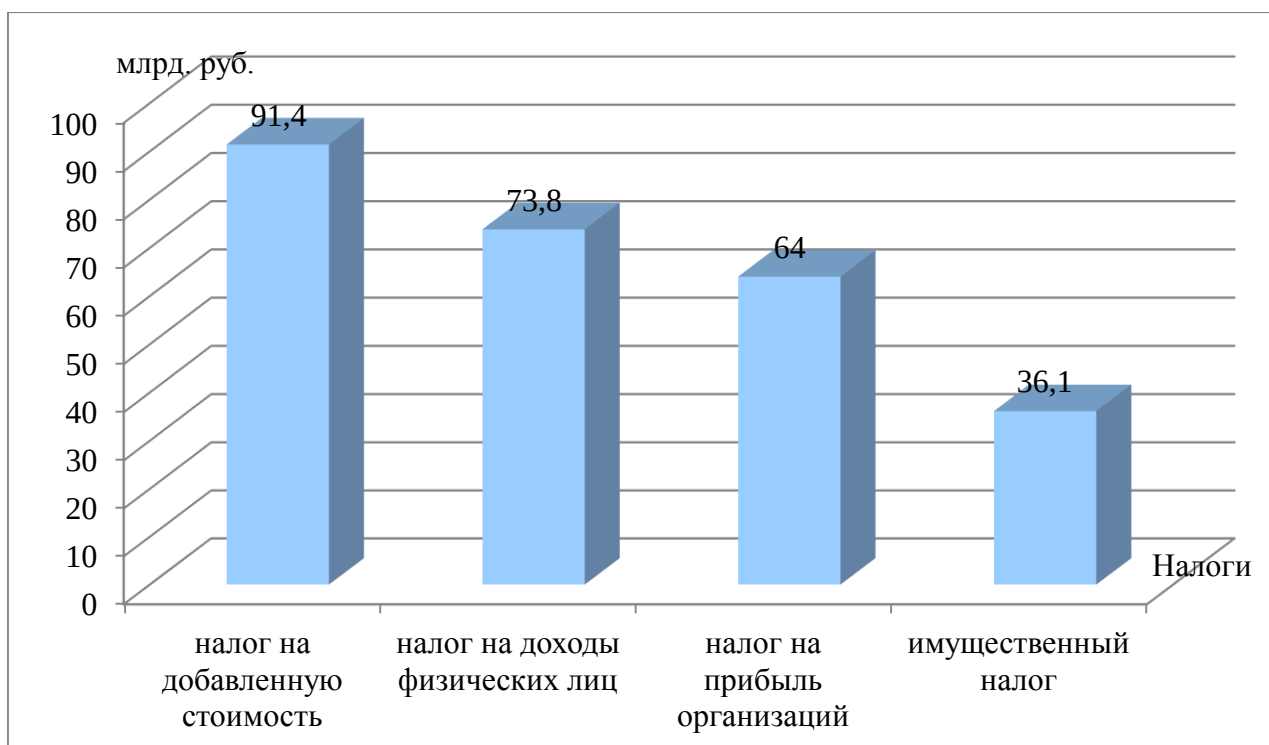


Рисунок 1 – Основная доля доходов бюджета Российской Федерации за счет поступления налогов

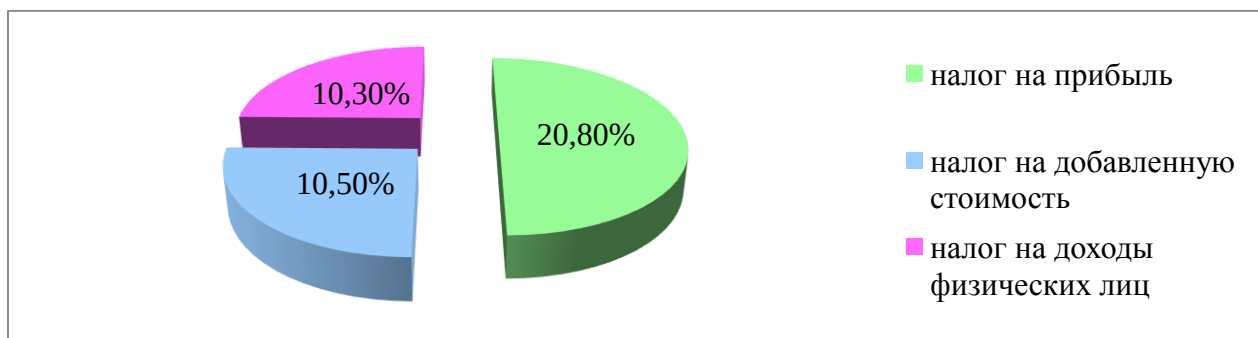


Рисунок 2 – Прирост поступлений по Российской Федерации

На рисунке 3 показан рост доходов за предыдущий, текущий и последующий год.

3. Поступление налогов в бюджетную систему по Московской области.

За январь-июль 2017 года в бюджетную систему РФ налоговыми органами Московской области мобилизовано налогов, сборов и других обязательных платежей в сумме 420,1 млрд. рублей, что на 12,8% выше аналогичного периода прошлого года. Наибольший прирост поступлений (см. рисунок 4) отмечается по налогу на доходы физических лиц – на 14,7 млрд. рублей или на 14,4%, по налогу на прибыль организаций – на 11,9 млрд. рублей, или на 15,4%, а также по налогу на добавленную стоимость – на 11,3 млрд. рублей, или на 9,6 процента.

Таблица 1. Поступление доходов областного бюджета в РФ
за 2017-2019 гг. [3]

Наименование доходов	Сумма, тыс. руб.		
	2017	2018	2019
Налоговые и неналоговые доходы	36065659,2	38159464,8	39527066,2
Налоги на прибыль, доходы	24152000	24991200	25803700
Налог на прибыль организаций	10861000	11128700	11317400
Налог на доходы физических лиц	13291000	13862500	14486300
Налоги на товары (работа, услуги), реализуемые на территории РФ	3486450,8	4266368	4447480
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	3486450,8	4266368	4447480
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	2478260	2589780	2706300
Налоги на имущество	4965111,5	5354405	5579155
Налог на имущество организаций	3511900	3687400	3757450
Транспортный налог	1450806,5	1664600	1819300
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	60600	61970	64400
Государственная пошлина	125971,1	131782,9	136427,5
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	559433,8	584280,2	607676
Субсидии бюджетной системы РФ (межбюджетные субсидии)	2559037,6	1958323	1856387,6

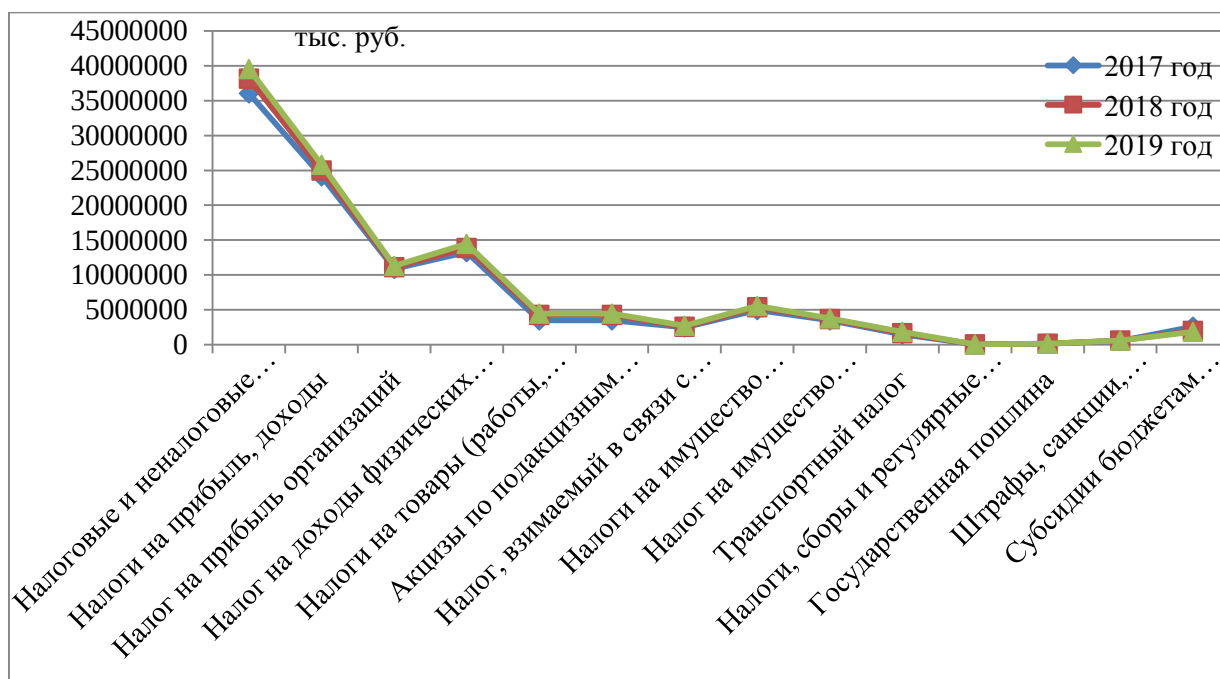


Рисунок 3 – Рост доходов областного бюджета в РФ за 2017-2019 гг.

В федеральный бюджет перечислено 154,7 млрд. рублей с ростом к уровню прошлого года на 18 млрд. рублей, или на 13,2 процента. Основной

доходный источник федерального бюджета – налог на добавленную стоимость. Вторым по значимости является налог на прибыль организаций, доля которого составляет 8,7 процента.

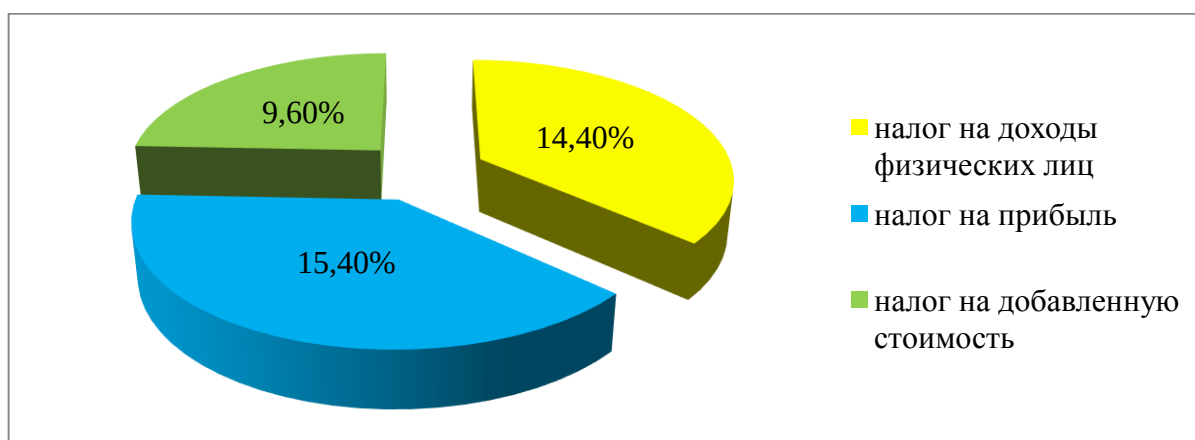


Рисунок 4 - Прирост поступлений по Московской области

В консолидированный бюджет Московской области в январе-июле 2017 года поступило 265,4 млрд. рублей, из которых в областной бюджет – 200,7 млрд. рублей, в бюджеты муниципальных образований – 64,7 миллиарда. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года доходы консолидированного бюджета региона увеличились на 29,5 млрд. рублей, или на 12,5 процента. Доходы областного бюджета увеличились на 22,5 млрд. рублей, или на 12,6%, доходы местных бюджетов увеличились на 7 млрд. рублей.

Поступления имущественных налогов составили 49,7 млрд. рублей, или 18,7% от общей суммы доходов. В структуре их поступлений (см. рис. 5) на налог на имущество организаций приходится 28,3 млрд. рублей, на земельный налог – 17,2 млрд. рублей, на транспортный налог – 3,6 млрд. рублей, налог на имущество физических лиц обеспечивает поступления в сумме 585,9 млн. рублей.

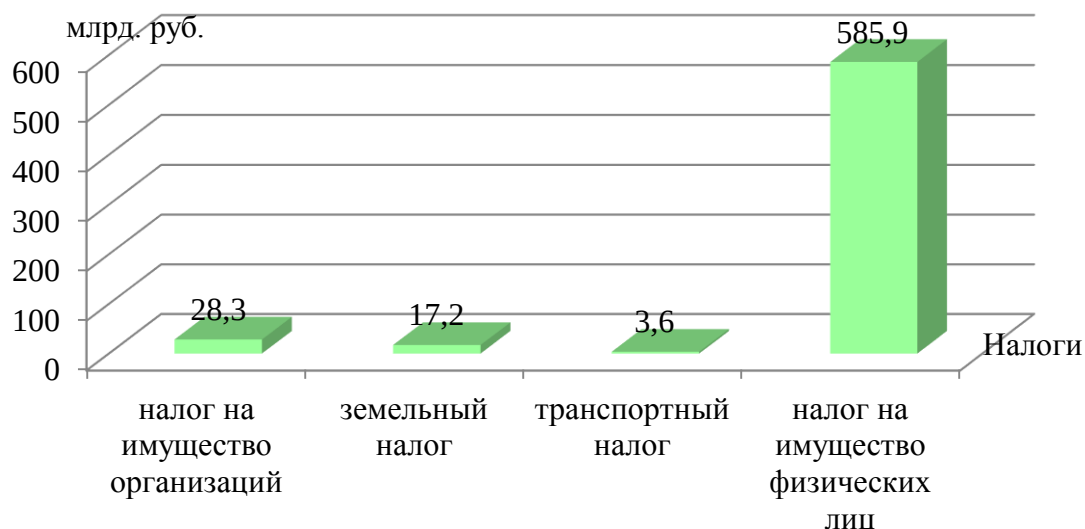


Рисунок 5 – Поступления имущественных налогов

Поступления налогов, взимаемых в связи с применением налогоплательщиками специальных налоговых режимов, составили 19,8 млрд. рублей, или 7,4% от общей суммы доходов консолидированного бюджета Московской области. Прирост поступлений по данной группе налогов составил 2,5 млрд рублей, или 14,6 процента.

Поступления страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации составили в январе-июле 2017 года 180,6 млрд. рублей [4].

Литература

1. Система налогов РФ. Налоги, взимаемые на территории России [Электронный ресурс]. – URL: <https://economics.studio/finansy-kredit/24sistema-nalogov-nalogi-vzimaemyie-territorii-49963.html/>
2. Поступление налогов от региона в бюджетную систему РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://inkrasnogorsk.ru/>
3. Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов (с изменениями на 22 декабря 2017 года)[Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/444894633/>
4. Поступление налогов в бюджетную систему по Московской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://inkrasnogorsk.ru/>

Зайцев В. В., студент 4 курса ФМЭСИ
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»
г. Москва, Россия

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ПО РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЯМ БЮДЖЕТА

Аннотация: в статье приведен анализ налоговых поступлений в Российской Федерации за 2012-2016 годы. Выявлены причины, главным образом влияющих на налоговые поступления.

Ключевые слова: налоги, бюджет, налоговые поступления

В любом современном государстве налоговые поступления являются источником, формирующим большую часть доходов бюджетов разных уровней, и поэтому они одновременно являются основным источником доходов государств. Своевременность уплаты налогов и сборов, влияют на экономическую безопасность страны, функционирование органов государственной власти и на качество жизни общества в целом [2].

Одной из ведущих задач любого государства, в том числе и Российской Федерации, является разработка и создание такой налоговой системы, чтобы удовлетворить всем заявленным выше требованиям. Все эти факторы обуславливают актуальность выбранной темы

В Российской Федерации за правильность и своевременность налоговых платежей несет ответственность Федеральная Налоговая Служба.

Мы будем рассматривать статистику поступлений по налогам, находящимся в администрировании ФНС [3].

Рассмотрим некоторые показатели налоговых поступлений в РФ (таблица 1).

Таблица 1. Налоговые поступления по уровню бюджета, в млрд. руб.

Вид бюджета	2012	2013	2014	2015	2016	Ср. темп прироста, %
Консолидированный бюджет РФ	10959	11 327,2	12 670,2	13788,3	14482,9	7,22%
Федеральный бюджет	5166	5 368,0	6 214,6	6880,5	6929,1	7,62%
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	5793	5 959,2	6 455,6	6907,8	7553,7	6,86%

Одним из определяющих индикаторов является поступление по уровням бюджетов. Консолидированный бюджет в РФ формируется из Федерального бюджета и консолидированного бюджета субъектов РФ.

По данным официальной статистики можно сделать следующие выводы:

- Все уровни бюджетов показали положительный темп прироста
- Средний темп прироста консолидированного бюджета в 7,22% в равной степени обеспечен приростом денежных средств как в Федеральный бюджет, так и в бюджет субъектов РФ.

Посмотрим особенности структуры консолидированного бюджета за 2012-2016 года (рисунок 1).

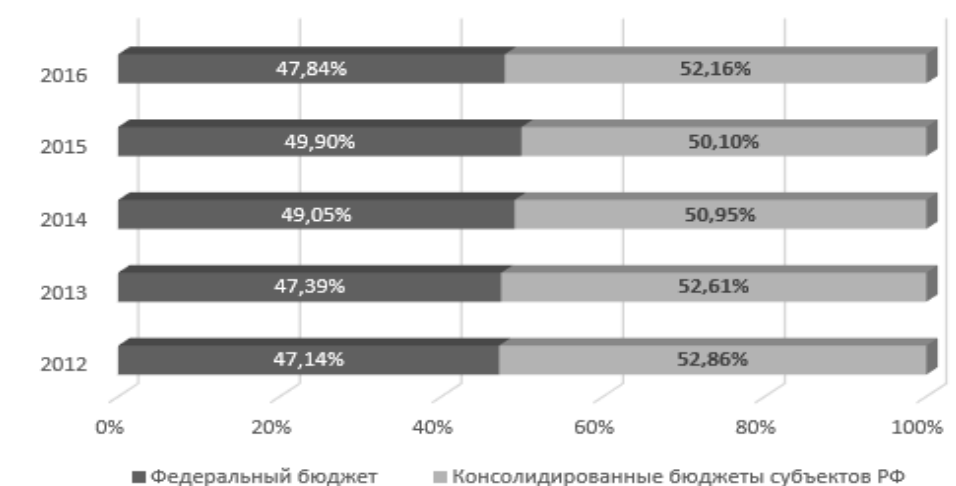


Рисунок 1- Структура Консолидированного бюджета РФ по уровням бюджетов.

Как видно на рисунке как консолидированный бюджет РФ примерно в равных долях формируется из поступлений в Федеральный бюджет и консолидированный бюджет субъектов РФ, незначительные отклонения имеются в сторону консолидированного бюджета субъектов РФ. Кроме того, на представленном ниже графике мы можем отметить устойчивую тенденцию на увеличение налоговых поступлений по уровням бюджетов в частности и, соответственно, в консолидированный бюджет Российской Федерации в целом (рисунок 2).

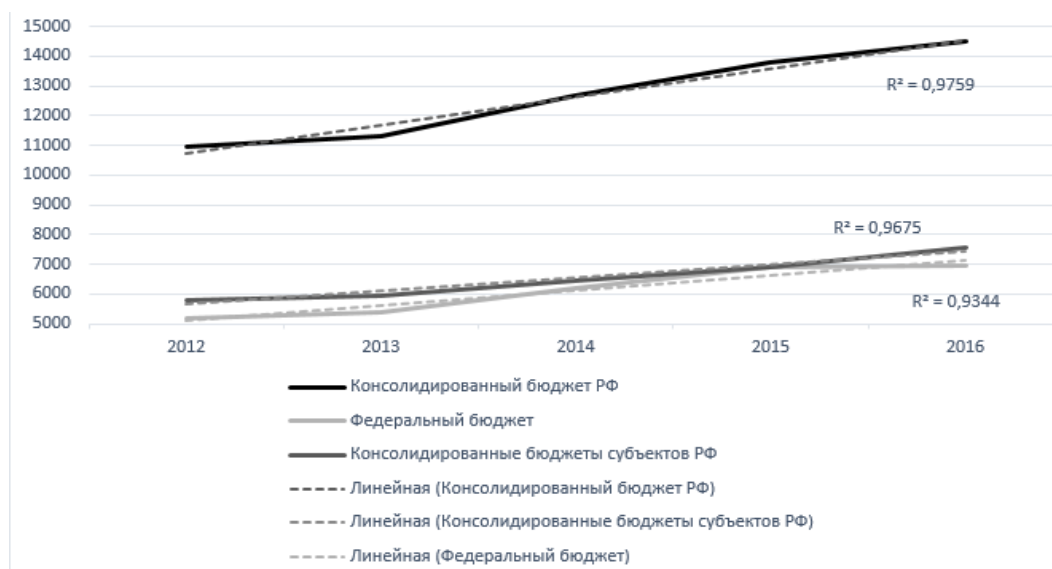


Рисунок 2 - График налоговых поступлений по уровням бюджетов.

Коэффициент детерминации R^2 оказался выше 0,9 во всех трех случаях, что означает высокое соответствие линейному тренду (пунктирными линиями). Поэтому, в качестве дальнейшего исследования было принято решение оставить два последних известных периода (2015 и 2016 год).

Ниже в таблице 2 представлена статистика поступления по основным видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2015-2016 гг.

Заметим, что за изучаемый период все налоги, кроме налога на добычу полезных ископаемых показали положительные темпы роста. Такое падение в сборе НДС может быть вызвано снижением добычи или другими факторами. Остальные показатели показали рост в пределах 10%, кроме акцизов, которые выросли за счет политики государства на повышение акцизов. Увеличение акцизов на определенную номенклатуру – естественный процесс, влияющий на формирование бюджетов [5].

Структура консолидированного бюджета по данным в таблице 2 представлена ниже (рисунок 3).

Из очевидного, сразу видно, что снизилась доля НДС, а её долю заняли акцизы и НДС.

Таблица 2. Денежные поступления по видам налогов
в Консолидированный бюджет РФ, в млрд. руб.

Виды налогов	2015	2016	Темп роста, %	Абс. изменение
НДПИ	3 226,8	2 929,4	90,78%	-297,40
Налог на прибыль	2 598,8	2 770,2	106,60%	171,40
НДС	2 448,3	2 657,4	108,54%	209,10
НДФЛ	2 806,5	3 017,3	107,51%	210,80
Акцизы	1 014,4	1 293,9	127,55%	279,50
Имущественные налоги	1 068,4	1 116,9	104,54%	48,50

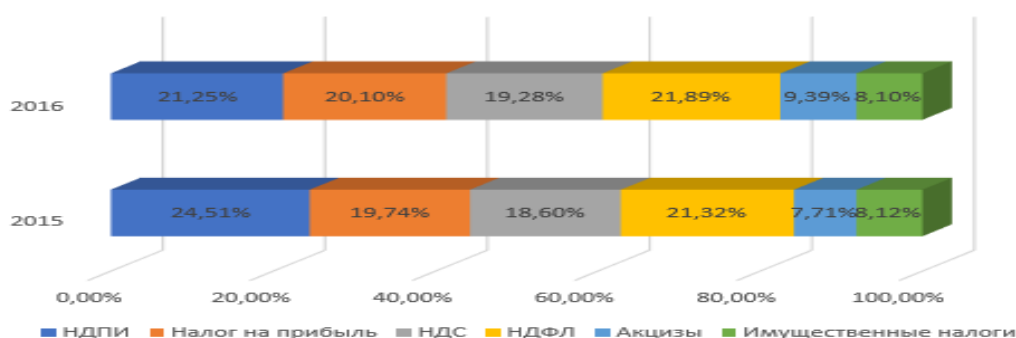


Рисунок 3 - Структура Консолидированного бюджета
РФ по видам налогов

Индекс структурных различий Рябцева, рассчитанный по формуле 1:

$$\text{Крябцева} = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1 + d_0)^2}} \quad (1)$$

Оказался равен 0,045, что означает весьма низкое различие в структурах налоговых поступлений за 2015 и 2016 год.

Важным аспектом в анализе налоговых поступлений является рассмотрение налогов, формирующих федеральный бюджет (таблица 3).

Заметим, что в абсолютном изменении общее увеличение поступивших денежных средств в федеральный бюджет с 2014 на 2016 год составило 714,5 млрд. рублей. Значительно вырос сбор НДС, приток денежных средств по другим налогам не был так значителен: увеличение акцизов на 111,4 млрд.руб, остальных налогов и сборов на 42 млрд.руб, налога на прибыль на 79,7 млрд.руб., НДПИ вырос на 5,5 млрд.руб.

Применим необычный метод анализа с помощью матрицы BCG и выявим наиболее растущие статьи налогов, а также самые весомые по доле поступлений в федеральный бюджет (рисунок 3).

Таблица 3. Поступления по видам налогов в федеральный бюджет
РФ за 2014-2016 г., в млрд. руб.[3]

Налог	2014		2015		2016		Темп прироста, в % к 2014	Абсолют. Изменение по отн. к 2014
	млрд. руб.	доля	млрд. руб.	доля	млрд. руб.	доля		
Всего поступило в федеральный бюджет	6 214,6	100,0	6 880,5	100,0	6 929,1	100,0	31,7	714,50
Налог на прибыль	411,3	6,6	491,4	7,1	491,0	7,1	49,4	79,70
НДС	2 181,4	35,1	2 448,3	35,6	2 657,4	38,4	16,0	476,00
Акцизы	520,8	8,4	527,9	7,7	632,2	9,1	46,5	111,40
НДПИ	2 858,0	46,0	3 160,0	45,9	2 863,5	41,3	40,9	5,50
Остальные налоги и сборы	243,1	3,9	252,8	3,7	285,1	4,1	26,1	42,00

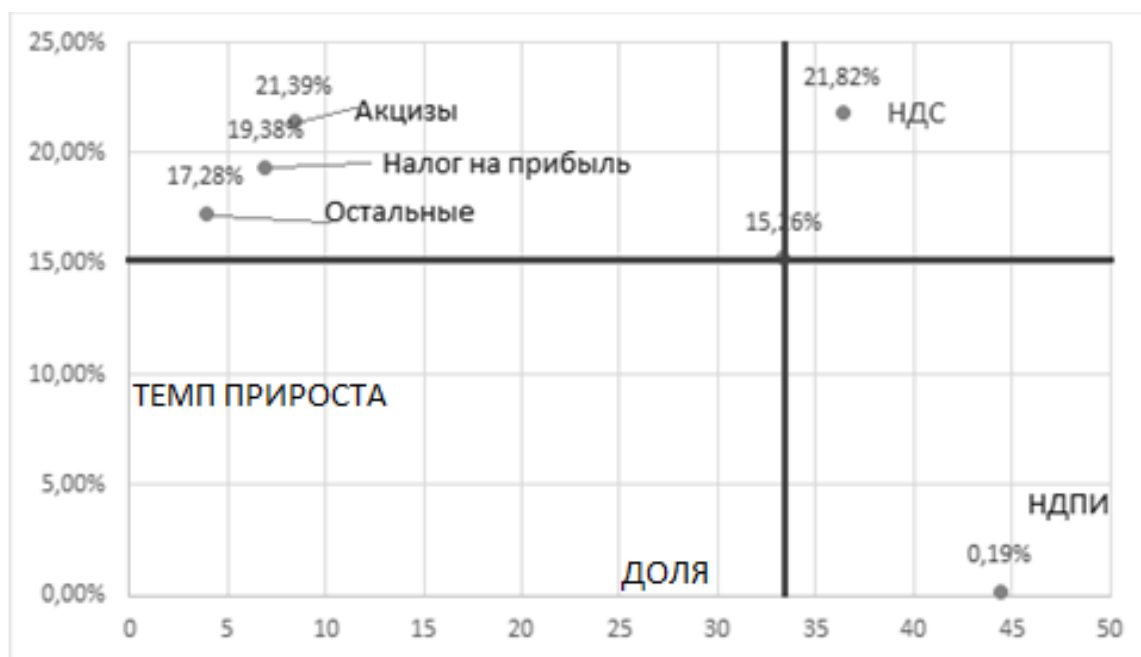


Рисунок 3 - Матрица БКГ по налогам в федеральный бюджет.

Горизонтальная и вертикальная линия проведены из точки средней доли поступлений и среднего темпа прироста за изучаемый период.

Можно сделать вывод о том, что наиболее значимый федеральный налог в РФ – НДС. Его рост связан с перманентным увеличением объема произведенных товаров, оказанных работ и услуг. Налог на добычу полезных ископаемых скорее всего не показывает рост в связи со снижением объема добываемых полезных ископаемых, снижением валюты, а также стабильным рынком предложения. Заметим, что акцизы, налог на прибыль и остальные налоги, несмотря на малую долю в общем объеме поступлений показывают рост поступлений выше среднего.

Проведя анализ налоговых поступлений с помощью показателей динамики и проанализировав структуру этих поступлений по уровням бюджетов и видам налогов, а также используя нестандартную для анализа матрицу VCG, выделили наиболее важные налоги, формирующие федеральный бюджет – НДС и НДФЛ. Налог на прибыль и НДС – являются таковыми в консолидированном бюджете РФ. Различия в структурах федерального бюджета по годам крайне низкие. По всем параметрам можно с уверенностью сделать вывод о положительной динамике в поступлении налогов по различным уровням и видам налогов, кроме того, с учетом устойчивой положительной тенденции, сумма налоговых поступлений также будет увеличиваться.

Такая ситуация может быть обусловлена изменениями налогового законодательства и совершенствованием контрольных мероприятий проводимыми со стороны государственных органов власти, а именно Федеральной налоговой службой, что служит фактором устойчивого развития экономики и общества в целом.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), принят Государственной Думой РФ 26.07.2000 и утв. Федеральным законом №117-ФЗ от 05.08.2000; (часть вторая), принят Государственной Думой РФ 19.07.2000 и утв. Федеральным законом №117-ФЗ от 05.08.2000.
2. Николаева, Т.П. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебно-практическое пособие. / Т.П. Николаева – М.: МЭСИ, 2015. – 407 с.
3. Сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – URL: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.html> (дата обращения 07.03.2018)
4. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. – URL: http://info.minfin.ru/kons_doh_isp.php
5. Российская газета [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2016/01/01/akcizi-site-anons.html>

СООТНОШЕНИЕ НОРМ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА И ГРАЖДАНСКОГО КОДЕКСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в данной статье проводится анализ норм Налогового Гражданского кодексов Российской Федерации (РФ). Соотношение этих норм необходимо для придания одним и тем же терминам, применяемым различными отраслями права, одинакового смысла.

Ключевые слова: юридическое лицо, организация, имущественные права, соотношение.

Соотношение норм Налогового кодекса (НК) [1] и Гражданского кодекса (ГК) [2] имеет не только теоретическое, но и практическое значение, поскольку различия между ними оказывают существенное влияние на эффективность их применения, а также действие налогового режима.

Основной проблемой в разграничении данных норм являются имеющиеся в них разногласия. Систематизация исследования норм ГК РФ и НК РФ приведена в таблице 1.

Рассмотрим некоторые пункты данной таблицы более подробно.

Согласно п. 1 ст. 2 ГК РФ участниками отношений, регулируемых гражданским законодательством являются «юридические лица». Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Согласно же п. 2 ст. 11 НК РФ организации - юридические лица, образованные в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, филиалы и представительства указанных иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории Российской Федерации.

Соответственно, было бы логичнее привести данные понятия к одному общему для избежания разногласий в применении данных норм. По нашему мнению, стоит опираться на норму ГК РФ, поскольку гражданско-правовые и налоговые отношения находятся в тесной связи и большая часть обязанностей налогоплательщика перед государством вытекает именно из отношений, которые выступают предметом гражданского права.

**Таблица 1. Систематизированные разногласия
в Гражданском и Налоговом законодательствах**

Гражданский кодекс РФ	Налоговый кодекс РФ
1.Участниками отношений, регулируемых гражданским законодательством является «юридическое лицо»(п. 1 ст. 2 НК РФ);	1.Участником отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах является «организация»(п. 2 ст. 11 НК РФ);
2.В гражданском праве используются понятия «филиал» и «представительство», как подразделения юридического лица (ст. 55 ГК РФ);	2.В налоговом праве используется понятие «обособленное подразделение» организации (п. 2 ст. 11 НК РФ);
3.Филиалы иностранных юридических лиц не имеют статуса юридического лица (ст. 55 ГК РФ);	3.Филиалы иностранных юридических лиц для целей налогообложения рассматриваются в качестве организаций (п. 2 ст. 11 НК РФ);
4.Имущество является одним из видов имущественных прав, в том числе и имущественные права, а также работы и услуги (ст. 128 ГК РФ);	4.Имущество, товар, работы и услуги являются объектами налогообложения, имеют свое самостоятельное налогово-правовое содержание, причем имущественные права в качестве имущества не рассматриваются (ст. 38 НК РФ);
5.В гражданском праве применяется термин «основания приобретения права собственности» каковыми являются создание вещи, сделки по отчуждению имущества и др. (ст.128 ГК РФ);	5.В налоговом праве применяется термин «реализация товаров (работ, услуг)», что означает передачу на возмездной основе права собственности на товары, результаты выполненных работ, возмездное оказание услуг (ст. 39 НК РФ);
6. Пунктом 1 ст. 166 ГК РФ установлено: «сделка недействительна по основаниям, установленным ГК, в силу признания ее таковой судом (оспоримая сделка) либо независимо от такого признания (ничтожная сделка)»;	6.Подп. 3 п. 2 ст. 45 НК РФ предусмотрена возможность «изменения юридической квалификации сделки»;
7. В отношениях между коммерческими организациями не допускается дарение, за исключением обычных подарков, стоимость которых не превышает 5 установленных законом МРОТ (подп. 4 ст. 575);	7.Не облагаются налогом на прибыль доходы, в виде имущества, полученного российской организацией безвозмездно: - от организации, если уставный (складочный) капитал (фонд) получающей стороны более чем на 50 % состоит из вклада (доли) передающей организации; - от организации, если уставный (складочный) капитал (фонд) передающей стороны более чем на 50 % состоит из вклада (доли) получающей организации (подп. 11 п. 1 ст. 251 НК РФ);
8. ГК РФ предусматривает такой вид договоров как «Мена» (гл. 31).	8.НК РФ регулирует отношения по товарообменным (бартерным) операциям (ст. 40 НК РФ).

В тоже время противоречия возникают между статьей 55 ГК и п. 2 ст. 11 НК РФ. Согласно ст. 55 ГК филиалы иностранных юридических лиц не имеют статус юридического лица, то есть не имеют своего (принадлежащего им) имущества, не могут от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и т.д. Но п. 2 ст. 11 НК РФ утверждает, что иностранные юридические лица (т.е. организации) являются обособленным подразделением. Данное разногласие можно разрешить внесением изменений в п. 2 ст. 11 НК РФ, заменив определение «организация» на «юридическое лицо», так как филиалы иностранных юридических лиц рассматриваются в качестве обособленной организации и получается, что такое подразделение может открыть любая фирма и указывать филиал в распорядительных документах не обязательно. Следовательно, при наличии подобных подразделений компания вправе применять упрощенную систему налогообложения. (Письмо Минфина РФ от 18.01.2008 № 03-11-02/5).

При сравнении ст. 38 НК РФ и ст. 128 ГК РФ необходимо учитывать, что для целей НК РФ под имуществом понимаются виды объектов гражданских прав, относящихся к имуществу в соответствии с ГК РФ, за исключением имущественных прав, в то время как на основании статьи 128 ГК РФ к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага. Важно понимать также разницу между работой и услугой для целей НК РФ - у первой результаты имеют материальное выражение, у второй - нет. А также то, что услуга считается реализованной (оказанной) в момент окончания ее оказания (независимо от составления акта приемки).

В данном случае стоит подвести понятие «имущественные права» в налоговом кодексе под тоже значение, что и в ГК РФ, то есть придать такое значение: имущественные права—субъективные права участников правоотношений, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом, а также с теми материальными (имущественными) требованиями, которые возникают между участниками гражданского оборота по поводу распределения этого имущества и обмена (товарами, услугами, работами, ценными бумагами, деньгами и др.).

Таким образом, законодатель, используя в гражданском и налоговом законодательстве одни и те же понятия, тем не менее часто вкладывает в них далеко не одинаковый смысл, что затрудняет их правильное применение как налогоплательщиками, так и судами. В связи с данным представляется, что развитие законодательства должно идти по пути придания одним и тем же терминам, применяемым различными отраслями права, одинакового смысла.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 года №146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // Российская газета № 148-149 от 06.08.1998.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ(ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014) // Российская газета № 238-239 от 08.12.1994.

Киященко Л. Т., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
«Финансовый университет при Правительстве РФ»
г. Смоленск, Россия

НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: необходимым условием модернизации национальной экономики является реформирование отечественной финансовой системы. Рассмотрение налоговой составляющей как элемента социально-экономической системы позволяет выявить направления развития методологии налогообложения.

Ключевые слова: социально-экономическая система, налогообложение, модернизация экономики, расходы

В современных условиях важнейшим направлением государственной политики Российской Федерации является создание условий для устойчивого экономического роста на основе цифровой трансформации отечественной экономики. Как показывают результаты проведенных исследований [1-3 и др.], достижение диверсификации экономики и укрепление научно-технологического комплекса невозможно без модернизации отечественной налоговой системы как составляющей социально-экономической системы региона.

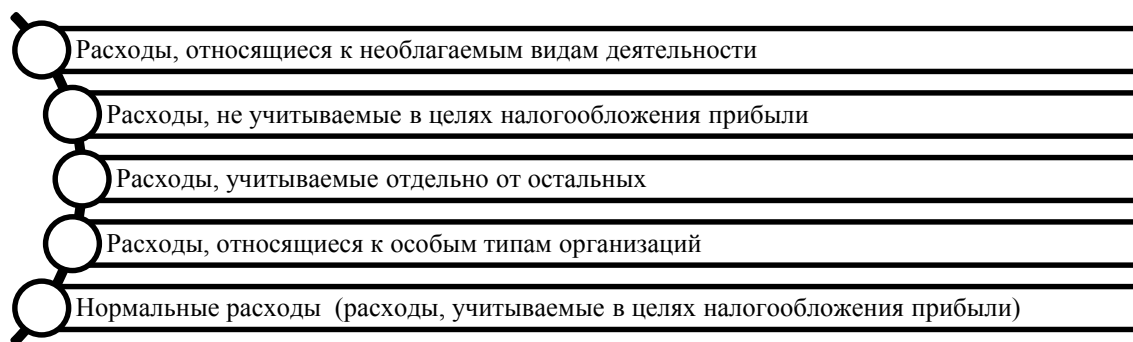
Проведенный анализ результатов теоретических и прикладных исследований в области налогообложения позволяет сделать вывод о том, что в отечественной науке до настоящего времени не выработан единый теоретико-методологический подход к налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов российской экономики [5;6].

В статье 252 «Расходы. Группировка расходов» Налогового кодекса Российской Федерации под расходами понимаются «затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации, либо документами, оформленными в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, на территории которого были произведены соответствующие расходы, и (или) документами, косвенно подтверждающими произведенные расходы (в том числе таможенной декларацией, приказом о командировке, проездными документами, отчетом о

выполненной работе в соответствии с договором). Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода» [7]. Такой подход не противоречит экономической теории, где под расходами понимается часть затрат, которые соответствуют произведенной и одновременно проданной (реализованной) в отчетном периоде продукции. В случае, предусмотренном статье 265 «Внереализационные расходы» налогового кодекса РФ, экономическая категория «расходы» трактуется как «убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде».

Следует отметить, что в результате внимательного изучения главы 25 «Налог на прибыль организаций» рассматриваемого документа получен вывод о необходимости обращения в процессе ведения налогового учета к разным статьям, посвященным данному вопросу. Так в статье 260 «Расходы на ремонт основных средств» установлена классификация расходов, а их состав определяется в статье 324 «Порядок ведения налогового учета расходов на ремонт основных средств». Аналогичная ситуация наблюдается по отношению к значительной части других расходов, оказывающих влияние на формирование налоговой базы по налогу на прибыль (статья 261 «Расходы на освоение природных ресурсов» и статья 325 «Порядок ведения налогового учета расходов на освоение природных ресурсов» и др.).

Есть основание полагать, что будет целесообразным провести классификацию расходов (рис.1) в зависимости от характера налогообложения прибыли, получаемой на их основе.



Источник: составлено автором

Рисунок 1 – Классификация расходов в зависимости от характера налогообложения прибыли, получаемой на их основе

Полагаем, что исследования в данной области будут способствовать развитию методологии налогообложения и в перспективе к существенному сокращению объема статей НК РФ по вопросам налогового учета расходов.

Литература

1. Основы финансового контроля и государственного регулирования: отраслевой и региональный аспект. Коллективная монография. - М.: Издательство «Научный консультант», 2017 - 330 с.

2. Приоритетные направления развития регионов: инновации и предпринимательство/под ред. Мироновой, Н.Н. Москва, Издательство «научный консультант», 2017 - 252с.
3. Науменков, А.В. Российское предпринимательство и региональное управление // Экономика. Бизнес. Банки, 2017. - Т. 1. - С. 45-59
4. Лапшова, О.А. Взаимодействие региональной власти с общественными некоммерческими организациями // Экономика. Налоги. Право, 2016. - Т. 9. № 5. - С. 105-112.
5. Киященко, Л.Т. Инвестиционная составляющая диверсификации экономики регионов российско-белорусского приграничья // Экономика и предпринимательство, 2015. - № 9-2. - С. 284-287.
6. Земляк, С.В. Развитие малого бизнеса приграничных регионов: инновационный аспект // Интернет-журнал Науковедение, 2015. - Т. 7. № 3 (28). - 29 С.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>

Коржовник Т. В. студентка,
Киевич А. В., д.э.н., профессор
«Полесский государственный университет»
г. Пинск, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: статья посвящена развитию системы налогообложения индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь. В данной работе проводится анализ основных показателей, характеризующих налогообложение индивидуальных предпринимателей.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговые поступления, бюджет, индивидуальный предприниматель.

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В условиях рыночных отношений, и особенно в переходный к рынку период, налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налогообложение призвано обеспечить относительное равновесие экономических интересов всех участников воспроизводственных процессов.

Налоги являются главной статьёй бюджетных доходов государства. Огромные средства, взимаемые в виде налогов и перераспределяемые через бюджет, составляют главную экономическую силу государства.

Индивидуальный предприниматель (ИП) в Республике Беларусь – это физическое лицо, занимающееся какой-либо приносящей доход деятельностью и зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя. Индивидуальный предприниматель – понятие не уникальное для Беларуси, но употребляемое во многих государствах.

Под предпринимательской деятельностью нужно понимать любое производство товаров и услуг для продажи. Средства от такой продажи составляют доход предпринимателя. Этот доход может распределяться по усмотрению владельца на личные нужды, накопление, закупки для производства и прочие издержки.

В ходе анализа налогообложения индивидуальных предпринимателей мы рассмотрим динамику налоговых поступлений в бюджет как в целом по стране и областям, так и по различным системам налогообложения ИП за 2016 год в сравнении с 2015 годом. Также рассмотрим, как изменилось количество индивидуальных предпринимателей в целом по республике и по различным системам налогообложения ИП.

Первым этапом анализа налогообложения индивидуальных предпринимателей является общая динамика количества ИП и налоговых поступлений в бюджет от них по Республике Беларусь в разрезе областей.

Рассмотрим изменение количественного состава индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь за 2014-2016 гг. (таблица 1).

Таблица 1. Количество индивидуальных предпринимателей по областям и г. Минску за 2014-2016 гг.

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Области и г. Минск	248 952	240 781	235 995
г. Минск	70 475	69 427	71 245
Минская	35 810	35 873	36 245
Брестская	34 947	33 886	32 597
Витебская	26 481	23 595	21 622
Гомельская	28 393	27 377	26 532
Гродненская	28 059	26 958	24 995
Могилевская	24 787	23 665	22 759

Примечание – Источник: [1, с. 188, таблица 3.1]

Из таблицы следует, что по сравнению с 2014 годом количество индивидуальных предпринимателей в 2015 году уменьшилось на 8 171 единицы или 3,3%.

Что же касается изменения количества индивидуальных предпринимателей в сравнении с 2015 годом, то в данном случае также наблюдается уменьшение количества ИП – за 2016 год их количество уменьшилось на 4 786 единиц, или 2%.

Сокращение числа предпринимателей связано с отсутствием должных условий для предпринимательской деятельности – для того чтобы люди открывали свой бизнес и работали без излишних административных и налоговых препятствий.

На рисунке 1 ниже можно увидеть налоговые поступления в бюджет, уплачиваемые ИП в 2014 – 2016 годах.

По итогам работы в 2015 году индивидуальными предпринимателями уплачено 421,3 млн. деноминированных рублей платежей, контролируемых налоговыми органами, или 2,2 процента доходов бюджета. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года темп роста поступлений в сопоставимых ценах с учетом индекса дефлятора ВВП составил 96,5 процента. В расчете на одного индивидуального предпринимателя поступления в сопоставимых ценах сократились на 0,2 процента и составили 1,75 тыс. рублей.

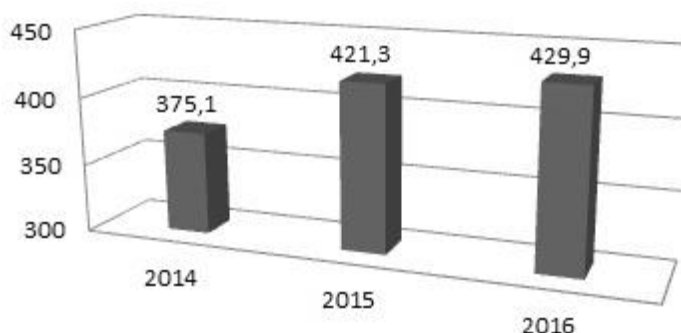


Рисунок 1 – Налоговые поступления в бюджет, уплачиваемые ИП в Республике Беларусь в 2014 - 2016 года, млн. ден. руб.

Источник: собственная разработка на основании источников [2] и [3]

По состоянию на 1 января 2017 г. на учете в налоговых органах состояло около 236 тысяч индивидуальных предпринимателей. Этой категорией плательщиков в бюджет республики в 2016 году перечислено 429,9 млн. деноминированных рублей платежей, или 2,1 процента доходов бюджета, что на 0,1 процентного пункта меньше, чем в 2015 году. Темп роста поступлений в текущих ценах составил 102,0 процента. В расчете на одного индивидуального предпринимателя поступило 1,8 тыс. рублей, рост по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 4,1 процента.

Как и в случае с предыдущим показателем, изменение количества налоговых поступлений также зависит от множества факторов. Тут и снижение либо увеличение ставок по различным налогам, выбор другой системы налогообложения предпринимателями, наличие различных льгот, увеличение либо снижение доходов, изменение количества налогоплательщиков. Отличием же от предыдущего показателя является то, что на этот показатель влияет такой фактор как снижение покупательной способности денег, то есть инфляция. Это особенно характерно для нашей

страны, когда курс белорусского рубля к доллару США за последний год упал более чем на 30%.

В последние годы в Республике Беларусь наблюдается отрицательный темп роста количества индивидуальных предпринимателей. Несмотря на это, происходит увеличение налоговых поступлений в бюджет, что положительно сказывается на экономике страны.

Отразим на рисунке 2 динамику количества индивидуальных предпринимателей за 2014 – 2016 гг. применяющих различные системы налогообложения.



Рисунок 2 – Количество ИП в Республике Беларусь (применяющих различные системы налогообложения) в 2014 - 2016 гг., тыс. единиц

Источник: собственная разработка на основании источников [2] и [3]

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что количество индивидуальных предпринимателей, использующих упрощённую систему налогообложения, заметно увеличивается с каждым годом. Чего не скажешь о тех, налогообложение которых осуществляется в общеустановленном порядке. В ходе проведения анализа мы выяснили, что всё большую популярность приобретает упрощённая система налогообложения, и это неспроста, т.к. именно эта система идёт по пути облегчения налогового бремени на предпринимателей. Единый налог обязаны уплачивать предприниматели, занимающиеся определёнными видами деятельности, поэтому и существенных перемен тут не наблюдается. Что касается общей системы налогообложения, то здесь наблюдается явный спад числа ИП, применяющих данную систему. Опять же, тут всё предельно понятно, т.к. и сами предприниматели предпочитают упростить порядок исчисления налогов, так и государство идёт на встречу ИП.

Однако существует и ряд проблем, связанных с уплатой налогов. Это и высокие ставки, и попытки уклонения от налогов, и некоторая неинформированность плательщиков. Но несмотря на это государство проводит различные преобразования в сфере налогообложения. Это и упразднение некоторых налогов, изменение ставок по оставшимся, а также упрощение взаимодействия ИП с налоговыми инспекциями.

Исходя из всего вышеперечисленного сделаем вывод: налоговая политика должна строиться на основе теоретически обоснованных

принципов, которые будут соблюдать интересы как государства, так и налогоплательщиков.

Литература

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сборник. – Минск: Нац. Стат. комитет, 2017. – 197 с.
2. Малое и среднее предпринимательство. О формировании доходов бюджета, контролируемых налоговыми органами, индивидуальными предпринимателями в 2016 году [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya-predprinimatelstvo/page/2/>
3. Малое и среднее предпринимательство. Об участии индивидуальных предпринимателей в формировании доходов бюджета за 2015 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya-predprinimatelstvo/page/5/>

Пряхина А. А., магистрант 1 курса ФПиУ
Савельев И. И., к.э.н., доцент
ВЮИ ФСИН России
г. Владимир, Россия

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: в данной статье проводится анализ современного налога на имущество физических лиц и его перспективных изменений.

Ключевые слова: налог на имущество физических лиц, законодательство, проблемы.

Налог на имущество физических лиц является прямым налогом, обращенным к находящемуся в собственности движимому и недвижимому имуществу, расположенному на территории Российской Федерации.

За время действия законодательства, регулирующего налогообложение имущества, в него было внесено множество поправок и изменений, которые привели к расширению сферы действия имущественных налогов, налогооблагаемой базы и перечня подлежащих обложению видов имущества. Того также требует и сложная экономическая ситуация в стране, а также стремление увеличить бюджетные поступления. В связи с этим разработка данной темы не теряет своей актуальности.

Громкие изменения определил ФЗ № 284 от 04.10.2014 г. о дополнении Налогового Кодекса главой 32 «Налог на имущество физических лиц». В соответствии с п.1 ст.402 инвентаризационная оценка для исчисления недвижимости заменяется на кадастровую стоимость объекта. Фактически можно говорить о совершенно новом налоге на недвижимость. Новый подход к начислению рассматриваемого налога выявил ряд проблемных вопросов, разбираться с которыми приходится самим налогоплательщикам.

Так, массу вопросов вызывает кадастровая оценка. Часто показатель прилично завышен. Особенно это касается объектов старой постройки: 1960-х и 1970-х годов. Морально и физически эти строения устарели: амортизационный износ превышает половину их реальной стоимости. Но у государственной системы иное мнение. На практике продать дом за такие деньги нереально, зато налог получается внушительный.

Несоответствия характерны и для более «молодых» объектов. Поэтому логичен вопрос: можно ли оспорить кадастровую оценку недвижимости при ее завышении? Закон такую возможность предоставляет, но придется проявить настойчивость.

Определяется два способа:

- обращение с иском в судебные инстанции;
- комиссионное разрешение споров в местном подразделении Росреестра.

Виды объектов недвижимости также претерпели существенные изменения.

До изменений уплачивали налог за четыре категории недвижимости: квартиры; дома (ИЖС); комнаты; гаражи.

Поскольку в последние годы в собственности граждан обозначились абсолютно новые формы владений, привычный список пополнился следующим имуществом (ст. 401): машиноместа; дачи и подобные им постройки на участке; объекты недостроя; единый недвижимый комплекс (ЕНК) – включает несколько построек, объединенных технологически и по расположению в одну систему правоустанавливающими документами собственника (ст. 133.1 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ)).

В то же время общее имущество собственников жилья (чердаки, лифты, крыши, лестницы и подвалы жилых домов) законодатель не относит к объектам налогообложения.

Несмотря на это, увеличение количества налогооблагаемых объектов также существенно увеличило и уплачиваемую налогоплательщиками сумму налога.

С приближением срока выплаты налога все больше людей начало обращаться в налоговые инспекции за разъяснением – или остались вопросы о новом порядке расчета налога, или не пришла платежка, или указана неверная сумма налога. Многие налоговую квитанцию просто не получили, например, из-за того, что тем, кто зарегистрирован в личном кабинете на сайте налоговой службы, извещение не приходит, о чем неоднократно предупреждали налоговые инспекции

Несмотря на проблемы с переходом на кадастровую стоимость, собрать налоги все равно удалось. За 2015 г. поступило 64,3% от прогноза всех налогов на имущество физлиц – на 3,3 процентного пункта больше, чем за прошлый год.

По данным Федеральной налоговой службы (ФНС) на 1 декабря 2016 г., всего в региональные бюджеты поступило 51,2 млрд руб.

За 2017 г. совокупные начисления по налогу на имущество выросли на 39% и составили 63,2 миллиарда рублей.

По данным ФНС, в консолидированные бюджеты субъектов РФ на начало ноября 2017 г. уже поступило 85,3 миллиарда рублей имущественных налогов физических лиц, что превышает аналогичный показатель прошлого года на 19,7 миллиарда рублей.

Несомненно, с точки зрения государства данные нововведения вполне обоснованы и оказывают благоприятное влияние на состояние экономики страны в целом. Положения Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) едины для всех муниципальных образований, но при этом местные власти вправе устанавливать некоторые особенности в рамках общих правил.

Так, муниципалитет может утвердить свои ставки налога. Главное, чтобы «местное» значение укладывалось в установленные главой 32 НК РФ рамки. К тому же «местные» ставки могут быть не едиными, а дифференцированными, то есть зависящими от вида объекта, его местонахождения, кадастровой или суммарной инвентаризационной стоимости, либо от вида территориальной зоны.

Помимо этого, муниципалитетам разрешено увеличивать закрепленные в НК РФ размеры налоговых вычетов и вводить дополнительные льготы. А вот уменьшать вычеты и сокращать перечень льгот местные власти не вправе.

Таким образом, законодатель фактически передал ответственность в руки местной власти, позволяя заполнять «дыры» в бюджете за счет налогообложения физических лиц.

По мнению многих экспертов, взимаемый налог на имущество в российских реалиях непомерно высок, а муниципальные образования в своем большинстве не ставят перед собой задач по их понижению.

Исходя из этого, предложение заключается в том, что дифференцированный подход к установлению ставок налога «на местах» необходимо сделать обязательным для каждого муниципального образования. Необходимо установление ряда критериев, исходя из которых муниципальные образования адаптировали бы налог на имущество физических лиц к конкретному субъекту.

Например, с учетом среднего заработка в данном муниципальном образовании.

Исходя из этого, следует:

1. Внести изменения в п. 2 ч. 2. ст. 399 НК РФ:

«При установлении налога нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя) - устанавливаются налоговые льготы, не предусмотренные настоящей главой, основания и порядок их применения налогоплательщиками».

2. Внести изменения в ч. 3 ст.406 НК РФ:

«Налоговые ставки, указанные в подпункте 1 пункта 2 настоящей статьи, могут быть уменьшены до нуля или увеличены, но не более чем в три раза нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя) пропорционально средней заработной плате в данном муниципальном образовании (городе федерального значения Москве, Санкт-Петербурге или Севастополе)».

Эффект от внедрения дифференцированного подхода на муниципальном уровне непосредственно должен отразиться на сумме налога, понизив его размер до оптимального для налогоплательщика уровня.

Подводя итог, хочется заметить, что при введении кадастровой схемы имущественного налога инициаторы ссылались на мировой опыт. Однако в российских условиях основная доля платежей придется на граждан с невысокими/средними доходами.

Правительство идет по пути ужесточения собираемости обязательных платежей, последние поправки в налоговое законодательство наводят на мысль о полном реформировании этой сферы.

Литература

1. Поляк, Г.Б. Налоги и налогообложение. 3-е изд., пер. и доп. - под ред., Смирнова, Е.Е. / Учебник и практикум для СПО, 2017.

2. Статистика и аналитика. ФНС России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru>.

Садыханова Г. А., к.э.н., доцент
Иляшова Г. К., магистр экономики, докторант 2-го курса PhD
Казахского Национального Университета имени аль-Фараби
г. Алматы, Республика Казахстан

СОЗДАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ САМОЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация: самозанятые граждане — это особая группа предпринимателей в микробизнесе, без чьей-либо помощи зарабатывающих деньги осуществлением работ, к которым у них имеются способности, и при этом не регистрирующих официально свой бизнес и не уплачивающих налогов и обязательных взносов. Увеличение социальной и деловой активности граждан в неформальном секторе, ответственности каждого трудоспособного за самообеспечение имеет на рынке особое значение. А для развития экономики страны и увеличения налоговых поступлений в бюджет надо легализовать их деятельность.

В статье рассматривается создания налоговых условий для самозанятого населения в Республике Казахстан.

Ключевые слова: самозанятость, налоговая система, налоги, предпринимательство, социальное страхование.

Занятость населения всегда занимает особое внимание государства и эта проблема рассматривается не только как результат экономического роста и макроэкономических реформ, проводимых правительством Республики Казахстан за все годы становления рыночной экономики, но и как качество эффективности использования главных факторов производства, определяющего уровень развития экономики и социального положения населения в стране.

В политике государства по обеспечению и поддержанию занятости населения Республика Казахстан прошел путь от планово-директивных методов, используемых социалистической экономикой, к преимущественно рыночному механизму поддержания и регулирования данного процесса.

А налоговая система напрямую является одним из методов государственного регулирования занятости населения.

Занятость представляется как общественно-экономические отношения, в которые вступают люди между собой по поводу участия в общественно полезном труде. По показателю занятости можно характеризовать количественный и качественный уровни использования трудоспособного населения, экономическую ситуацию в стране, деловую и финансовую активность населения, их уровень жизни и доходов, а также платежеспособный спрос.

Занятость определяет размер и вид получаемого дохода или заработной платы людей, а также саму социальную защиту населения. Следовательно, занятость — важнейшая экономическая основа, на которой базируется уровень жизни людей.

К занятому населению относятся лица:

1) работающие по трудовому договору, в том числе выполняющие работу за оплату на условиях полного либо неполного рабочего времени или имеющие иную оплачиваемую работу (трудовую функцию);

2) самостоятельно занятые;

3) избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность;

4) проходящие службу в Вооруженных Силах, других войсках и воинских формированиях, правоохранительных и специальных государственных органах Республики Казахстан [1].

Республике Казахстан в годы реформ прошлого столетия характерны следующие тенденции: доля занятых в экономике (без учащихся и занятых в личном подсобном хозяйстве) снижается, а доля учащихся с отрывом от производства (с 16 лет) немного увеличивается. В результате доля населения в трудоспособном возрасте, не занятого в общественном производстве увеличивается, в свою очередь это говорить о том, что доля безработных в

экономике увеличивается. Это означает, что растет доля лиц, занятых в личном подсобном хозяйстве, домохозяек, вообще неработающих.

Следствием этого становится уменьшение числа занятых и получающих средства к жизни в виде зарплаты от наемного труда. Если же учесть, что среди занятого населения велика доля тех, кто занят неполное рабочее время (неполный рабочий день, неполную рабочую неделю, вынужденный отпуск), то возникает ситуация, когда занятость не обеспечивает нормального уровня жизни, тем более когда реальная заработная плата не удовлетворяет потребности населения.

Это и вызвало в период реформирования экономики в Республики Казахстан переход населения к самообеспечению и самозанятости.

Самозанятые в Республике Казахстан - это те, кто сами обеспечивают и сами организуют свою деятельность, это обстоятельство служит им основным источником дохода, они самостоятельно обеспечивают себя работой. Сюда относятся предприниматели, лица, занятые индивидуально-трудовыми договорами (ИТД), члены кооперативов, занятые в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ). Неудовлетворенность спроса на рабочие места, предложенных на рынке труда республики приводит к расширению самозанятости населения.

Качественный состав самозанятых в Казахстане значительно отличается от категории самозанятых в постиндустриальных странах, характеризующийся значительной долей высококвалифицированного труда. В Казахстане значительная доля самозанятых сосредоточены в сельском хозяйстве (62,0%) и торговле (22,1%), в том числе основная доля самозанятых со средним общим образованием - 63,3%, тогда как со средним специальным образованием - 21,0%, а с высшим образованием всего - 15,7% [4]. Таким образом, проведенный анализ подтверждает, что в Казахстане значительная доля самозанятого населения приходится на низкоквалифицированный труд [2].

На сегодня ни государство, ни самозанятые не находятся в выигрышной позиции: самозанятые граждане теряют преимущества граждан, не скрывающих доходы, а государство недополучает налоги, да еще и несет затраты по соц. обязательствам перед безработными, которые на самом деле имеют заработки.

Самозанятые граждане — это особая группа предпринимателей в микробизнесе, без чьей-либо помощи зарабатывающих деньги осуществлением работ, к которым у них имеются способности, и при этом не регистрирующих официально свой бизнес и не уплачивающих налогов и обязательных взносов.

Их деятельность, чаще всего, имеет выездной характер, предполагает частую смену места работы или выполнение заказов через Интернет.

Хотя конкретного определения таким работникам законодательство пока не дает, существует ряд признаков, по которым можно определить самозанятого человека:

- он считается безработным, так как не имеет официального постоянного места работы и не числится в реестре предпринимателей;
- работы он осуществляет только сам, без помощи наемного персонала;
- он имеет заработок от выполнения работ, выполнение которых ему хорошо удается;
- его труд не требует получения лицензии;
- он не перечисляет в бюджет налогов, сборов и не совершает страховых отчислений на пенсию и медицинское обслуживание [3].

Самозанятый гражданин отличается от индивидуального предпринимателя только тем, что не желает регистрировать свою деятельность в налоговой инспекции. Задача государственных органов состоит в том, чтобы предоставить самозанятому человеку такие условия, которые стимулировали бы легализацию труда.

К самозанятым гражданам в целях налогового учета можно отнести лица:

- имеющие гражданство советской страны;
- лично оказывающие услуги физическим лицам для личных и домашних нужд;
- не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей;
- получающие доход самостоятельно, т.е. вне трудовых отношений;
- не использующие наемный труд.

В Республике Казахстан с 1 января 2018 года введена «Обязательное медицинское страхование» и теперь Правительство страны уверена что оно поможет вывести самозанятое население из «тени». Как говорила заместитель Премьер-Министра РК Дарига Назарбаева: «Медицинское страхование поможет нам вывести из тени самозанятое население. 2 млн 700 тыс человек, которые так же, как и все официально работающие и уплачивающие налоги граждане, получают бесплатную медицинскую помощь, их дети получают бесплатное образование, будут получать теперь бесплатно первую рабочую профессию, претендуют на социальную защиту, на пенсию по старости, и при этом не уплачивают ни копейки денег в бюджет страны, в общую копилку. Это не справедливо».

По словам Д.Назарбаевой, ранее государство на это закрывало глаза, поскольку самозанятые люди себя сами обеспечивали работой и заработком. Однако при этом вице-премьер уверена, что «каждый гражданин страны, если мы хотим, чтобы социальная сфера была поставлена на высоком уровне, (...) мы должны платить налоги, нравится нам это или нет». Она обратила внимание, что налогообложение в развитых странах в 2-3 раза превышает наш уровень отчислений в бюджет.

«Мы любим говорить про скандинавские страны, как там хорошо и там уже социализм, но уровень налогообложения там, вы посмотрите, порядка 60-70% от доходов. У нас очень либеральная налоговая политика. Поэтому

хочу сказать, что надо иметь совесть, не надо жадничать, надо делиться, платить налоги и спать спокойно», - сказала Д.Назарбаева.

В этой связи она напомнила, что согласно новой системе медстрахования, которая внедряется в республике, «медицинский страховой полис самозанятый человек теперь не получит. Это не потому, что мы хотим полностью их отсечь от этих услуг. Если он нигде не работает, пусть идет в центр занятости, регистрируется как безработный, получает пособие, его центр занятости отправляет на учебу, по той квалификации, по которой он желает, причем за бюджетные деньги, потом еще и трудоустраивает: ты только работай и плати налоги. Поэтому здесь не должно быть никаких интерпретаций. Система достаточно четкая и справедливая», - резюмировала вице-премьер. [4]

В Казахстане для обязательных ежемесячных взносов и закупки медицинских услуг на базе Комитета оплаты медицинских услуг Министерства здравоохранения и социального развития (МЗСР РК) будет создан Фонд социального медсоцстрахования в организационно-правовой форме некоммерческого акционерного общества. Учредителем и единственным акционером Фонда выступит Правительство РК. С 1 июля 2017 года фонд начал уже выступать в роли плательщика медицинских услуг в рамках утвержденных пакетов, а с 1 января 2018 года в Фонд начали поступать взносы. Здесь ставка взносов государства за граждан особых категорий (социально-уязвимые слои населения) составит 7% от среднемесячной заработной платы. При этом размер ставки будет поэтапно повышаться: 4% в 2017 году, 5% с 2018 года, 6% в 2023 году, с 2024 года - 7%. Общий размер ставки взносов работодателей составит 5% от дохода, при этом отчисления начинаются с 2% в 2017 году, 3% в 2018 году, 4% в 2019 году и с 2020 года - 5%. Ставка взносов работников составит 2% от дохода, при этом их отчисление начнется с 2019 года - 1%, с 2020 года - 2%.

И ставка взносов самозанятых граждан (индивидуальные предприниматели, частные нотариусы, частные судебные исполнители, адвокаты, профессиональные медиаторы, физические лица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера) составит 7% от дохода. При этом 2% в 2017 году, 3% в 2018 году, 5% в 2019 году и с 2020 года - 7%. Взносы работодателей будут относиться на вычеты при исчислении корпоративного подоходного налога, работников и самозанятых граждан - при исчислении индивидуального подоходного налога. А от уплаты взносов в Фонд социального медстрахования освобождаются 15 категорий граждан, которые считаются социально уязвимыми, а именно: дети, многодетные матери, участники и инвалиды ВОВ, инвалиды, лица, зарегистрированные в качестве безработных и другие.

Обязательное социальное медицинское страхование (ОСМС) внедряется в Казахстане в рамках реализации 80 шага Плана нации – 100 шагов по реализации пяти институциональных реформ Главы государства и

Государственной программы развития здравоохранения «Денсаулық» на 2016-2019 годы.

На сегодняшний день в Республике Казахстан подготавливается проект закона по вопросам легализации деятельности неформально и самостоятельно занятых, в рамках которого будет введена обязательная упрощенная регистрация деятельности самозанятых. Как это делается в России.

В России легализация самозанятых граждан и законодательного закрепления их статуса было связано с подготовкой законопроекта о самозанятых граждан в конце 2013 года. А 1 декабря 2016 года Президент РФ, обращаясь к Федеральному Собранию, потребовал окончательно решить долгоиграющий вопрос по самозанятым гражданам в 2017 году. Глава государства высказал пожелание избавиться от восприятия таких людей, как незаконных предпринимателей. Чиновники в течение этого года должны так потрудиться над определением статуса этих граждан, чтобы они смогли «нормально, спокойно работать».

Наконец, в ноябре 2016 года Госдума в итоговом чтении приняла некоторые поправки в Налоговый кодекс, разработана форма уведомления для самозанятых лиц, обсуждается возможность введения патента – все это стало важным шагом вперед.

Теперь многие граждане, относящиеся к категории «самозанятых», смогут подтвердить свой статус и больше не бояться, что их могут привлечь за незаконное предпринимательство, за которое предусмотрена в том числе и уголовная ответственность.

Чем самозанятость отличается от деятельности индивидуального предпринимателя?

1. Регистрация: предпринимателю необходимо регистрироваться в качестве ИП, самозанятому гражданину достаточно уведомить налоговые органы о том, что он осуществляет деятельность как самозанятый гражданин. В настоящее время, по информации ФНС, налоговые органы уже начали принимать подобные уведомления от граждан, оказывающих услуги физическим лицам для личных, домашних и (или) иных подобных нужд.

2. Налоги: ИП обязано уплачивать налоги по выбранной системе налогообложения, а самозанятому гражданину достаточно приобрести патент, который заменит собой все налоги.

3. Отчетность: ИП обязаны представлять налоговую отчетность о своей деятельности. В случае с самозанятыми гражданами такой обязанности нет.

4. Наемный труд: ИП могут привлекать наемных работников для осуществления предпринимательской деятельности, а самозанятые граждане не могут нанимать работников и работают только сами.

5. Вид деятельности: для самозанятых граждан существует только определенный вид деятельности, которым они вправе заниматься по патенту.

6. Контроль: деятельность ИП подвергается контролю со стороны различных организаций, а самозанятые граждане, согласно законопроекту, контролю подвергаться не будут [5].

Таблица 1. Отличие самозанятого гражданина от ИП для налоговой службы

Самозанятые граждане	Индивидуальные предприниматели
Подают уведомление в налоговую службу (ИФНС), реестр самозанятых пока не планируется	Проходят регистрацию в качестве ИП, информация о них вносится в реестр (ЕГРИП)
Вправе оказывать услуги только лично	Могут нанимать работников
Ограничены только тремя видами деятельности (Виды деятельности самозанятых в законопроекте РФ: - присмотр и уход за детьми, больными, пожилыми старше 80 лет и другими лицами, нуждающимися в постоянном уходе; - репетиторство; - уборка жилых помещений и ведение домашнего хозяйства.)	Могут осуществлять любую разрешенную предпринимательскую деятельность
Не являются коммерческими субъектами	Являются коммерческими субъектами, наравне с организациями
Не платят два года налоги и взносы, но не будут иметь пенсионный стаж	Платят налоги (кроме налоговых каникул) взносы, имеют пенсионный стаж

Как видим из таблицы, для того чтобы стать налогоплательщиком самозанятого человека в налоговой службе система намного упрощена, т.е. первые два года налоги не будут платить, реестр не ведется.

А в законопроекте Казахстана будут предусмотрены меры налогового стимулирования для выхода самозанятых из тени и упрощения налогового администрирования определено, а также определить единое понятие самозанятого населения во всех законах, НПА в соответствии с лучшей международной практикой. Хотя законное определение самозанятому населению было дано в «Законе РК О занятости» в 2011 году. Между тем еще готовится «Дорожная карта» по формализации неформально занятого населения в экономику страны и, соответственно, в систему обязательного социального медицинского страхования.

Итак в государстве собираются принять практические шаги по постановке на учет незарегистрированных лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, неформально занятых работников их вовлечение в систему пенсионного обеспечения социального и

медстрахования. Также хотят обеспечить обучение и вовлечение самостоятельно занятого населения в продуктивную занятость. В результате в текущем году будет обеспечена полноценная подготовка к началу внедрения системы ОСМС в Республике Казахстан. Кроме того, на рынке труда будут развивать навыки для новой цифровой экономики и созданию качественных рабочих мест. Соответственно, будет проведено обновление профессиональных стандартов и соответствующих образовательных программ для повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов страны.

Итак, подводя итоги вышеизложенных, можно определить преимущества статуса самозанятого населения перед налоговой системы:

- законное определение понятия «самозанятого человека»;
- легализация деятельности самозанятого населения;
- стать законным налогоплательщиком своей страны;
- возможность получения кредитов;
- присутствие в юридическом пространстве: возможность заключать договора, отстаивать свои позиции в суде, выступить истцом, и т.д.;
- появится возможность фиксировать трудовой стаж;
- уплата налогов позволяет формировать пенсионные накопления;
- возможность воспользоваться государственными программами поддержки малого бизнеса, получить «налоговые каникулы», субсидии, гранты и иные виды помощи;
- требовать от правительства господдержки как законный налогоплательщик и т.д.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 6 апреля 2016 года № 482-V ЗРК.
2. Тулембаева, А.Н., Калиева, С.А. Проблемы занятости населения Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – URL: <http://yandex.kz/>
3. Бухгалтерский и налоговый учет для чайников [Электронный ресурс]. – URL: <http://online-buhuchet.ru>
4. Закон Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – URL: <http://Zakon.kz>
5. Самозанятые граждане: виды деятельности 2018 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://vse-dlya-ip.ru/kak-zaregistrirovat-ip/samozanyatye-grazhdane-vidy-deyatelnosti-2017>

ПРОБЛЕМЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: в статье рассматривается содержание понятия «подходный налог», порядок взимания подходного налога в разных странах мира.

Ключевые слова: налогообложение, НДФЛ, подходный налог, доходы, физические лица.

Существуют следующие схемы налогообложения:

- пропорциональная, при которой налоговые ставки устанавливаются в едином проценте к доходу налогоплательщика, независимо от величины дохода;
- прогрессивная, при которой с высоких доходов взимается более высокий процент;
- регрессивная, при которой с низких доходов взимается более высокий процент.

Подходный налог – в России налог на доходы физических лиц (НДФЛ) — основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством [4].

Ниже представлена формула расчета налога.

Размер налога = Ставка налога * Налоговая база

Порядок взимания подходного налога в каждой конкретной стране мира индивидуален. В России действует единая для всех (вне зависимости от уровня дохода) ставка 13%. Это так называемая плоская шкала. В России перечисление подходного налога в бюджет осуществляет предприятие, в котором работает сотрудник. Такая же ставка подходного налога в Белоруссии. В Литве эта ставка – 15%, на Украине – 18%, в Казахстане – 10%.

В большинстве развитых стран принята прогрессивная ставка подходного налога, при которой с более высоких доходов взимается более высокий процент.

В мире существуют страны, где подходный налог отсутствует. Это либо маленькие государства на территории Европы, либо небольшие островные государства, либо нефтедобывающие страны Ближнего Востока (Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, Объединенные Арабские Эмираты).

Некоторые страны, которые хотят привлечь больше иностранных инвестиций и богатых граждан, могут предлагать специальные налоговые режимы. Эти специальные льготные налоговые режимы для новых

налоговых резидентов могут длиться сколько угодно долго (Швейцария, Мальта, Великобритания) или быть ограниченными во времени (например, Португалия или Канада).

В Соединенных Штатах Америки, подоходный налог не уплачивается в том случае, если человек зарабатывает не более 8950 долларов в месяц. Если же доход превышает 9000 долларов, граждане обязаны уплачивать подоходный налог по ставке 10%. Люди, которые имеют зарплату, получая более 350000 долларов, обязаны выплатить в казну государства не менее 35% от своих доходов. К особенностям уплаты налога в США относится то, что он выплачивается в федеральную казну и в казну штата. Федеральный налог обязателен для всех, а некоторые штаты подоходный налог отменили. Но это не значит, что налоговое бремя там легче, просто по другим видам налогов выше ставка.

Жители Великобритании освобождаются от уплаты подоходного налога, имея месячный доход до 15500 долларов. Суммы свыше облагаются налогом, в размере 20% от всего заработка. Для состоятельных людей, которые зарабатывают от 231000 долларов, ставка налога составляет 45%.

Жители Франции, которым приходится жить на сумму меньшую, чем 6800 долларов, не обязаны платить подоходный налог. Подобное требование возникает только при превышении этой суммы, доход облагается налогом, ставка которого составляет 5.5%. Если же гражданин зарабатывает не менее 171000 долларов, то 45% из них необходимо внести в бюджет страны.

Японская налоговая система обеспечивает социальную защищенность малообеспеченных семей. Размеры общенационального подоходного налога в Японии, в зависимости от годового дохода, могут составлять от 10 до 50%. Налоговые ставки рассчитаны на четыре типа семей: одинокие, бездетные супруги, семья с одним ребенком, с двумя и более детьми. Необлагаемый максимум в Японии выше, чем в любой из развитых стран и составляет примерно 15400 долларов на семью, имеющую детей, и 7700. долларов – на холостяков и бездетных.

Финляндия: государственный подоходный налог уплачивается по прогрессивным ставкам, дифференцированным от 8 до 39% в зависимости от величины дохода.

Лица, имеющие доходы до 10000 евро в год освобождены от НДФЛ. Подоходный налог рассчитывается и взимается с заработной платы работника организацией, в которой трудится работник. Недоплаченный налог удерживается дополнительно, а переплаченный — возмещается.

Нерезиденты уплачивают налог на источники дохода в стране по ставке 28% – на дивиденды, авторские гонорары, проценты, а на заработную плату и пенсии — 35%.

Помимо государственного подоходного налога, физические лица выплачивают также и муниципальные налоги. Ставки муниципального налога определяются местными законодательными актами. Муниципальные

налоги выплачиваются только с доходов, превышающих прожиточный минимум.

В Китае минимальная ставка подоходного налога составляет 5%, а максимальная ставка – 45%. Несмотря на то, что население Китая по численности почти в 10 раз превосходит Российскую Федерацию, в этой стране успешно справляются с задачей налогового администрирования прогрессивного подоходного налога, имеющего 9 ступеней.

В Германии минимальная ставка подоходного налога равна 19%, а максимальная – 53%. Для подоходного налога на сегодняшний день необлагаемый налогом минимум в год составляет 5616 евро для одиноких граждан. Для граждан, состоящих в браке – 11232 евро. Существует пропорциональное налогообложение со ставкой 22,9% для доходов, не превышающих 8153 евро для одиноких граждан, и 16307 евро для супругов. В дальнейшем налог взимается по прогрессивной шкале до объема доходов в 120041 евро для одиноких граждан и 240083 евро для семейных пар. Доходы, которые превышают этот уровень, облагаются по максимальной ставке в размере 51%. В Германии существуют льготы для детей, льготы по возрасту, льготы по чрезвычайным обстоятельствам (несчастный случай, болезнь). К примеру, у граждан, достигших возраста 64 года, необлагаемый налогом минимум увеличивается до 3700 евро. У лиц, владеющих земельным участком, подоходный налог не взимается с 4750 евро.

В Норвегии существуют две группы налогоплательщиков: одинокие граждане и граждане, имеющие одного и более иждивенцев на содержании. Необлагаемый минимум в размере 36000 норвежских крон для первой группы налогоплательщиков и 29800 норвежских крон для второй группы. Другие доходы, на размеры сумм которых может быть уменьшена налогооблагаемая база – это алименты, проценты и так далее.

Размер ставки муниципального налога составляет 21 %, к нему добавляется налог в фонд уравнивания – 7 % , выплачиваемый с сумм чистого дохода, которые превышают 23300 норвежских крон для первой группы и 46000 норвежских крон для второй группы налогоплательщиков. Государственный налог имеет две ставки. Для первой группы граждан, имеющих доход от 22050 до 248500 норвежских крон, налог составляет 9,5%, при доходах свыше 248500 норвежских крон – 13,7 %. Для второй группы налогоплательщиков с доходами от 267501 до 278500 норвежских крон ставка налога составляет 9,5%, если доход превышает 278500 норвежских крон – 13,7 %. Полученный доход может быть уменьшен на суммы фактически подтвержденных затрат, но не более 20 % от всего полученного дохода.

В Норвегии существуют три категории налогов. Они представлены в таблице 1.

На рисунке ниже представим сравнение подоходного налога в разных странах мира (рис. 1).

В 2009 году депутат Госдумы Владимир Жириновский предложил ввести в России прогрессивный подоходный налог. Руководитель фракции

ЛДПР считает: «За последние восемь лет число долларовых миллиардеров в России увеличилось с нескольких человек до сотни и даже более.

Таблица 1. Категории налогов в Норвегии и способы их уменьшения

Категория	Описание	Способ уменьшения налога
1. Социальный платеж, начисленный с заработной платы за год	Граждане уплачивают из зарплаты взносы в фонды в размере 7,8%. Для предпринимателей ставка налога в соц. фонды составляет 10,7% от дохода, который не превышает 447600 норвежских крон. Когда доход выше этого уровня, ставка налога будет равняться 7,8%.	Все граждане Норвегии обязаны выплачивать этот налог. Иностранцы тоже обязаны выплачивать социальный платеж. Исключение предоставляется, если есть соответствующее налоговое соглашение.
2. Налог на общий доход	Суммой всех денежных поступлений является общий доход. В первую очередь это заработная плата, которая обладается дважды. Так же в общий доход входят проценты по банковским вкладам, использование лесов, собственных земельных участков, гонорары, пенсия по старости, выигрыши в лотереи, ценные подарки и т.д. Наличие собственного жилья играет немаловажную роль. Налог на недвижимость равен 2,5% от стоимости жилья, при этом ее стоимость считается не менее 451000 норвежских крон.	Налог на общий доход может уменьшаться в таких ситуациях: • налогоплательщик – пенсионер; • наличие детей в семье; • при оплате услуг адвоката; • расходы на лекарства (в случае длительной болезни); • при ежедневных поездках на работу, находящуюся вдали от дома.
3. Налог на «богатство»	Богатством в Норвегии считаются: • автомобили, морские и речные суда; • депозиты в различных банках; • акции предприятий и другие ценные бумаги; • нематериальные активы.	Налог на богатство рассчитывается следующим методом: рыночная стоимость богатства, уменьшенная на сумму остатка долга по кредиту, который получен для покупки имущества, подлежащего налогообложению (например, остаток долга банку за кредит, который брался для приобретения автомобиля).

Такое количество миллиардеров не соответствует масштабам экономики и уровню развития нашей страны. Государство должно заставить высокодоходных граждан платить налоги. Более высокие налоги. А люди с небольшими доходами должны платить меньше» [1].

Согласно законопроекту на доходы от 50000 до 200000 рублей предлагается оставить в силе налог в 13%: — доходы до 10000 рублей — облагать налогом в 2%; — доходы от 10000 до 50000 рублей — облагать налогом по ставке в 10%; — доходы от 200000 до 500000 рублей — облагать налогом в 15%; — доходы от 500000 рублей до 2000000 рублей — облагать налогом в 20%; — доходы от 2000000 до 5000000 рублей — облагать налогом

по ставке 30%; — в случае превышения дохода свыше 5000000 рублей установить налог в 40% [1].

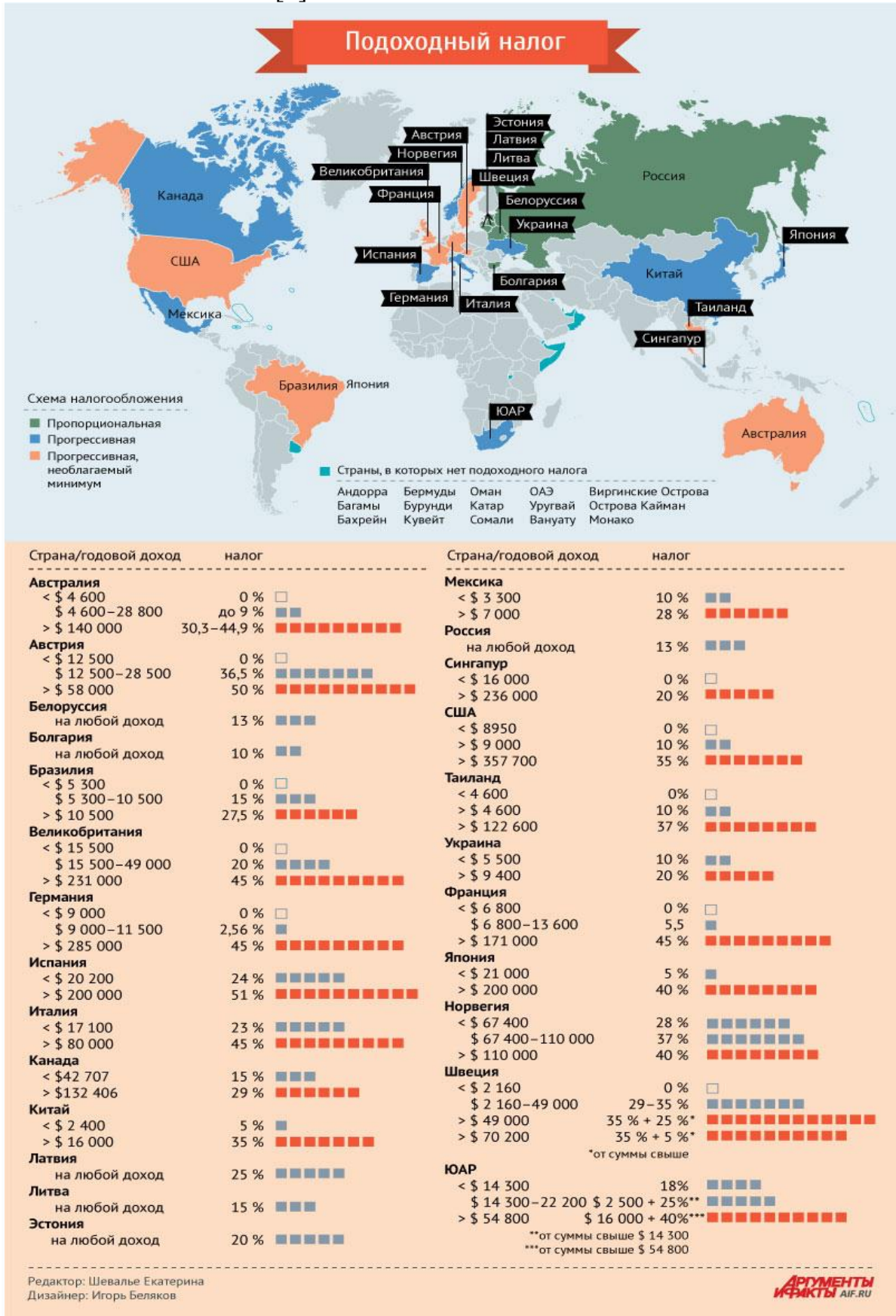


Рисунок 1 – Подоходный налог в разных странах мира [3]

Таблица 2. Расчет дохода России за месяц в 2015 году при введении налога других стран (Литвы, Украины, Казахстана, США, Великобритании, Франции) и при принятии законопроекта о прогрессивном подоходном налоге

Численность занятых, чел.	Средняя зарплата, тыс.руб. в месяц	Доход с налога России, тыс.руб. в месяц	Доход с налога Литвы, тыс.руб. в месяц	Доход с налога Украины, тыс.руб. в месяц	Доход с налога Казахстана, тыс.руб. в месяц	Доход с налога США, тыс.руб. в месяц	Доход с налога Великобритании, тыс.руб. в месяц	Доход с налога Франции, тыс.руб. в месяц	Доход с налога, предложенного партией ЛДПР, тыс.руб. в месяц
1012530	5,48246	721650,1791	832673,2836	999207,9403	555115,5224	0	0	0	111023,1045
2242032	6,68255	1947723,822	2247373,641	2696848,369	1498249,094	0	0	0	299649,8188
2459002	8,20005	2621312,116	3024590,903	3629509,083	2016393,935	0	0	0	403278,787
2892944	9,80005	3685629,46	4252649,377	5103179,252	2835099,585	0	0	0	567019,9169
6147506	12,20005	9749984,475	11249982,09	13499978,5	7499988,058	0	0	0	7499988,058
6509124	15,40005	13031308,56	15036125,26	18043350,31	10024083,51	0	0	0	10024083,51
15115632	21,00005	41265773,61	47614354,17	57137225	31742902,78	0	0	0	31742902,78
13452190	30,00005	52463628,44	60534955,89	72641947,07	40356637,26	0	0	0	40356637,26
10993187	42,50005	60737429,63	70081649,57	84097979,49	46721099,72	46721099,72	0	25696574,61	46721099,72
6798419	62,50005	55237198,56	63735229,11	76482274,94	42490152,74	42490152,74	0	23369565,31	55237198,56
2386679	87,50005	27148489,14	31325179,78	37590215,73	20883453,18	20883453,18	41766882,5	11485892,69	27148489,14
2025061	175,00005	46070150,91	53157866,44	63789439,73	35438577,63	35438577,63	70877135	19491212,13	46070150,91
289294	10817	406808115,7	469393979,7	563272775,6	312929319,8	1095252619,3	1408181939,1	1408181939,1	1251717279
Сумма, тыс.руб в месяц		721488394,6	832486609,2	998983931	554991072,8	1240785902,57	1520825956,6	1488225183,84	1517898801

В таблице 2 представлен пример того, каков доход за месяц был бы в России в 2015 году при введении налога других стран, а так же при принятии законопроекта В.В. Жириновского.

Если принять опыт налогообложения Великобритании, то Россия в 2015 году получила бы доход с налогов выше более чем в 2 раза. В таком случае подоходный налог затрагивал бы только 6,5 % занятых от общего количества работающего населения.

Литература

1. Деловая газета. Юг. Жириновский предложил ввести прогрессивный подоходный налог [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dg-yug.ru>
2. Вся правда. Размер налогов в разных странах мира. Сравнительный международный анализ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.allpravda.info>
3. Еженедельник «Аргументы и Факты». Слободян, Е. Подоходный налог в разных странах мира [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aif.ru>
4. Федеральная налоговая служба России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>

Сидорова Ю. В., студент 4 курса ФМЭСИ
Лебединская О. Г., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»
г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОСТУПЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТЕЙ ИСЧИСЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В РФ НА ПРИМЕРЕ АКЦИЗОВ

Аннотация: в статье представлены особенности расчета акцизов в зависимости от вида подакцизного товара и используемой налоговой ставки. Рассмотрена динамика изменения поступления акцизов по стране в целом и в разрезе федеральных округов.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, акцизы, подакцизные товары.

Налоги – один из основных источников государственных доходов, формируемый за счет аккумуляции денежных средств налогоплательщиков в бюджете государства и внебюджетных фондах. В классификации налогов по объекту налогообложения выделяют прямые и косвенные налоги, последние устанавливаются в виде надбавки к цене или тарифу для соответствующих товаров и услуг.

Рассмотрим особенности исчисления и динамику изменения поступлений акцизов, которые относятся к федеральным налогам, являются одним из видов косвенных налогов и устанавливаются преимущественно на предметы массового потребления. Возможные ограничения потребления подакцизных товаров, затрагивающие лиц с низким уровнем дохода в силу надбавки к цене, и взимание налога с лиц, имеющих доход выше среднего, также является одним из способов перераспределения доходов, и в связи с этим акцизы могут быть рассмотрены также как негласный инструмент прогрессивного налогообложения. Помимо функций, характерных для налогов в целом, акцизы выступают в качестве своего рода регулятора потребления вредных для здоровья (таких как табак, алкоголь) и загрязняющих окружающую среду продуктов (дизельное топливо, бензин), что с учетом ухудшения экологической ситуации, повышения концентрации углекислого газа и различных токсичных веществ в атмосфере, делает тему изучения акцизов особенно актуальной в настоящее время [1, с. 131-136].

Согласно главе 22 Налогового Кодекса Российской Федерации в перечень подакцизных товаров входят следующие: этиловый спирт, спиртосодержащая продукция, с объемной долей содержания этилового спирта более 9%, алкогольная продукция и иные напитки с долей этилового спирта более 0,5%, табачная продукция. К товарам подакцизной группы относят также легковые автомобили, мотоциклы, мощность двигателя которых превышает 112,5 кВт, автомобильные и прямогонный бензин, дизельное топливо, а также моторные масла и авиационный керосин. Сумма акциза, подлежащего уплате, исчисляется как произведение ставки акциза и налоговой базы. Расчет суммы акцизов может осуществляться по твердой ставке (например, на пиво с объемной долей этилового спирта более 4%), по адвалорной ставке, по комбинированной ставке (например, на сигареты с фильтром). Стоит также отметить, что в действующей редакции Налогового Кодекса не содержится адвалорных ставок акциза, однако с теоретической точки зрения использование подобного вида ставки при исчислении суммы акцизов, как уже было отмечено ранее, также представляется возможным [2].

Проведем анализ структуры налоговых поступлений в РФ и определим, какая доля налоговых платежей приходится на акцизы. По данным Федеральной налоговой службы в 2016 г. по России в целом наибольшую долю в структуре налоговых поступлений, равную 20,9 %, занимал НДС, на втором и третьем месте располагались налоги за пользование природными ресурсами и НДС с долями в структуре равными 20,4% и 19,5%, соответственно. Акцизы составляли в 2016 г. 9% общей структуры налоговых поступлений (рисунок 1) [3].

Стоит отметить, что за десятилетний период с 2007 по 2016 гг. в структуре налоговых поступлений произошли значимые изменения, расчет индекса Рябцева равного 0,292 свидетельствует о существенном уровне различия структур налоговых поступлений 2007 и 2016 гг. Данное изменение обусловлено сокращением объема «остальных федеральных налогов» и

увеличением объема налоговых поступлений по всем прочим видам налогов, представленным в сводных отчетах на сайте Федеральной службы налоговой статистики, а именно: налог на прибыль организаций, НДС, акцизы, налоги за пользование природными ресурсами, региональные и местные налоги, налоги со специальным налоговым режимом.



Рисунок 1 – Структура налоговых поступлений в РФ в 2016 г.*

* – составлено автором на основе статистических данных ФНС

В динамике изменения акцизов в период с 2007 по 2016 гг. наблюдается возрастающая тенденция. Объем налоговых поступлений по рассматриваемому виду налогов в период 2007-2016 гг. увеличивался со среднегодовым темпом прироста равным 18,19% и в 2016 г. составил 1297200412 руб., увеличившись на 1008972463 руб. в абсолютном выражении по сравнению с 2007 г. (таблица 1) [3].

Таблица 1. Поступление акцизов по подакцизным товарам в бюджетную систему РФ, тыс. руб., 2007-2016 гг.

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
288 227	314 710	327 447	441 553	604 301	785 596	958 929	1 010 378	1 020 955	1 297 200

В структуре распределения акцизов по федеральным округам в 2016 г. наблюдалась следующая ситуация: наибольшая доля структуры (28%) приходилась на Северо-Западный федеральный округ, 25,3% структуры приходилось на Приволжский федеральный округ и 20,2% - на Центральный федеральный округ. Наименьшую долю структуры в 2016 г. занимал Северо-Кавказский округ с долей в структуре равной 1,2%.

Расчет индекса Рябцева показывает наличие изменений в структуре распределения акцизов по федеральным округам в период с 2007 по 2016 гг. Значение индекса равно 0,192 свидетельствует о существенном уровне различия структур распределения акцизов по федеральным округам в 2016 г. по сравнению с 2007 г. (рисунок 2) [3].

Данное изменение обусловлено сокращением доли поступивших акцизов по Центральному федеральному округу с 26 % структуры в 2007 г. до 20% в 2016 г., увеличением доли поступивших акцизов по Северо-Западному федеральному округу с 14% структуры до 28%, сокращением доли по Приволжскому федеральному округу с 31% в 2007 г. до 25% в 2016 г.

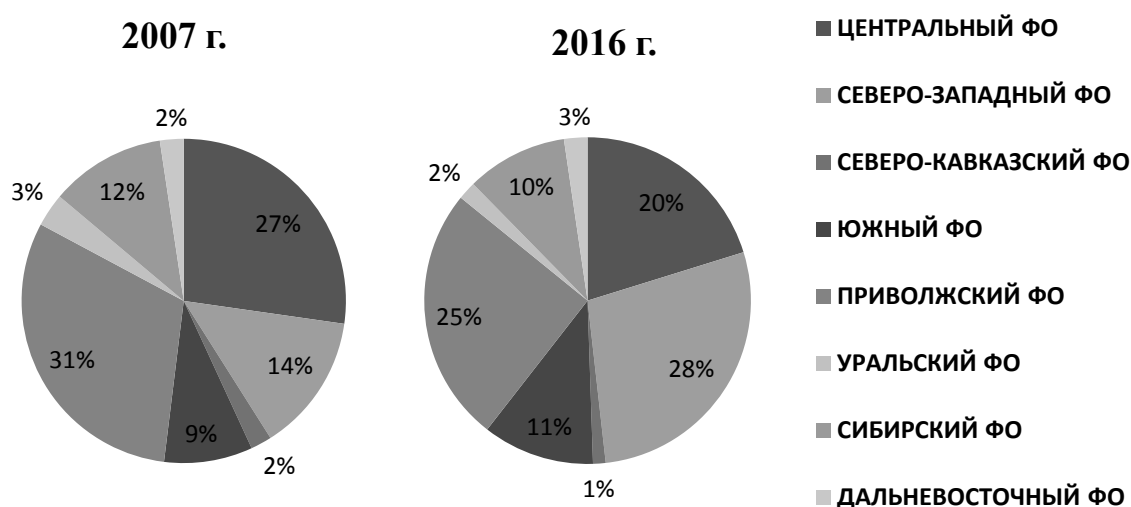


Рисунок 2 – Структура распределения акцизов по федеральным округам в 2007 и 2016 гг.*

* – составлено автором на основе статистических данных ФНС

Подобного рода изменения структуры свидетельствуют, на мой взгляд, об изменении в структуре потребления подакцизных товаров по федеральным округам, что, в свою очередь, является результатом проводимой в регионах социально-экономической политики и изменений экологической ситуации в рассмотренных федеральных округах. В целом же в динамике изменения налоговых поступлений РФ в период 2007- 2016 гг. наблюдалась возрастающая тенденция, что свидетельствует о наличии благоприятной ситуации в области формирования государственных доходов.

Литература

1. Левина, Т. А., Ефимов, П. А., Блохин, В. В. Акцизы и факторы их формирования, негативное влияние акцизов на экономику// Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. – 2016. – С. 131-136.
2. Федеральная налоговая служба. Акцизы [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/akciz/>

3. Отчеты о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет РФ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/

Снегирева Т.К., к.э.н., доцент кафедры «Экономики и управления инвестициями и инновациями»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье приведены основные характеристики применения упрощенной системы налогообложения и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности во Владимирской области, выделены предпочтения бизнеса при их выборе, предложены направления их развития на основе создания информационно-аналитического консультирования и слияния УСН и ЕНВД.

Ключевые слова: специальные налоговые режимы, налогоплательщики, налоговые платежи, патронирование бизнеса.

Одним из ключевых факторов успешного развития экономики региона является совершенствование налогового регулирования бизнеса, развитие возможностей специальных налоговых режимов и преференций. Сложившаяся к настоящему времени фискальная система является с одной стороны довольно отработанным инструментом регулирования экономики, с другой - требует постоянной доработки с учетом современных требований, учитывающих новые социально-экономические условия. Особое значение в этой связи приобретают специальные налоговые режимы, которые за последнее время приобрели особую популярность у представителей малого и среднего бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей.

Одним из очевидных достоинств таких налоговых режимов в отличие от общей системы налогообложения, является их ясность и простота расчетов. Особую популярность и распространение в бизнес среде получили Упрощенная система налогообложения (УСН) и Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности (ЕНВД). Это обусловило выбор тематической направленности данного исследования.

Следует отметить, что в качестве основных характеристик данных спецрежимов, автором выбраны следующие: состав и структура налогоплательщиков, налоговых платежей и др. Все приведенные данные рассчитаны автором самостоятельно на основе данных официальной налоговой аналитики [1, 2, 3].

В составе налогоплательщиков по Владимирской области в 2016 г., выбравших упрощенную систему и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, можно выделить две группы: предприятия и организации и индивидуальные предприниматели (рисунок 1).

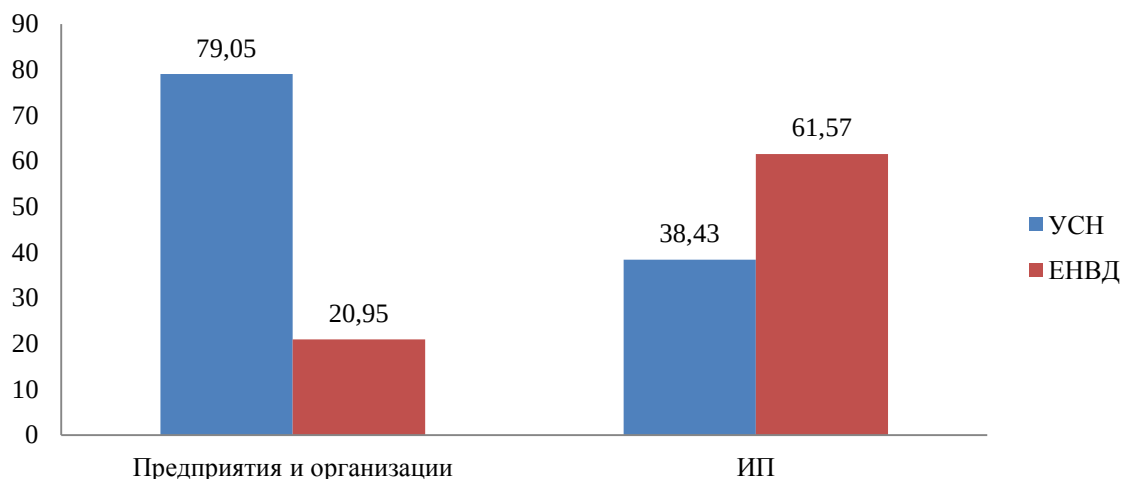


Рисунок 1 – Состав и структура налогоплательщиков по УСН и ЕНВД во Владимирской обл. в 2016 г., %%

Приведенные данные свидетельствуют о том, что среди предпринимателей, осуществляющих бизнес посредством образования юридического лица, наибольшей популярностью пользуется упрощенная система налогообложения с долей выбравших именно данный спецрежим 79,05%. Только немногим более 20% предприятий и организаций предпочли уплачивать единый налог на вмененный доход на определенные виды деятельности.

Среди предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица, существует устойчивое предпочтение ЕНВД по сравнению с УСН, с распределением долей плательщиков в размере 61,57% и 38,43% соответственно. По мнению многих индивидуальных предпринимателей, система налогообложения в виде ЕНВД является более простой с точки зрения выполнения расчетов, порядка уплаты [4]. Кроме того, предприниматели, изначально применявшие данный спецрежим, и получившие право выбора, не захотели его менять в силу сложившихся привычек, налаженности отчетности и др.

Сложившиеся пропорции в составе и структуре налогоплательщиков по УСН и ЕНВД по Владимирской области ни в коей мере не отражают, на наш взгляд, такие характеристики как сложность и громоздкость расчетов, порядок уплаты или другие характеристики каждой из специальных систем. Скорее всего приведенные соотношения свидетельствуют о сохранении устойчивого порядка налоговых платежей, выбранных в более ранние периоды ведения бизнеса.

Количественные характеристики, свидетельствующие о наличии налогового поля, его составе и структуре не могут в полной мере дать общую характеристику и выявить все особенности применения специальных налоговых режимов. Другой важной характеристикой является распределение налоговых платежей в рамках предлагаемого в данной работе подхода. Состав и структура налоговых платежей по упрощенной системе и по системе налогообложения в виде единого налога на вмененный налог для отдельных видов деятельности приведен на рисунке 2.

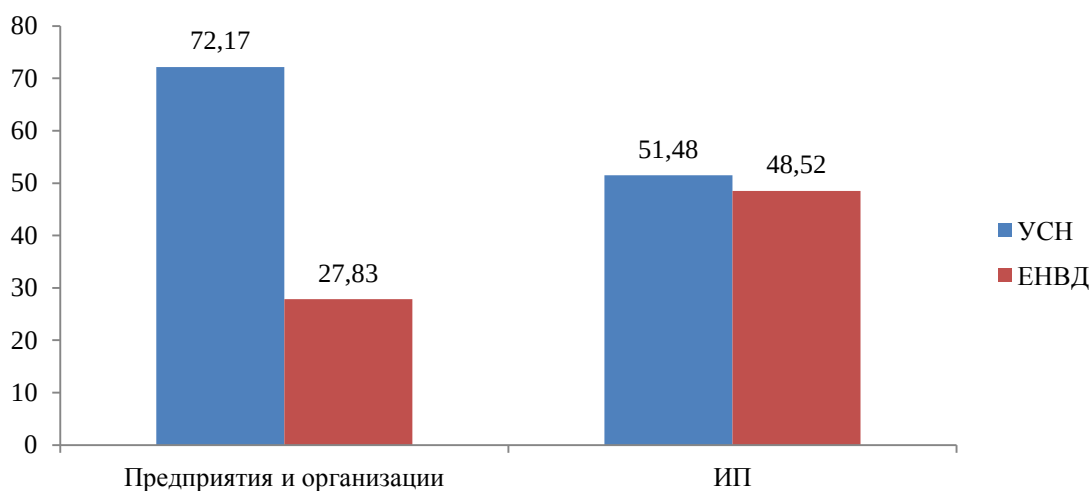


Рисунок 2 – Состав и структура налоговых платежей по УСН и ЕНВД во Владимирской обл. в 2016 г., %%

Следует выделить следующие особенности, касающиеся сумм исчисленных и уплаченных налогов. Среди предприятий и организаций пропорции по налоговым платежам и количеству налогоплательщиков почти сохраняются. Так, на долю УСН среди этой группы плательщиков приходится более 70% уплаченных сумм, на долю ЕНВД - немногим более 27%. Другими словами большее количество плательщиков обеспечивает и большую долю поступлений от единого налога.

Иная картина сложилась по ИП. Меньшее количество плательщиков единого налога при УСН обеспечивает большие налоговые поступления, на долю сумм которых приходится более 50%. Бóльшее количество плательщиков единого налога при ЕНВД вносит меньшие поступления с долей чуть более 48%. Данные диспропорции могут свидетельствовать о бóльшей эффективности для бизнеса такого спецрежима как упрощенная система. Тем более, что данная форма налогообложения получает активную административную поддержку, в частности в настоящее время в регионе установлены пониженные ставки единого налога для отдельных видов деятельности при использовании УСН [5].

На основе проведенного исследования и выявленных особенностей применения специальных налоговых режимов во Владимирской области

предлагаются следующие направления развития специальных режимов налогообложения.

Создание единого информационно-аналитического банка данных по возможностям применения спецрежимов. Это позволит на основе расширенных форм допуска повысить предпринимательскую грамотность в вопросах налогообложения.

Организация консультационных центров, в том числе в режимах онлайн, работа которых сможет обеспечить оперативное реагирование бизнеса на текущие изменения налогового законодательства, позволит обеспечить помощь при проведении сравнительных расчетов по выбору системы налогообложения и не только начинающим предпринимателям.

Считаем целесообразным объединение двух специальных режимов упрощенной системы и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход в один, тем более что система ограничений по их применению практически нивелирована. В основе предлагаемого слияния имеет смысл отдать предпочтение тем условиям, которые заложены в УСН, так как они в большей степени соответствуют задачам современного бизнеса и развития экономики региона.

Внедрение системы патронирования малых предприятий и организаций и ИП со стороны опытных специалистов, которые могут поделиться своим практическим опытом, знаниями и навыками.

Данное предложение можно реализовать на основе организации курсов повышения квалификации для различных направлений предпринимательской деятельности на базе ФГБОУ ВО Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н. Г. Столетовых. При этом в значительной степени эффективным будет привлечение ведущих специалистов с предприятий, налоговых служб и преподавателей высшей школы.

Литература

1. Федеральная налоговая служба. Налоговая аналитика [Электронный ресурс]. – URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
2. Владимирская область в цифрах. 2016 [Электронный ресурс], - <http://vladimirstat.gks.ru>
3. Федеральная налоговая служба. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: <https://rmsp.nalog.ru/>
4. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://smb.gov.ru/>
5. Закон Владимирской области № 86-ОЗ от 12.10.2011 «Об установлении дифференцированных налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения во Владимирской области» [Электронный ресурс], –<http://www.consultant.ru/>

РЕШЕНИЕ
VI Международной научно-практической конференции
«Экономика и сервис: от теории к практике»
20 марта 2018 г.

20 марта 2018 г. в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» состоялась VI Международная научно-практическая конференция «Экономика и сервис: от теории к практике».

В мероприятии приняли участие около 190 человек, в том числе более 20 иностранных участников. Активно участвовали в работе конференции студенты и профессорско-преподавательский состав Института экономики и менеджмента. Конференция была открыта выступлением заведующей кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ доктором экономических наук, профессором О. В. Лускатовой. С приветственным словом к участникам конференции обратились: П. Н. Захаров – доктор экономических наук, профессор, директор института «Экономики и менеджмента».

В работе конференции принимали участие профессорско-преподавательский состав Института экономики и менеджмента, а так же М.Е. Клименко – кандидат технических наук, главный специалист департамента сельского хозяйства и продовольствия администрации Владимирской области.

Оргкомитет конференции постановил:

1. Признать работу VI Международной научно-практической конференции успешной.
2. Ежегодно проводить конференцию на базе Института экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВлГУ.
3. Издать электронный сборник материалов VI Международной научно-практической конференции «Экономика и сервис: от теории к практике», включающий работы участников конференции.