

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**Труды Всероссийской
научно-практической конференции
(Хабаровск, 6 ноября 2019 г.)**



Министерство транспорта Российской Федерации
Федеральное агентство железнодорожного транспорта
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный государственный
университет путей сообщения»

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Труды Всероссийской
научно-практической конференции
(Хабаровск, 6 ноября 2019 г.)

Под редакцией М.А. Немчаниновой

Хабаровск
Издательство ДВГУПС
2019

УДК 336(062.552)
ББК У 26я54
Ф 59

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и экономическая безопасность»
Хабаровского государственного университета экономики и права
О.Б. Вахрушева;

кандидат экономических наук, заместитель начальника отдела расходов
Управления Федерального казначейства по Хабаровскому краю
Е.А. Король

Редакционная коллегия:

ответственный редактор: *Немчанинова М.А.* канд. экон. наук,
зав. кафедрой «Финансы и бухгалтерский учет» ДВГУПС

члены редколлегии: *Бурчуков А.В.* д-р экон. наук, проф. кафедры
«Финансы и бухгалтерский учет» ДВГУПС; *Лапаева А.В.* канд.
экон. наук, доцент «Финансы и бухгалтерский учет» ДВГУПС;
Кондратова Е.П. канд. экон. наук, доцент «Финансы и бухгал-
терский учет» ДВГУПС; *Царионова Ю.В.* канд. экон. наук, до-
цент «Финансы и бухгалтерский учет» ДВГУПС

Ф 59 **Финансово-экономические проблемы и перспективы развития рос-
сийской экономики на современном этапе** : труды Всероссийской науч-
но-практической конференции (Хабаровск, 6 ноября 2019 г.) / под редакци-
ей М.А. Немчаниновой. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2019. – 319 с.
ISBN 978-5-262-00865-0

В сборнике опубликованы доклады участников Всероссийской научно-практической конференции «Финансово-экономические проблемы и перспективы развития российской экономики на современном этапе», которая состоялась 6 ноября 2019 г. в Дальневосточном государственном университете путей сообщения. Полученные результаты конференции направлены на решение современных проблем финансов, бухгалтерского учета, экономики организации, региональной экономики и обеспечения экономической безопасности.

Издание адресовано широкому кругу специалистов, преподавателям экономических дисциплин, студентам, магистрантам и аспирантам, а также практикующим специалистам в области управления, экономики и финансов.

УДК 336(062.552)
ББК У 26я54

ISBN 978-5-262-00865-0

© ДВГУПС, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
СЕКЦИЯ 1 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ»	
АРТЕМЕНКО Т.В. Процессный подход во внешнеэкономической сфере.....	8
КАРАВАЕВА Ю.А., ШИШМАКОВ В.Т., ШИШМАКОВ С.В. Индикативная оценка и планирование как инструмент формирования экономического развития региона и его предприятий.....	16
КОБЫЛИЦКИЙ А.Н., КОРШУНОВА И.И. Перспективы развития клиентоориентированности пассажирского комплекса Дальневосточной железной дороги.....	20
КОЛЕСНИКОВА О.А., МИРОНЕНКО О.В. Бенчмаркинг как метод повышения результативности бизнес-процессов предприятия.....	25
КОРОЛЬ Н.В., САМОЛЫСОВ П.В. Цели и задачи бюджетирования закупочной деятельности, в том числе в органах внутренних дел	29
ШАЙТАНОВ, А.В., ЛЕОНТЬЕВ Р.Г. Особенности инновационного процесса в организациях сферы услуг	34
ЛОМОНОСОВА Е.В. Динамический подход к оценке эффективности использования ресурсного потенциала предприятия.....	39
ЛОСЕВ В.С., ЛЕТУТА Л.А. Влияние технологии Big Data на эффективность промышленного производства.....	45
КРАВЦОВА Г.Ф., МАРТЫНОВИЧ И.В., ШИПИНА Н.Н. Ретроспектива создания новой модели китайской экономики.....	49
ПЕРМЕНОВА О. Г., МИРОНЕНКО О.В. Потери рабочего времени: понятие, методы исследования, причины и рекомендации по их сокращению	56
ПЕРМЕНОВА О. Г., МИРОНЕНКО О.В. Современные методы нормирования труда: проблемы и перспективы	60
МОТОВИЦ Т. Г. Исторический аспект формирования экономического сообщества в Азиатско-Тихоокеанском регионе	67
ТУМАЛИ Л.Е. Неоднозначность качественных показателей эффективности эксплуатационной работы железнодорожного транспорта.....	72
АНДРИАНОВА Н.В. Информационные технологии в системе управления государственными и корпоративными закупками.....	78

РАКУТЬКО С.Ю. Развитие глобального рынка цифровых услуг	82
ЛАПИНА К.С., РАЗУМОВСКАЯ М.И. Расчёт страховых запасов ассортимента оптовой торговой организации путём оценки вероятностного отклонения от срока поставки методом Монте-Карло	87

СЕКЦИЯ 2 «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

БЕЛИК Е.В. О проблемах оценки экономической безопасности предприятия	93
КОНДРАТОВА Е.П., ШМАТОК В.В. Система экономической безопасности коммерческого банка: общие положения, современные проблемы и методы управления	98
КОСТЮК Я.И., СТЕЦЮК Н.М. Налоговый аспект экономической безопасности	105
УТЕНКОВА Ю.А., ВЕРХОТУРОВ Д.А., СЕЛЕЗНЕВА Е.Ю. К вопросу о внутреннем контроле состояния расчетов по оплате труда	109
БАРЧУКОВ А.В., ФИЛАТОВА В.К. Организация системы экономической безопасности промышленного предприятия в условиях стратегической реструктуризации при конкурсном производстве	116
ЯКОВЛЕВА Н.В. Повышение экономической безопасности закупочной деятельности	123

СЕКЦИЯ 3 «МЕНЕДЖМЕНТ»

КАЛИНОВСКАЯ Н.А., ШУМАКОВ М.И. Анализ практики стратегического управления на предприятии малого бизнеса	128
САВЧЕНКО Д.Ю., МУН Д.Е. Принципы построения информационных систем управления персоналом	134

СЕКЦИЯ 4 «ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ»

БАСИНА Н.А., ФЕЩЕНКО И.В. Страховой рынок Российской Федерации: общероссийские тенденции и региональный аспект	138
БЫЧКОВА Ю.О., КОНДРАТОВА Е.П. Содержание и роль финансовой стратегии в реализации стратегических планов компании	146
САМСОНОВ Е.А., ГУДКОВ Е.А. Паевые инвестиционные фонды облигаций: анализ преимуществ	151
КАЗУРОВА В.А., СТЕЦЮК Н.М. Роль финансового контроля в системе управления предприятием	155

КРЕМЛЁВ С.Ю. Создание специализированных ценных бумаг для финансирования обучения в вузе	160
КРИВУНЬ К.В., НЕМЧАНИНОВА М.А. Проблемы анализа и диагностики в оценке финансовой устойчивости для российских предприятий	166
КУПИНА И.В., ФЕЩЕНКО И.В. Проблемы и пути совершенствования финансового планирования на предприятиях	169
МАМЕДОВ Э.Д., КОНДРАТОВА Е.П. Современные проблемы и перспективы развития электронных систем расчетов.....	172
НЕМЧАНИНОВА М.А. Экономический опыт применения концессионных механизмов для совершенствования региональной инвестиционной политики	178
НЕМЧАНИНОВА М.А., ЖУКОВСКИЙ В.В. Обоснование применения форм государственно-частного партнерства в региональной инвестиционной политике	182
ОККЕЛЬ С.А. Особенности государственного регулирования инвестиционной деятельности	186
САМСОНОВ Е.А. Оценка применения специальных режимов налогообложения, для целей налогового учета	194
БАРЧУКОВ А.В., ФЕЩЕНКО И.В. Управление рисками для поддержания финансовой устойчивости страховой компании	198
КАЗАНЦЕВА Л.С. Налоговый учет как эффективный инструмент минимизации налоговых рисков.....	204

СЕКЦИЯ 5 «РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

СОСНОВСКАЯ Ю.Н. Реализация программ профессионального обучения в рамках освоения образовательных программ среднего профессионального образования	209
ГАСАНОВ Э.А., КУЛИКОВ А.В. Малое энергетическое предпринимательство в координатах развития региональной экономики	217

СЕКЦИЯ 6 «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

БАЛДАНОВА Х.Р., ЛОМАКИНА И.С., РИНЧИНОВА С.Б., ТОЗИК И.И., БЕРЕЖНОВА Е.И. Разработка калькулятора руководителя образовательной программы в качестве эффективного инструмента управления затратами	224
---	-----

ЦАРИОНОВА Ю.В., ВОЙТОВИЧ О.В. Применение показаного метода учета затрат на предприятиях, специализирующихся на проектно-изыскательских работах	232
ГРАЧЕВА Н.В., КОНДРАТОВА Е.П. Современные проблемы и перспективы развития учета и внутреннего контроля расчетов по оплате труда в организации	238
ЖИТЛУХИНА О.Г., ДЖАФАРОВА А.Э., МЕДВЕДИК М.А. Совершенствование финансовой оценки собственного капитала организациями в аспекте его обеспечения денежными потоками.....	243
КИМ А.М., КОНДРАТОВА Е.П. Проблемы бухгалтерского учёта доходов и расходов в строительных организациях	249
КАРУС О.И. Проблемы реформирования бухгалтерского учета	255
БЫСТРОВА А.А., ЛАПАЕВА А.В. Учет основных средств по отечественным и международным стандартам.....	262
ЛОГИНОВА А.А., СЕЛЕЗНЕВА Е.Ю., РАКУТЬКО С.Ю. Разработка унифицированной методики трансформации отчетности в формат МСФО	268
МАЛОФЕЕВА М.А., РАКУТЬКО С.Ю., СЕЛЕЗНЕВА Е.Ю. Сравнительная характеристика методов перевода отчетности в формат МСФО	273
БАСОВА А.В., ПЕТУШКОВА Е.Н. Особенности ведения бухгалтерского учета в казенных учреждениях.....	280
СКАЛКИН Д.В., СЕЛЕЗНЕВА Е.Ю., РАКУТЬКО С.Ю. Методы конвертации финансовой отчетности.....	285
СЕЛЕЗНЕВА Е.Ю. Оптимальный подход к выбору контрагента на основе применения модели внутреннего контроля COSO	292
ТЕМЧЕНКО О.С., ПАРХОМЕНКО Н.П. Оценка уровня существенности в моделях аудиторского риска	299
ФЕОКТИСТОВА О.Л., МУН БОК ЧЕ. Управленческий учет на предприятиях гостиничного бизнеса.....	305
ШАГОЙКО М.В., СЕЛЕЗНЕВА Е.Ю., РАКУТЬКО С.Ю. Эффективное управление состоянием дебиторской задолженности через систему внутреннего контроля промышленных предприятий	308
ЯЦУК М.А. О финансовых результатах деятельности некоммерческих организаций, управляющих жилищным фондом.....	315

ВВЕДЕНИЕ

Издание включает в себя материалы Всероссийской научно-практической конференции «Финансово-экономические проблемы и перспективы развития российской экономики на современном этапе», которая состоялась 6 ноября 2019 г. в Дальневосточном государственном университете путей сообщения.

Основной задачей конференции стало обсуждение финансово-экономических проблем развития российской экономики и обмен мнениями преподавателей экономических специальностей, магистрантов и аспирантов, а также практикующих специалистов в области финансов, бухгалтерского учета, управления организацией и экономической безопасности.

Материалы конференции затрагивают широкий круг финансово-экономических проблем в организациях различной отраслевой принадлежности. Рассмотрены теоретические и практические аспекты финансов, учета и экономической безопасности в промышленных предприятиях, торговых организациях, коммерческих банках, а также в организациях железнодорожного транспорта.

В работе конференции приняли участие магистранты и ученые дальневосточных вузов (Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск), Хабаровский государственный университет экономики и права (г. Хабаровск), Тихоокеанский государственный университет (г. Хабаровск), Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток), а также вузов других регионов (Иркутский государственный университет путей сообщения (г. Иркутск), Академия управления Министерства внутренних дел Российской Федерации, (г. Москва).

По итогам конференции доклады получили рекомендации к опубликованию.

СЕКЦИЯ 1
«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ»

УДК 339.9:65

Артеменко Т.В., Хабаровский государственный университет экономики и права

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

В статье дана краткая оценка актуальности процессного подхода в России. Рассмотрены отдельные положения теории и практика внедрения процессного подхода в различных субъектах внешнеэкономической сферы: в организациях, осуществляющих различные виды внешнеэкономической деятельности, содействующих организациях, контрольно-надзорных органах.

Ключевые слова внешнеэкономическая сфера, предприятия – участники внешнеэкономической деятельности, содействующие организации, контрольно-надзорные органы, процессный подход.

Artemenko T.V., Khabarovsk State University Economics and Law

PROCESS APPROACH IN THE FOREIGN ECONOMIC SECTOR

The article gives a brief assessment of the relevance of the process approach in Russia. Certain provisions of the theory and practice of implementation of a process approach in various participants of the foreign economic sphere are examined such as organizations engaged in various types of foreign economic activity, assisting organizations, and control and supervisory bodies.

Key words: foreign economic sphere, enterprises engaged in foreign economic activity, assisting organizations, control and supervisory bodies, process approach.

Под процессным подходом, как известно, понимается осознание и управление деятельностью как взаимосвязанными процессами, которые функционируют как согласованная система. Процессный подход включает в себя систематическое определение и менеджмент процессов и их взаимодействия таким образом, чтобы достигать намеченных результатов в соответствии с политикой в области качества и стратегическим направлением организации. Управление бизнес-процессами является составной частью управления. Компания может не переходить на процессное управление организацией, но использовать процессный подход. В этом случае управление бизнес-процессами рассматривается как измерение показателей эффективности работы людей и процессов, а также управление ими. Речь идет об организации всех необходимых компонентов (составляющих) процессов. Под этим понимается расстановка людей, их подбор

по квалификации, мотивирование, измерение эффективности работы, вознаграждение, сами процессы, а также структура и системы, необходимые для обеспечения процессов.

Актуальность процессного подхода к управлению в России, в том числе во внешнеэкономической сфере, подтверждается во-первых, проведением профессиональных мероприятий в различной форме. В 2019 г., это, например, такие как Agile Days, 13-я глобальная конференция по гибкому управлению процессами; BPM'19; ADMITADEXPERT 2019; Неконференция по управлению бизнес-процессами '2019 и др. Третий год в России проводится организованный российской Ассоциацией профессионалов управления бизнес-процессами (ABPM Russian Chapter) при поддержке ИТ-кластера Фонда «Сколково» и Аналитического центра при Правительстве РФ конкурс «BPM-проект года». Отмечается широкое предложение и востребованность семинаров, тренингов по вопросам управления бизнес-процессами более узкого, специализированного характера. Достаточный перечень научных публикаций в данной области также посвящен уже результатам прикладных исследований, применению инструментов процессного подхода к деятельности конкретных организаций, в частности процессам экспорта и импорта, таможенным операциям. В России в 2018 г. утвержден профессиональный стандарт «Специалист по процессному управлению». На лидирующем в России ресурсе по трудоустройству около 4 тыс. вакансий так или иначе связаны с управлением бизнес процессами, треть из них имеют прямое отношение согласно наименованию должности.

Основным субъектом внешнеэкономической сферы являются предприятия – участники внешнеэкономической деятельности, осуществляющие различные ее виды – внешнеторговую деятельность, международную производственно- и научно-техническую, инвестиционную, валютно-кредитную и финансовую деятельность. Они, в отличие от других субъектов предпринимательской деятельности, в числе первых обратили свое внимание на процессный подход. Поскольку обеспечение конкурентоспособности предприятия на зарубежном рынке напрямую связано с соответствием его деятельности требованиям международных стандартов ISO 9000. Внедрение же системы менеджмента качества на предприятии предполагает соблюдение одного из ее принципов – процессного подхода. В настоящее время управление бизнес-процессами на многих предприятиях – участниках ВЭД получило серьезное развитие. Одним из подтверждения тому является создание на предприятиях соответствующих должностных позиций и подразделений, например, руководитель направления реинжиниринга процессов, СИБУР; руководитель направления по оптимизации бизнес-процессов и автоматизации, ЧТПЗ; департамент методологии и аналитики закупок, ЕвроХим; офис трансформации, Северсталь; центр развития бизнес-системы, дирекция по качеству и контролю бизнес-процессов, Силовые машины; процессный офис инжинирингового дивизиона, Росатом; дирекция по контролю, внутреннему аудиту, координации бизнеса, Русал; департамент управления бизнес-процессами и рисками, управление организационного развития и

бизнес-процессов дивизиона транспортной авиации, ОАК и др. В свободном доступе в интернете можно было ознакомиться с Регламентом «Стратегический процесс ОАО «РТИ», Регламентом закупок, Русал. В настоящее время многие из субъектов ВЭД перешли от описания и регламентации бизнес-процессов к их улучшению на основе применения таких методологий, как Бережливое производство, Кайдзен, 6 сигма. Представители компаний – участников ВЭД принимают активное участие в профессиональных мероприятиях по тематике бизнес-процессов в качестве докладчиков, пропагандируя свой опыт.

Важным субъектом внешнеэкономической сферы являются содействующие ВЭД организации, в числе которых Группа компаний Российского экспортного центра (РЭЦ) – государственного института поддержки экспорта, предоставляющего всестороннюю финансовую и нефинансовую поддержку российским экспортно ориентированным компаниям в формате «единое окно». В настоящее время РЭЦ занимается развитием таких актуальных направлений, как экспорт по каналам электронной коммерции, развитие экспорта пищевой продукции. В целях информирования российских компаний о возможностях и условиях осуществления экспорта по каналам электронной торговли РЭЦ в 2017 г. запустил специализированный обучающий модуль, разместил на электронных ресурсах Минпромторга РФ, Минэкономразвития РФ, НКО «Фонд развития моногородов» и РЭЦ информацию о ключевых международных торговых онлайн-площадках, правилах и условиях выхода и работы на них российских компаний (в настоящее время на сайте РЭЦ размещены методические пособия по данным вопросам); организовал оказание консультаций РЭЦ при возникновении вопросов и предоставление услуг по поиску подходящих онлайн-площадок [5]. В 2018–2019 гг. РЭЦ проводил совместно с регионами семинары, вебинары, конференции, круглые столы и другие мероприятия по вопросам экспорта через каналы электронной коммерции. В Хабаровском крае, в частности, вопрос развития несырьевого экспорта рассматривался на заседании Экспортного Совета при губернаторе Хабаровского края 4 октября 2019 г., а 11 октября 2019 г. в рамках IV Дальневосточного форума предпринимателей был проведен круглый стол на тему «Продвижение на экспорт: электронная коммерция». На указанных мероприятиях продвигается разработанный партнерский продукт РЭЦ и Центров поддержки экспорта. Разработан регламент бизнес-процесса взаимодействия РЭЦ и ЦПЭ по размещению и продвижению российской продукции на электронных торговых площадках с государственной поддержкой, который носит рекомендательный характер и включает [7]:

1) термины и определения;

2) описание зоны ответственности РЭЦ (экспертиза: консультационная услуга и услуга по размещению и продвижению) и ЦПЭ (финансирование: мера поддержки – субсидирование затрат на размещение и продвижение российской продукции на электронных торговых площадках) в рамках взаимодействия;

3) описание бизнес-процесса в рамках предоставления услуг и мер поддержки компаниям;

4) задачи сторон в рамках регулярной работы по обеспечению процесса (актуализация скоринга и списка партнеров, обновление информации и т.д.);

5) основные документы для совместного использования РЭЦ и ЦПЭ, втч дорожная карта, форма акта о публикации товара, форма отчета о продажах;

б) единую анкету по организации экспортной интернет-торговли.

Бизнес-процесс партнерского продукта «Размещение продукции на электронных торговых площадках с государственной поддержкой» на проводимых РЭЦ совместно с ЦПЭ мероприятиях предлагается в упрощенном виде в нескольких версиях (рис. 1, 2).

В другом варианте (рис. 2) бизнес-процесс размещения продукции на электронных торговых площадках с государственной поддержкой детализирован с точки зрения привязки отдельных операций к центрам ответственности и документооборота.

Презентация бизнес-процесса указанного партнерского продукта на мероприятиях по развитию экспорта по каналам электронной коммерции в регионах положительно оценивается бизнесом и органами исполнительной власти, поскольку формирует необходимое его понимание.

Выше указывалось, что РЭЦ самостоятельно или с партнерами, а также ЦПЭ разрабатываются акселерационные программы по экспорту, в том числе и по каналам электронной коммерции, что также требует применения процессного подхода. Проиллюстрируем это на примере опыта Приморского края, где разработан первый региональный экспортный акселератор «Энергия экспорта», особенность которого не только обучить предпринимателей, но и вывести их продукт на полки китайских супермаркетов. Акселератор реализуется Центром поддержки предпринимательства и экспорта Приморского края при содействии Российского экспортного центра и Министерства экономического развития России и является одним из ключевых мероприятий национального проекта «Международная кооперация и экспорт» в регионе, поскольку уже начат прием заявок на участие в акселераторе и от предпринимателей Хабаровского края. Бизнес-процесс акселератора рассчитан на год и включает 7 подпроцессов [9].

1. Анкетирование и выбор участников.

2. Выполнение подготовительных операций: маркетинговое исследование, диагностика продукта, анализ имеющегося у клиента пакета документов для работы на рынке КНР, разработка дорожной карты по подготовке клиента.

3. Обучение: базовый курс, специализированный курс, курс продаж при экспорте в КНР.

4. Логистика (4–5 месяц акселератора): организация первой пробной партии продукции для проведения тестовых продаж в выбранном и согласованном с участником канале продаж, включая онлайн-канал.

5. Первый период тестовых продаж: в течение каждого месяца первого квартала тестовых продаж клиенту предоставляются подробные отчеты по динамике и статистике продаж, проводятся различные промо-акции, собирается и анализируется мнение покупателей и потенциальных партнеров рынка. По ито-

гу квартала предоставляется подробный акт сверки статистика продаж, анализ и выводы по пройденному этапу.

6. Второй период тестовых продаж, по итогам которого совместно с клиентом принимается решение по дальнейшей стратегии продвижения продукта на рынок Китая.

7. Участие в двухдневной бизнес-миссии в г. Харбин, КНР: подготовка к участию в бизнес-миссии, участие в бизнес-миссии, работа после бизнес-миссии.

Вариант № 1



Вариант № 2



Рис. 1. Схема бизнес-процесса партнерского продукта РЭЦ и ЦПЭ [4, 6]

Этап приема и обработки заявки		Этап скоринга	Этап работы с компаниями в ЦПЭ	Этап реализации услуги	Этап завершения услуги и мониторинга	
КЛИЕНТ	1. Обращение через КБ РЭЦ / ЦПЭ / заявка ЛК	3. Прохождение скоринга	6. Подача заявки на субсидию (для прошедших скоринг)	Заклучение Соглашения	РЕАЛИЗАЦИЯ ДК	14. Подтверждение факта оказания услуги
				Согласование (корректировка) Дорожной карты		16. Отчет о продажах
ЦПЭ	2. Проверка корректности заявки (+КБ РЭЦ). Запись в ИС	4. Информирование о результатах скоринга и условиях подачи заявки ЦПЭ	7. Конкурс компаний на получение субсидий	10. Заклучение Соглашения		17. Отчет о субсидии
			8. Направление информации о компании, прошедшей конкурс	12. Согласование (корректировка) Дорожной карты		
Центральный офис (ЭТ РЭЦ)	5. Консультация по e-commerce (при необходимости)	9. Согласование услуги по размещению	11. Разработка Дорожной карты	17. Мониторинг + формирование рекомендаций для ЦПЭ		
Оператор					Заклучение Соглашения	13. Акт о публикации товара
ОПС РЭЦ			Согласование (корректировка) Дорожной карты	16. Отчет о продажах		
				15. Учет услуги		

Рис. 2. Бизнес-процесс (упрощенный) размещения продукции на электронных торговых площадках с государственной поддержкой (воспроизведено по источнику [7])

В реализацию указанных выше подпроцессов акселератора вовлечены 8 экспертов из США, Франции, Китая и России, особенностям работы на рынках КНР участников программы обучают непосредственно предприниматели из Китая. Для реализации подпроцессов «логистика», «тестовые продажи», «участие в бизнес-миссии» также привлечены различные российские и зарубежные организации. Это, в совокупности, предъявляет серьезные требования к организации процесса акселератора и обеспечивается десятилетним опытом работы компании разработчика программы на рынке КНР.

Особенностью внешнеэкономической сферы является регулирование отдельных ее процессов и подпроцессов со стороны различных государственных структур в рамках таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, экспортного, фитосанитарного, ветеринарного и других видов контроля.

Одним из подпроцессов ВЭД, который, как свидетельствуют опросы, большинство участников ВЭД называет проблемным, связан с выполнением предприятиями таможенных операций и предполагает взаимодействие с таможенными органами, требующее определенных затрат времени и ресурсов. Вместе с тем необходимо отметить, что в ФТС, как и в других органах государственного управления, начиная с 2000-х гг. в рамках административной реформы ведется работа по совершенствованию деятельности. В связи с чем часто стал использоваться термин «административно-процессное управление». Эксперты считают, что в зависимости от характера исполняемых процессов можно выделить шесть основных групп процессов в сфере деятельности органов государственного управления [1]: процессы управления социально-экономическим развитием страны и разработки политик в разных временных горизонтах; сервисные (основные операционные) процессы, связанные с оказанием государственных услуг; контрольно-надзорные процессы, минимизирующие ущерб государства и/или общества от реализации внешних и внутренних рисков; обеспечивающие процессы, формирующие и поддерживающие ресурсную (материально-техническую, информационную, кадровую) базу деятельности государства; процессы развития системы государственного управления (включая развитие нормативно-методической, регуляторной базы и организационно-технической инфраструктуры); процессы финансирования деятельности государства и управления государственным имуществом. При этом отмечается, что с точки зрения организации процессы и подпроцессы могут быть рутинными (детерминированными, исполняемыми циклически по событию или расписанию с получением стандартизованного результата) и проектными (разовыми, ориентированными на достижение уникального результата и определяемыми характером этого результата), а также смешанного типа. Авторы считают, что благодаря тому, что из функциональной деятельности можно выделять рутинные и проектные процессы, которые поддаются планированию, ориентации на достижение результатов, оптимизации и во многих случаях полной или частичной автоматизации, в эффективно работающей системе государственного управления свыше 50 % деятельности может быть выстроено в процессном формате [1].

В ФТС процессный подход реализуется в различных формах и касается как рутинных, так и проектных процессов. Так, например, с 2008 г. процессный подход использовался в рамках внедрения СМК в отдельных таможенных органах, в том числе в Саранском таможенном посту (2010 г.), в Магаданской таможне (2011 г.), в подразделениях Приволжского таможенного управления (2011 г.), в Уссурийской (2013 г.) и Сахалинской (2014 г.) таможнях [2] и др. В таможенных органах, например, в Набережночелнинском таможенном посту применяются и методы улучшения процессов, к примеру, система 5S. Достаточно много реализуется пилотных, то проектных процессов. Как частный пример, эксперимент 2015 г. в Находкинской таможне по оптимизации совершения таможенных операций и сокращению сроков нахождения товаров в морском порту Восточный за счет улучшения взаимодействия всех участников экспери-

мента (таможенные органы, ООО «ВСК», ОАО РЖД, перевозчики, экспедиторы, декларанты и иные заинтересованные лица) [3]. Также в формате проектного процесса ФТС участвовала в реализации майского указа президента, который поставил цель повысить ранг России в рейтинге Doing Business Всемирного банка со 120-го до 50-го места (которая и была достигнута к концу 2015 г.). В 2019 г. ранг России поднялся до 31-го места, а президентом поставлена задача войти в двадцатку. Вместе с тем по направлению «международная торговля» Россия только на 99 позиции рейтинга. Необходимо отметить, улучшение показателей по направлению «международная торговля» (количество документов, необходимых при экспорте и импорте, время прохождения таможенных операций) затем осуществлялось в рамках реализации приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», а сейчас – национального проекта «Международная кооперация и экспорт». При составлении рейтинга анализ бизнес-процессов осуществляется на основе Руководства по анализу бизнес-процессов для упрощения процедур торговли [8]. Процессный подход активно применяется в таможенных органах в настоящее время в рамках реализации Комплексной программы развития ФТС до 2020 г.

Таким образом, все субъекты внешнеэкономической сферы в настоящее время в той или иной степени используют процессный подход к управлению.

Список литературы

1. Дмитриев М., Айвазян З., Зуев С. Перспективы-2030: Процесс вместо функции. – URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/03/09/632768-protsess-funktsii> (дата обращения 11.10.2016).
2. Камашкина К.А., Кнышов А.В. Теоретические основы внедрения системы менеджмента качества в работу федеральной таможенной службы России // NovaUm.Ru. 2018. № 13 // NovaUm.Ru : [сайт]. – URL: <http://novaum.ru/public/> (дата обращения 23.01.2019).
3. Находкинская таможня продолжает экспериментировать. – URL: <http://primorye24.ru/news/post/14622-nahodkinskaya-tamozhnya-prodolzhaet-eksperimentirovathttp://novaum.ru/public/> (дата обращения 21.09.2019).
4. Организация каналов экспорта. Экспортная электронная торговля : презентация : материалы круглого стола IV Дальневосточного форума предпринимателей. – Хабаровск, 11.10.2019.
5. Паспорт приоритетного проекта «Использование существующей глобальной инфраструктуры электронной торговли для развития несырьевого экспорта». – URL: [Паспорт %20по %20электронной %20коммерции.pdf](http://www.fedres.ru/ru/act/tam_sotr/SiteAssets/BPA%20Guide%20RUS.pdf) (дата обращения 05.09.2019).
6. Продуктовая линейка направления по электронной торговле. Экспортная электронная торговля : презентация : материалы круглого стола IV Дальневосточного форума предпринимателей. – Хабаровск, 2019.
7. Продвижение на экспорт: электронная коммерция : презентация : материалы круглого стола IV Дальневосточного форума предпринимателей. – Хабаровск, 2019.
8. Руководство по анализу бизнес-процессов для упрощения процедур торговли. – URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/SiteAssets/BPA % 20Guide % 20RUS.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/SiteAssets/BPA%20Guide%20RUS.pdf) (дата обращения 21.06.2019).
9. Экспортный акселератор «Энергия экспорта» : презентация : материалы заседания Экспортного совета при губернаторе Хабаровского края. – Хабаровск, 2019.

Караваяева Ю.А., Шишмаков В.Т., Шишмаков С.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ИНДИКАТИВНАЯ ОЦЕНКА И ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И ЕГО ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье приводятся основные результаты зарубежных и отечественных учёных по планированию социально-экономического развития предприятий на основе индикативной оценки планирования их потенциала.

Ключевые слова: индикативное планирование, оценка, развитие региона, предприятия.

Karavaeva Yu. A., Shishmakov V.T., Shishmakov S.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

INDICATIVE ASSESSMENT AND PLANNING AS AN INSTRUMENT FOR FORMING ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION AND ITS ENTERPRISES

The article presents the main results of foreign and domestic scientists on planning socio-economic development of enterprises based on an indicative assessment of planning their potential.

Key words: indicative planning, assessment, development of a region, enterprise.

Индикативные планы составляются с целью оказания помощи предприятиям ориентироваться и разрабатывать собственные планы, исходя из видения экономического будущего государственными органами и привлеченными ими научными организациями (новый эконом, справочник, 2007 г.).

Индикативное планирование – это равноправное взаимодействие, непосредственное участие хозяйствующих субъектов в процессе управления экономикой при ведущей роли государства.

Индикативное планирование применяется:

- на региональном уровне – на этом уровне субъектами Федерации региональных прогнозов разрабатываются программы и бюджетных планы;
- на микроэкономическом уровне – на этом уровне, предприятиями разрабатываются различные стратегические планы развития предприятия.

Стратегическая форма индикативного планирования применяется на этапе развития производительных сил, когда конкурентоспособность экономики достигают определенной величины, и когда наблюдается глобализация рынков. Эту форму индикативного планирования можно рассматривать, как поиск новых решений для развития всестороннего сотрудничества, основанного на полном доверии и финансовой поддержке федеральных и местных властей.

Условно выделяется четыре основные разновидности индикативного планирования, которые отличаются различным участием государственного регулирования экономики и рыночного саморегулирования.

Первая разновидность индикативного планирования заключается в преобладании государственного сектора экономики с допущением частного сектора.

Вторая разновидность заключается в общегосударственном планировании социально-экономического развития страны, которые осуществляются в форме государственных программ, однако формально они не являются законом для хозяйствующих субъектов других форм собственности. Основная функция индикативного планирования заключается в информационной ориентации частных предприятий, которая направлена на выполнение задач, сформулированных государством в общенациональных интересах.

Значительное развитие индикативное планирование, получило в зарубежных странах, таких как: Япония, Германия, Франция, Великобритания и показало свою высокую эффективность как важный механизм государственного регулирования рыночной экономики [1, 3]. Изучение опыта этих стран по формированию и оценки индикативных планов, представляет особый научный и практический интерес, с точки зрения возможности применения в России.

В Японии при индикативном планировании предприятия частного сектора экономики ориентируются на реализацию государственной и экономической политики. Общегосударственные планы социально-экономического развития не являются законами и представляют собой государственные программы, ориентирующие экономические структуры на выполнение данных программ в общенациональных интересах.

К основной форме индикативного планирования в Японии можно отнести разработку среднесрочных планов социально-экономического развитие страны. В период в Японии было разработано и реализовано 13 таких планов [5]. Было установлено, что практически в каждом 5-летнем плане определялась их главная цель – повышение качества жизни населения Японии, его благосостояние и продвижение к высокому в мире уровню жизни японцев. Естественно, такое индикативное планирование привело к тому, что в Японии самый высокий уровень жизни населения в мире. При этом отмечено, что как крупные, так и средние предприятия способствуют выполнению этих планов и планируют свою работу с учетом государственных планов.

Планирование в Китае носит не директивный, а индикативный характер и представляет собой макроэкономическое планирование при самостоятельности предприятий, основанное на сочетании частного и государственного секторов экономики при доминировании государственного. Индикативные планы в Китае подразделяются на долгосрочные, среднесрочные и годовые [6].

Для современной России наиболее целесообразным представляется использование стратегической формы индикативного планирования. На федеральном уровне стратегические планы разрабатываются структурированного на год, пятилетие и 15-летний период.

Основной целью при долгосрочном индикативном планировании (15-летний период), является ориентация долгосрочного развития страны в глобальном пространстве социально-экономического развития. Главной задачей становится поиск и выбор стратегических направлений повышения конкурентоспособности экономики страны. Основное внимание при этом уделяется прогнозным расчетам по обоснованию приоритетных направлений развития, которые формируют траекторию будущего экономического роста.

При среднесрочном индикативном планировании, разработанным на 5-летний период определяются приоритеты социально-экономического развития страны. Которые должны быть положены в основу определения желаемых пропорций национальной экономики и разработки целевых программ.

Главной задачей среднесрочного индикативного планирования является определение узких мест, сдерживающих социально-экономическое развитие страны, а с другой – поиск новых возможностей.

При годовом индикативном планировании необходимо учесть характеристику основных макроэкономических показателей (ВВП, инвестиции, доходы, занятость населения и т.п.) и конкретные инструменты экономической политики (таможенные пошлины, налоги, процентные ставки, регулируемые цены и т.п.).

Индикативные планы в условиях смешанной экономики, в отличие от плановых директив, не могут содержать обязательных для выполнения заданий хозяйствующими субъектами. Они должны разрабатываться с учетом участия предложений различных специалистов и деловых кругов.

Индикативное планирование выполняет для хозяйствующих субъектов функцию ориентира, указывающего перспективные направления их социально-экономического развития. К предприятиям государственного сектора экономики в зависимости от их собственности могут применяться различные технологии планирования. Также можно применять к предприятиям менее строгие процедуры планирования, за деятельность которых государство несёт ограниченную ответственность.

Индикативное планирование для субъектов малого и среднего предпринимательства, способствует и помогает определить общий курс управления предприятием. Информирова руководство предприятия и плановые подразделения о положении дел рабочей силы и т.д.

Система индикаторов социально-экономического развития предприятий региона включает в себя показатели, характеризующие организационно-технический уровень, профессионализм и деловые качества персонала предприятий, а также сложность природно-экономических условий проведения работ.

В качестве примера можно привести ряд научных исследований, выполненных Российскими учёными за последние 10 лет.

Так, А.Б. Левинталем на примере Хабаровского края были разработаны механизмы индикативного планирования на уровне субъекта России, а также расчёт показателей индикативного планирования для программ развития региона [4].

На основе индикативных технологий, в исследованиях Ю.В. Вертаковой, разработан механизм координации интересов в деятельности хозяйствующих

субъектов, который заключается в сочетании государственного регулирования и саморегулирования экономики, а также основанный на формировании системы индикаторов социально-экономического развития и установлении мер государственного воздействия на их достижение [2].

В этот период учёными научной школы «Методология планирования и управления предприятиями промышленности и транспорта на основе индикативное(количественной) оценки их инновационного потенциала при неопределённости природно-географических условий», под руководством В.Т. Шишмакова была разработана и апробирована на системе субъектов (край, область) ДФО система показателей и методика индикативной комплексной оценки инвестиционного климата территории субъектов РФ по 20 показателям, характеризующих природно-географический, экономический, инновационный и социальный потенциал [7].

В период с 2006 по 2017 г., С.В. Шишмаковым были проведены и опубликованы исследования, в которых изложены показатели и методика индикативной оценки социально-экономического развития предприятий железнодорожного транспорта и предприятий промышленности России [8].

Внедрение научных разработок по индикативной оценке социально-экономического развития предприятий промышленности и транспорта на Дальнем Востоке в период с 2007 по 2017 г., позволило получить фактический экономический эффект [8].

Учитывая зарубежный и отечественный опыт индикативного планирования, представляется возможным и необходимым расширить научные и прикладные исследования по разработке и реализации системы индикаторов и методику индикативной оценки и планирования экономического развития других хозяйствующих субъектов, в том числе малого и среднего предпринимательства, муниципальных образований и городских агломераций.

Список литературы

1. Бондаренко, Н.Ю. Цели и задачи индикативного планирования: зарубежный опыт / Н.Ю. Бондаренко // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2012.
2. Вертакова, Ю. Б. Индикативное планирование воспроизводственных пропорций устойчивого развития экономики региона / Ю. Б. Вертакова. – Москва : Высшая школа, 2005.
3. Евграшина, А. Из практики французского индикативного планирования / А. Евграшина // РЭЖ. – 1998. – № 2
4. Левинталь, А.Б. Методы индикативного планирования в региональном управлении / А.Б. Левинталь // Научная книга. – 2006.
5. Попова, Е.В. Индикативное планирование как основной метод формирования долгосрочной социально-экономической стратегии России / Е.В. Попова // Инновации. – 2008.
6. Цзиньвэнь, Ли Роль государственного регулирования в экономике Китая / Ли Цзиньвэнь // Вопросы экономики. – 1997. – № 7
7. Шишмаков, В.Т. Комплексная оценка инвестиционного климата территории : монография / В.Т. Шишмаков, С.В. Шишмаков, В.В. Веригина – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2015.
8. Шишмаков, В.Т. Оценка организационно-технического уровня предприятий железнодорожного транспорта и его потенциала / В.Т. Шишмаков // Власть и управление на Востоке России. – 2007. – № 3.

УДК 338.47:656.2.072 (571.61)

Кобылицкий А.Н., Коршунова И.И., Дальневосточный государственный университет путей сообщений, г. Хабаровск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ ПАССАЖИРСКОГО КОМПЛЕКСА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

В данной статье рассматриваются возможные пути повышения клиентоориентированности транспортного обслуживания населения Дальневосточного федерального округа пассажирским железнодорожным транспортом. Рассмотрены основные показатели и результаты работы пассажирского комплекса Дальневосточной железной дороги. Определены основные направления повышения улучшения качества транспортного обслуживания пассажиров.

Ключевые слова: пассажирские перевозки, убыточность пассажирских перевозок, выпадающие доходы, дотации, Дальневосточный федеральный округ, пригородные пассажирские компании.

Kobylitsky A.N., Korshunova I.I., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CUSTOMER-ORIENTED PASSENGER COMPLEX OF THE FAR EASTERN RAILWAY

This article discusses the possible ways to improve the customer focus of transport services to the population of the far Eastern Federal district by passenger rail. The main indicators and results of the passenger complex of the far Eastern railway are considered. The main directions of improving the quality of transport service of passengers are defined.

Key words: passenger railway services, unprofitability of passenger transportation services, loss of profits, subsidies, shortfall in income, Far Eastern Federal District, suburban passenger transportation companies.

Динамичное развитие и устойчивое функционирование пассажирского железнодорожного транспорта – необходимое условие для стабилизации и подъема экономики России, а также обеспечения транспортной подвижности населения [1, 4, 9, 10]. Качество и уровень транспортного обслуживания напрямую влияет на подвижность население и социальную стабильность в субъектах РФ. Возможность реализовать конституционное право на перемещение особенно актуально для ДФО по причине слаборазвитого транспортного сообщения, труднодоступности территорий, низкого уровня жизни населения и снижения его численности. В силу своих особенностей только железнодорожный транспорт способен обеспечить круглогодичное и бесперебойное пригородное сообщение независимо от погодноклиматических условий. Конкурентный транспортный рынок для пассажира должен обеспечивать требуемый уровень транспортной доступности, транспортной обеспеченности и транспортной подвижности населения [4, 6, 7, 11].

Клиентоориентированность – это характеристика бизнеса, которая отражает место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников. Своевременное выявление и удовлетворение потребностей клиентов, твердая ориентация на потребителя – основополагающий принцип маркетинга. Для ОАО «РЖД» деятельность в направлении повышения клиентоориентированности компании стала ключевой. С этой целью разработаны и приняты в 2010 г. корпоративные компетенции [2, 10].

В сфере пассажирских перевозок можно выделить следующие показатели, которые характеризуют степень клиентоориентированности:

- 1) выручка, начисленная по пассажирским перевозкам и прочим сервисам;
- 2) рентабельность пассажирских перевозок;
- 3) себестоимость пассажирских перевозок;
- 4) производительность труда;
- 5) отправление пассажиров;
- 6) выполнение расписания;
- 7) отдача от инвестиций;
- 8) достижение целевых параметров выделенных проектов [2].

Построение модели клиентоориентированного бизнеса – единственный путь сохранения рыночной позиции для компании при высоком уровне конкуренции. Основными результатами реализации стратегии клиентоориентированности станут: стабильный денежный поток; в среднесрочной перспективе – повышение прибыльности пассажирских компаний; в долгосрочной перспективе – повышение стоимости и капитализации.

Процесс перевозки пригородным железнодорожным транспортом целесообразно рассматривать через этапы, которые видит пассажир, а не через технологические процессы работы компании. Поездку можно разложить на следующие основные этапы и блокам предоставляемых услуг (табл. 1).

Пассажир оценивает качество предоставляемых услуг через призму всех этапов их предоставления [2]. Рассмотрим мероприятия, которые предпринимаются пассажирским железнодорожным комплексом Дальневосточной железной дороги для повышения клиентоориентированность в сегменте пригородных пассажирских перевозок в разрезе перечисленных этапов и подразделений пассажирского комплекса и перевозчиков (рис. 1, табл. 1, 2). Пассажирский комплекс состоит из компаний-перевозчиков (дочерние общества ОАО «РЖД») ответственных в целом за процесс перевозки пассажиров, которые владеют соответствующим подвижным составом на праве собственности или аренды, а также региональных дирекций, обеспечивающих пассажирские компании подвижным составом и предоставляющих им инфраструктуру железнодорожного транспорта.

Полное или частичное выполнение перечисленных мер по созданию клиентоориентированного подхода к организации пассажирского сообщения позволит повысить лояльность пассажиров, привлечь новых клиентов и повысить эффективность работы пассажирского железнодорожного комплекса в целом.

Таблица 1. Степень удовлетворенности пассажиров компаниями-перевозчиками [2, 3, 5]

8 блоков услуг	5 этапов поездки	Уровень удовлетворенности пассажиров услугами компаний-перевозчиков по состоянию на 2018 г.
Стоимость услуг	Выбор вида транспорта	АО «Экспресс Приморья» – 81 % АО «ПКС» – 96 % ДВОСТ АО «ФПК» – 89 %
Комфорт при передвижении	Информирование при планировании поездки	
Скорость передвижения	Покупка	
Обеспечение безопасности	Ожидание отправления на вокзале	
Удобство приобретения билетов	Обслуживание в пути следования	
Техническое состояние подвижного состава	Постпродажные сервисные услуги	
Условия нахождения на вокзалах	–	
Возможность получить нужную информацию	–	



Рис. 1. Структурная схема пассажирского железнодорожного комплекса Дальневосточной железной дороги [5]

Таблица 2. Динамика объёмных показателей работы пассажирского комплекса Дальневосточной железной дороги [3, 5, 8]

Показатель	Год				Абс. откл, +- 2018/17	Темп прироста, % 2018/17
	2015	2016	2017	2018		
Пассажиروоборот, млн пасс.-км, в том числе:	2422	2393	2389	2531	142	5,9
дальнее следование, млн пасс.-км	2092	2080	2085	2214	129	6,2
пригородное сообщение, млн пасс.-км	330	313	304	317	13	4,3
Отправлено пассажиров, тыс. чел., в том числе:	10430	9960	9750	10029	279	2,9
дальнее следование, тыс. чел.	3529	3507	3579	3709	130	3,6
пригородное сообщение, тыс. чел.	6901	6453	6171	6320	149	2,4

Анализ табл. 2, показывает, что имевшая место тенденция снижения пассажирооборота и отправленных пассажиров в 2015–2017 гг., была преодолена в 2018 г.: суммарный пассажирооборот в 2018 г. превысил показатель 2015 г. на 4,5 %. Однако, по пригородному сообщению, пассажирооборот в 2018 г. составил 96 % от уровня 2015 г., а отправленные пассажиры только 91 %. Преодоление отрицательной динамики пассажирооборота и отправленных пассажиров достигнуто за счет мероприятий по повышению клиентоориентированности (рис. 2).

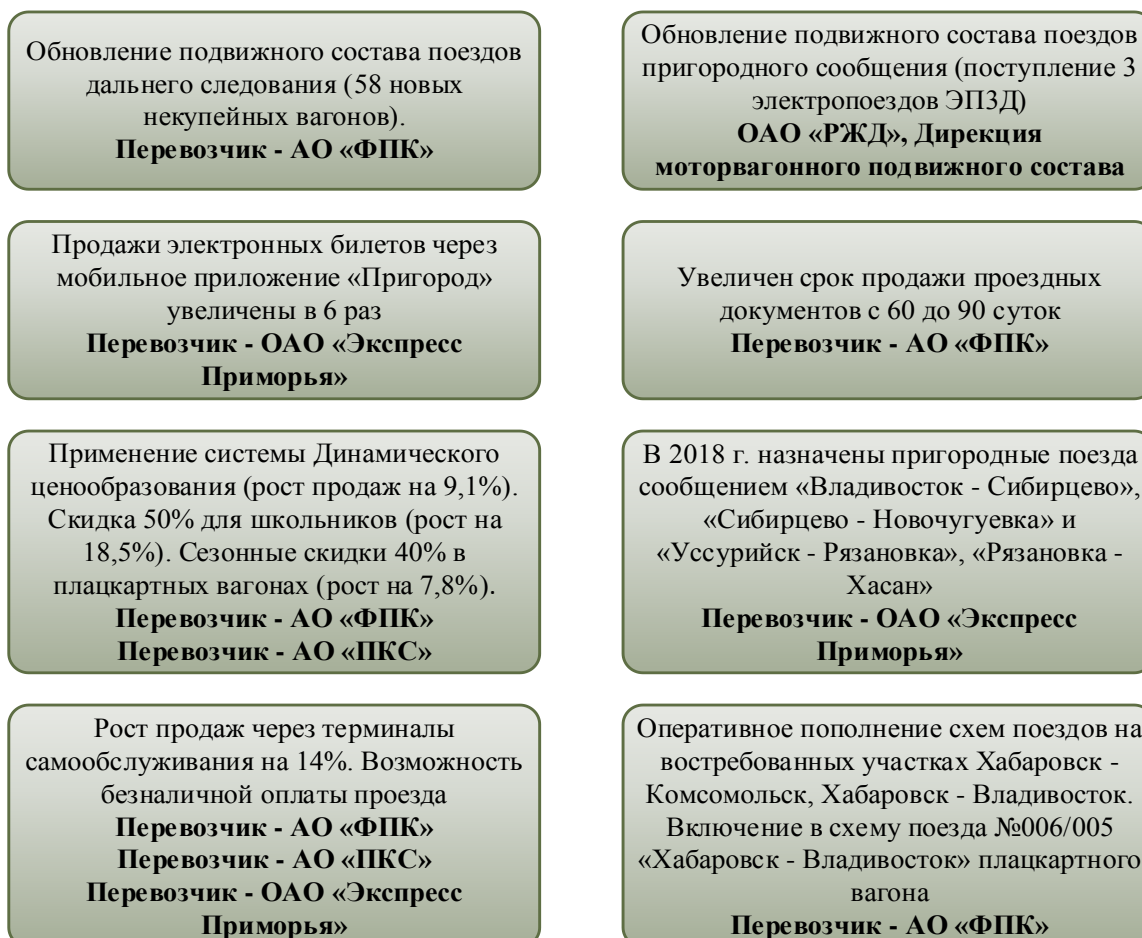


Рис. 2. Мероприятия по повышению клиентоориентированности пассажирского железнодорожного комплекса Дальневосточной железной дороги [3, 5]

Деятельность пассажирского комплекса основывается на принципах обеспечения доступности, качества и безопасности услуг для населения.

Перед ОАО «РЖД» совместно с Правительством и субъектами РФ стоят следующие стратегические задачи: оптимизация бюджетных затрат на пассажирские железнодорожные перевозки; повышение экономической эффективности с учетом региональной специфики; оптимизации объемов субсидирования государством; создание предсказуемого делового климата и правового регулирования для перевозчиков, ОАО «РЖД» и других участников транспортного рынка, что обеспечит привлекательность пассажирских железнодорожных перевозок для сторонних инвесторов.

Повышение клиентоориентированности перевозок увеличит пассажирооборот, повысит операционную эффективность пассажирского комплекса, что позволит сократить потребность в государственной поддержке. Все это будет способствовать развитию экономики страны, росту валового внутреннего продукта и увеличению транспортной подвижности населения [2, 9, 11].

Список литературы

1. Подоба, В.А. Проблемы транспортного обслуживания населения Дальневосточного федерального округа пригородным железнодорожным транспортом и пути их решения / В.А. Подоба, А.Н. Кобылицкий, Л.А. Михеева // Транспорт: наука, техника, управление. 2015. – № 6. – С. 15–19.
2. Шнейдер, М.А. Рынок пригородных железнодорожных перевозок. Управление и экономика : моногр. / М.А. Шнейдер, Е.А. Проскурякова. – Санкт-Петербург : НП-Принт, 2012. – 288 с.
3. Карточка компании ОАО «Экспресс Приморья» // Центр раскрытия корпоративной информации ЗАО «ИА Интерфакс». . – URL: <http://www.e-disclosure.ru>
4. Концепция развития пригородных пассажирских перевозок железнодорожным транспортом: утверждена Распоряжением Правительства РФ от 19 мая 2014 г. № 857-р // СПС «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru>.
5. Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2018 гг. // Центр раскрытия корпоративной информации ЗАО «ИА Интерфакс». – URL: <http://www.e-disclosure.ru>
6. Кобылицкий А.Н. Исследование эластичности пассажирооборота в пригородном железнодорожном сообщении // А.Н. Кобылицкий / Транспорт: наука, техника, управление. – 2018. – № 2. – С. 31–34.
7. Подоба В.А. Современная практика тарифообразования в пригородных пассажирских перевозках и пути её совершенствования / В.А. Подоба, А.Н. Кобылицкий // Экономика, инновации и научные исследования в транспортном комплексе региона: проблемы и перспективы развития : материалы Всерос. научн.-практ. конф. с межд. участием ; под ред. А.Н. Кобылицкого. – Хабаровск, 2017. – С. 234–238.
8. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат. сб. / Росстат. – Москва, 2018 – 694 с.
9. Кобылицкий, А.Н. Формирование рынка транспортных услуг Дальневосточного федерального округа в сфере пригородных железнодорожных перевозок : автореф. ... канд. экон. наук / А.Н. Кобылицкий. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2012. – 24 с.
10. Экономика пассажирского транспорта : учебное пособие для бакалавров / под ред. В.А. Персианова. – 2-е изд., стер. – Москва : Кнорус, 2014. – 390 с.
11. Подоба, В. А. Железнодорожный пассажирский комплекс Дальнего Востока: проблемы и перспективы : моногр. / В. А. Подоба, О. В. Баландина, А. Н. Кобылицкий. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2011. – 95 с.

УДК 658.511

Колесникова О.А., Филиал АО «СО ЕЭС» ОДУ Востока, г. Хабаровск

Мироненко О.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, Хабаровск

БЕНЧМАРКИНГ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обеспечение и повышение устойчивости предприятий во многом зависит как от результативности деятельности предприятия в целом, так и от результативности бизнес-процессов. В статье представлена методика проведения бенчмаркинга для решения задач повышения результативности бизнес-процессов.

Ключевые слова: бизнес-процесс, результативность, бенчмаркинг.

Kolesnikova O.A., Branch of JSC "SO UES" ODU East, Khabarovsk

Mironenko O.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

BENCHMARKING AS A METHOD FOR IMPROVING EFFECTIVENESS BUSINESS PROCESSES

Ensuring and improving the sustainability of enterprises largely depends on the success of the enterprise as a whole, and the results of efficiency of business processes. The article presents a methodology for benchmarking to improve performance tasks, particular business processes, enhanced by the inclusion phase to assess the effectiveness of the developed activities.

Key words: business-process, effectiveness, benchmarking Benchmarking, energy, analysis, economy, foreign experience.

В условиях рыночных отношений, характеризующихся повышенной нестабильностью, усилением конкуренции, результативность является важнейшим показателем для предприятия и проявляется в результате взаимодействия бизнес-процессов между собой, а также взаимодействия предприятия с внешней средой.

Бизнес-процессы – значимая часть организации работы предприятия, поскольку они отражают возможности компании. Не редко случается, что две компании имели доступ к одинаковым ресурсам, однако одна из них эффективнее организовала свои бизнес-процессы и обеспечила более высокое качество с меньшими затратами.

Управление бизнес-процессами организации предполагает их постоянное улучшение и оптимизацию, поэтому важнейшими инструментами процессного управления являются подходы и методы совершенствования бизнес-процессов. Одним из эффективных и признанных в последнее время инструментов совершенствования бизнес-процессов является бенчмаркинг, представляющий собой изучение механизма функционирования интересующего бизнес-процесса пред-

приятеля-партнера, сравнение его показателей с результатами аналогичного бизнес-процесса своего предприятия, понимание причин несоответствий. Знания, получаемые при эталонном сопоставлении, адаптируются и внедряются в собственные бизнес-процессы.

Основными предпосылками проведения бенчмаркинга являются [1–3]:

- понимание и развитие критического отношения к бизнес-процессам;
- активизация процессов обучения и мотивации для перемен и улучшения на предприятии;
- поиск новых источников совершенствования и новых приемов труда;
- определение новых эталонов показателей бизнес-процессов.

При подготовке к проведению бенчмаркинга необходимо определить объективные факторы (четкие границы проекта, точное планирование времени; стандарты качества, принятие во внимание бюджетных ограничений) и субъективные (заинтересованность высшего руководства в проведении работ; благоприятный климат для сотрудничества; ориентация на достижение результата; осознание важности качества; информирование сотрудников о целях и необходимости проведения бенчмаркинга; творческий подход; этика) [1, 4].

Бенчмаркинг процесса основан на сравнительном анализе хозяйственных процессов организации с эталонными процессами организаций, выполняющих одинаковые или схожие процессы, но лучше функционирующих. Целью бенчмаркинга процесса является определение причин лучшего функционирования бизнес-процессов «эталонных» организаций и предотвращение нежелательных расхождений с ними в организациях, проводящих исследование.

Успех проекта бенчмаркинга заключается в строгом соблюдении и ответственном выполнении каждого из его этапов. Обобщив и структурировав имеющиеся подходы к его проведению предлагается методика проведения бенчмаркинга, включающая следующие этапы.

1. Определение объекта анализа превосходства. Этап заключается в установлении объектов, которые можно использовать при помощи анализа превосходства. *Анализ превосходства* – это взгляд на внутренние функции, деятельность и опыт со следующими целями: определить лучшие результаты; проанализировать свою работу; выявить недостатки в функционировании; устранить слабые места; создать мотивацию к постоянному улучшению.

2. Выявление партнеров по анализу превосходства. Этап заключается в определении цели, т.е. необходимо начать поиск более успешных предприятий. Этот процесс включает следующие шаги:

- беглый обзор, здесь осуществляют поверхностный обзор имеющихся источников информации, а также собираются уже доступные данные;
- приведение в порядок, здесь принимая во внимание дальнейшую информацию, подробно описывают имеющиеся на данный момент сведения;
- выбор лучших, здесь выбирают партнеров, которых сочли подходящими.

3. Сбор информации. Этот этап включает не только сбор качественных данных, но и изучение содержания труда, процессов или факторов, которые

объясняют продуктивность. Одним из удобных методов сбора информации являются контрольные листы, где представлены критерии оценки деятельности бизнес-процесса (длительность операции, объем выполненных работ, качество выполненных работ, соответствие плану, затраты на бизнес-процесс) и технологии выполнения бизнес-процесса (последовательность действий, количество и квалификация исполнителей, требования к поставщикам входов, требований потребителей к выходам процесса, способы мониторинга).

4. Анализ информации. На этом этапе необходимо не только осознавать сходства и различия, но и понимать взаимосвязи, а также выявить воздействия, которые могут осложнить сравнения и фальсифицировать результаты. Ведь главное – это не только внедрить разработанные возможности улучшения, но и дальнейшее развитие организации предприятия. В данном случае речь идет не о том, чтобы копировать, а о том, что они должны служить стимулом для дальнейшего инновационного развития собственной организационной структуры.

5. Контроль процесса и повторение анализа. На этом этапе контроль процесса при внедрении результатов анализа происходит в двух направлениях:

– необходимо следить за развитием установленных оценочных показателей результатов работы предприятий, так как то, что еще недавно было наилучшим достижением, скоро станет стандартом или же ухудшится;

– необходимо проверять достижение промежуточных целей и соблюдение планов по ресурсам и срокам, так как как правило затраты на анализ превосходства после внедрения значительно снижается.

6. Обучение при помощи анализа превосходства. Так как анализ превосходства – это метод, при помощи которого имитируются удачные образцы поведения, и поэтому он приводит к «обучающейся организации», а такая организация требует записи и внедрения успешных методов действия на предприятии (примером могут служить курсы повышения квалификации).

Изучив подходы к проведению бенчмаркинга отечественных и зарубежных авторов было выявлено, что этап оценки эффективности внедряемых мероприятий в бизнес-процесс в них не рассматривается. Между тем, прежде чем внедрять разработанные мероприятия в рассматриваемый бизнес-процесс, необходимо рассчитать планируемую эффективность от реализации данного проекта. В данном случае, разработка и внедрение мероприятий могут рассматриваться как инвестиционный проект, по предназначению данный вид инвестиций можно отнести к инвестициям, вкладываемым в повышение эффективности управления или производства.

Основными преимуществами этого метода можно считать незначительное время проведения, относительно небольшие затраты и усилия, связанные с совершенствованием бизнес-процессов. Бенчмаркинг позволяет достичь снижения затрат и длительности цикла процесса, при этом уровень ошибок снижается на 20–50 %.

К существенным недостаткам можно отнести перенос проблем или ошибок, возникающих в процессе построения и функционирования бизнес-процессов

«эталонных» организаций, скрытых внешней формой. В результате сохраняется высокая степень вероятности ошибочных решений при разработке мер по совершенствованию бизнес-процессов.

Бенчмаркинг способствует открытости и повышению эффективности бизнеса: предоставляет организации сигналы раннего предупреждения об ее отставании; выясняет уровень организации по сравнению с лучшими в мире; ведет к быстрому внедрению новых подходов при меньшем риске; сокращает затраты на процесс улучшения.

Список литературы

1. Балабанов, И.Т. Инновационный менеджмент. Прогнозирование. Реинжиниринг. Бенчмаркинг / И.Т. Балабанов. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 304 с.
2. Брок Т. Прошлое, настоящее и будущее глобальной сети бенчмаркинга / Т. Брок, Р. Кемп, П. Хайзинг // Европейское качество. Дайджест. – 2003. – № 3. – С. 54–56.
3. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; пер. с англ. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 288 с.
4. Михайлова, Е.А. Основы бенчмаркинга / Е.А. Михайлова. – Москва : Юристъ, 2002. – 110 с.
5. Чернопятов, А.М. Бенчмаркетинг : учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений / А.М. Чернопятов. – Санкт-Петербург : Изд-во «Винчера», 2014.

УДК 336.61

Король Н.В., Самолысов П.В., Академия управления Министерства внутренних дел Российской Федерации, г. Москва

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

В статье рассматриваются цели и задачи бюджетирования закупочной деятельности государственных заказчиков, в том числе в органах внутренних дел. Автором разработаны этапы бюджетирования закупочной деятельности в органах внутренних дел и раскрыто основное содержание этих этапов.

Ключевые слова: бюджетирование, этапы бюджетирования, закупки для государственных нужд, закупочная деятельность.

Korol N.V., Samolesov P.V., Academy of Management of Inner Affairs Ministry in Russian Federation, Moscow

THE TARGETS AND ISSUES OF SHOPPING ACTIVITIES BUDGETING COMPRISING INTERNAL AFFAIRS AGENCIES

In the article the targets and issues of budgeting the shopping activities of state demanders comprising Internal Affairs Agencies are regarded. The author has developed the laps of budgeting the shopping activities in Internal Affairs. Agencies and bared the main contents of these laps.

Key words: budgeting, budgeting laps, purchasing for state needs, shopping activity.

Основная цель бюджетирования системы государственных закупок заключается в оптимизации расходов посредством эффективного планирования (в тесной увязке с бюджетным процессом), размещения государственного заказа (соблюдение принципов открытости, прозрачности конкурсных процедур), обеспечения результативности производимых расходов, контроля за расходованием средств.

Если говорить о результативном, экономном использовании бюджетных средств, то для повышения эффективности бюджетных расходов, определяющим во многом эффективность системы государственных закупок, необходимо увязать процесс формирования государственных закупок с бюджетным процессом. Мы уверены, что процесс закупок и бюджетный процесс неразрывно взаимосвязаны.

Вместе с тем, признавая, что расходы бюджета в нашей стране в большей части формируются (планируются), исходя из возможностей доходной части бюджета, а не из потребностей, не все государственные нужды могут быть удовлетворены [4].

Выделим основные задачи системы планирования и бюджетирования в государственных учреждениях. К ним относятся:

1) обеспечение прозрачности для руководителей учреждений и ее структурных подразделений доходов (поступлений) и расходов (выплат) в разрезе источников финансового обеспечения и направлений деятельности;

2) повышение обоснованности выделения финансовых ресурсов по видам деятельности и распределения их направлениям расходования;

3) повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений;

4) эффективность, равномерность, целевой характер, обоснованность закупок для государственных нужд в учреждении.

Отметим, что бюджетные реформы, проводимые в России в последние годы, основывались на переходе от традиционного бюджета к программному. Еще в 2010 г. была принята Программа по повышению эффективности бюджетных расходов [1], где предусматривался переход на программное бюджетирование. Наряду с внедрением государственных программ как инструмента повышения эффективности бюджетных расходов и перехода к программной структуре расходов бюджетов в Программе были прописаны следующие основные направления реформ:

- долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы РФ;
- совершенствование разграничения полномочий и организация деятельности публично-правовых образований;
- оптимизация функций государственного (муниципального) управления и повышение эффективности их обеспечения;
- повышение эффективности предоставления государственных (муниципальных) услуг;
- развитие системы государственного (муниципального) финансового контроля;
- формирование комплексной федеральной контрактной системы в РФ;
- реформирование системы бюджетных платежей;
- развитие информационной системы управления государственными финансами.

Из всех перечисленных направлений ключевыми для решения целей нашего исследования и наиболее сложными представляются:

- 1) внедрение программного бюджета;
- 2) проведение реструктуризации бюджетных учреждений;
- 3) усиление государственного финансового контроля;
- 4) внедрение контрактной системы государственных закупок.

В настоящее время бюджетный процесс в России строится на использовании программного метода. Его внедрение было запущено в 2012 г., когда в соответствии с Федеральным законом от 13 декабря 2010 г. № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг.» из федерального бюджета финансировались 55 федеральных целевых программ (далее – ФЦП), включающих 30 подпрограмм (в 2011 г. – 56 ФЦП, включающих 34 подпрограммы). Объем бюджетных ассигнований на ФЦП в общих расходах федерального бюджета тогда составил 9,5 %. Однако в 2012 г. еще сохранялись элементы традиционного подхода к государственным расходам. Затем практика применения была расширена и Федеральным законом РФ от 2 декабря 2013 г.

№ 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 г.» были утверждены ведомственная структура расходов федерального бюджета и расходы на 89 ФЦП (включая подпрограммы).

В дальнейшем с целью оптимизации действующих расходных обязательств и перераспределения ресурсов на решение приоритетных задач принимался федеральный бюджет, где характерными особенностями его было формирование объема и структуры расходов федерального бюджета на основе расходов федерального бюджета на реализацию государственных программ.

В настоящее время особо значимыми моментами при управлении финансовыми ресурсами, по мнению автора, является возможность получения информации для принятия своевременных и эффективных решений, а также возможность на этапе планирования проводить комплексные расчеты эффективного использования бюджетных средств и осуществлять контроль расходов, их соответствия целям и задачам, поставленным органами исполнительной власти с целью снижения государственных затрат, формирования добросовестной конкуренции и препятствия коррупционной составляющей. Бюджетирование, ориентированное на результат, в системе государственных финансов, направляемых на государственный заказ, позволяет решать различные задачи управления финансами государства, концентрировать финансовые потоки на приоритетных направлениях, достижения поставленных целей и получении ожидаемых результатов.

На наш взгляд, эффективное использование бюджетных средств, как и исполнение всего бюджета учреждения, можно охарактеризовать успешным выполнением поставленных задач, реализуемых через соответствующие программы.

Целевые программы в рамках системы БОР представляют собой основной документ финансового планирования. Такие программы могут быть как межведомственными, так и относящимися к компетенции одного органа государственной власти. В условиях планового периода все государственные органы функционируют по целевым программам, реализация которых направлена на решение социально-экономических задач либо связана с предоставлением государственных услуг, выполнением функций государства [3].

В настоящее время Министерство внутренних дел Российской Федерации является участником нескольких федеральных целевых и государственных программ. Так, постановлением Правительства Российской Федерации от 03.10.2013 № 864 (в редакции от 13.12.2017) утверждена федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2013–2020 гг.». Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 313 (в редакции от 23.05.2019) утверждена государственная программа Российской Федерации «Информационное общество».

Кроме того, Министерство внутренних дел Российской Федерации является ответственным исполнителем государственной программы Российской Федерации «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности», утвержденной постановлением Правительства программы Российской Федерации от 15.04.2014 № 345 (в редакции от 28.03.2019).

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 22.06.2006 № 637 (в редакции от 31.05.2019) «О мерах по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом» Министерство внутренних дел Российской Федерации является координатором государственной программой по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом. Основной целью бюджетирования в системе государственных заказов является оптимизация расходов посредством эффективного прогнозирования и планирования в тесной увязке с бюджетным процессом, регламентация этапа размещения государственного заказа (соблюдение принципов открытости и прозрачности), а также обеспечение результативности производимых расходов на этапе контроля за расходованием бюджетных средств.

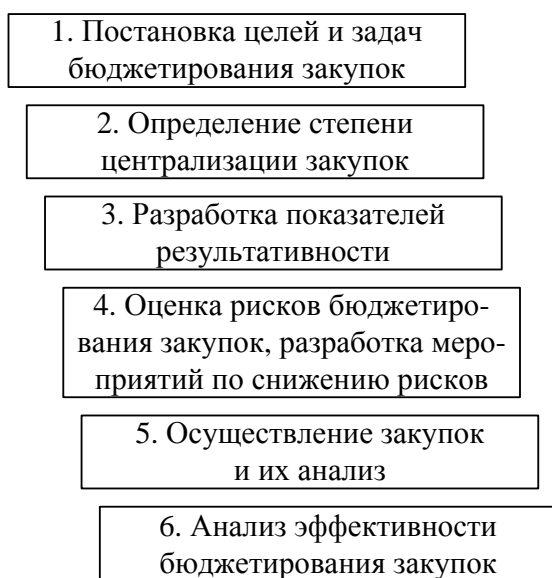


Рисунок. Этапы бюджетирования закупочной деятельности в органах внутренних дел

На наш взгляд, бюджетирование закупочной деятельности в органах внутренних дел, должно включать этапы, указанные на рисунке.

На первом этапе определяются цели и задачи бюджетирования закупок, которые необходимо решить для достижения запланированного результата. На этом же этапе определяются приоритетные направления расходования бюджетных средств и приоритетные направления закупок.

На втором этапе определяется возможность централизации закупок. На этом этапе необходимо определить, какие закупки осуществляются органом внутренних дел централизованно, а какие закупки будут выполнять подведомственные учреждения.

На третьем этапе необходимо разработать систему показателей результативности закупочной деятельности, т.е. определить критерии и показатели оценки результативности закупок. Например, критериями оценки могут выступать экономия бюджетных средств, процент освоения бюджетных средств, объем неиспользованных лимитов бюджетных обязательств и др.

На четвертом этапе необходимо оценить риски неэффективности бюджетирования закупок, разработать мероприятий по снижению рисков.

Примерами рисков, которые могут возникнуть в процессе бюджетирования и исполнения закупок, могут быть: риск выбора не приоритетных направлений осуществления закупок; риск необоснованности централизации закупок; риск неэффективного использования бюджетных средств; риск неисполнения бюджетных обязательств по закупкам в текущем финансовом году и др.

На пятом этапе осуществляются сами закупки и проводится их анализ. Этот этап характеризуется выделением и использованием реальных денежных

средств для финансирования закупок учреждения (УТ МВД по ДФО) в пределах доведенных лимитов бюджетных обязательств.

Важным моментом является проведение на данном этапе промежуточной оценки результатов, которые достигаются в процессе осуществления закупочной деятельности. Такая оценка способствует решению вопроса о необходимости и целесообразности внесения изменений в действующий процесс закупок. Например, обоснованность изменений может быть обусловлена следующими факторами:

1) внутренними и внешними факторами, воздействие которых не было учтено на стадии планирования закупок;

2) отклонениями фактических промежуточных результатов выполнения закупок от ожидаемых;

3) изменениями направлений закупок или их централизации и др.

Для оценки промежуточных результатов также должны быть определены нормативные значения анализируемых показателей, свойственные именно для того этапа.

На шестом, заключительном этапе проводится анализ эффективности бюджетирования закупок. На наш взгляд, эффективность системы бюджетирования закупочной деятельности не может быть оценена только лишь путем определения степени осуществления закупок. Для реальной оценки эффективности необходимо выделить критерии и показатели, балльная оценка которых даст возможность определить оптимальность всей системы бюджетирования в учреждении, в том числе и бюджетировании закупок.

Проведенное исследование показало, что бюджетирование, ориентированное на результат, обеспечивает прямую взаимосвязь между расходами бюджета и результатами бюджетного финансирования и предполагает просчет ожидаемых результатов уже на этапе планирования средств на государственный заказ, а также постоянный государственный и ведомственный мониторинг использования финансовых средств на основе проведения сценарных расчетов. Таким образом, распределение финансовых средств в модели бюджетирования, ориентированного на результат, осуществляется по стратегическим целям или программам, предусматривающим достижение определенных конечных результатов.

Список литературы

1. Об утверждении Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. и Плана мероприятий по реализации в 2010 г. Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. : распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. № 1101-р. – URL: <http://www.minfin.ru/ru/>.

2. Борисов О.С. Закупки товаров, работ, услуг для обеспечения нужд МВД России: практикум / О.С. Борисов, М.А. Булгакова, П.В. Самолысов. – Москва : Академия управления МВД России, 2019. – 64 с.

3. Загарских, В.В. Бюджетирование в учреждениях уголовно-исполнительной системы, ориентированное на финансовый результат / В.В. Загарских // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 21. – С. 31–40.

4. Набиев, Р.А. Бюджетирование финансовых потоков системы государственных заказов и закупок / Р.А. Набиев, Р.К. Арыкбаев // Финансы и кредит. – 2009. – № 32 (368). – С. 2–6.

УДК 339.138

Шайтанов, А.В., Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации

Леонтьев Р.Г., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, Хабаровск

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

В данной статье рассматриваются некоторые особенности инновационного процесса в организациях сферы услуг в сравнении с производственной сферой. Проанализировано влияние характеристик услуги на процесс на процесс разработки нового продукта.

Ключевые слова: услуга, товар, сфера услуг, производственная сфера, инновационный процесс.

Shaytanov A.V., St. Petersburg State University of Civil Aviation

Leontyev R.G., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

FEATURES OF THE INNOVATION PROCESS IN SERVICE ORGANIZATIONS

This article discusses some features of the innovation process in service organizations in comparison with the production sphere. The influence of service characteristics on the process on the development of a new product is analyzed.

Key words: service, product, service sector, manufacturing sector, innovation process.

Суть инновационного процесса дискретна, в своем развитии инновационный процесс проходит несколько определенных этапов, начиная от идеи создания и заканчивая производством готового продукта.

Инновационная деятельность, по мнению большинства исследователей, представляет собой последовательную реализацию этапов инновационного цикла: от инновационной идеи к внедрению [1–4]. Специфика инновационного процесса и управления им определяет вид инноваций.

Для большинства организаций сферы услуг процесс разработки новой услуги (далее – РНУ) чаще всего является бессистемным или делом «случая» без разработки более формальных структур процессов поиска и выбора идей [11, с. 62]. Только в некоторых отраслях сервисного сектора процесс разработки новых услуг формализован.

Так, разработка инноваций при оказании банковских услуг осуществляется по установленным правилам и процедурам чаще чем в других секторах сферы услуг. В таком случае инновационный процесс организован аналогичным образом, что и проекты НИОКР в промышленности [7, с. 540]. Несмотря на то, что

явные отличия услуг от товаров оказывают непосредственное влияние на процесс РНУ. руководство организаций сферы услуг, как правило, не устанавливают формальных процедур для этого процесса.

С учетом изложенных выше общих предпосылок далее рассмотрены возможные результаты влияния характеристик услуг на процесс РНУ и выделены особенности осуществления инновационного процесса в организациях сферы услуг.

1. Определение тенденций инновационного развития. Часто в течение длительного периода времени между организацией и заказчиком услуги вырабатывается определенный тип взаимодействия. В этой связи для самой организации может оказаться сложным определение степени, в которой индивидуализированные услуги должны отличаться от услуг стандартизированных.

Таким образом, трудно распознать момент, когда у организации возникает необходимость использовать принципы инновационного менеджмента. Руководство организации может не видеть «возможности предоставления новой услуги другим потенциальным заказчикам».

Кроме того, организации могут не рассматривать инновации как необходимость для развития сервисной деятельности. Так, среди руководителей отечественных организаций сферы услуг до сих пор распространенным является мнение, что инновации имеют важное значение для промышленных, но не для сервисных организаций.

2. Новые услуги можно скопировать у конкурентов. Нематериальность услуг является ключевым фактором, который оказывает влияние на процесс разработки организациями сферы услуг новой продукции. Создать новые услуги намного легче, чем разработать готовые изделия. Это связано с отсутствием необходимости получения патентов, прототипов или крупных инвестиций в производство.

В то же время, услуги легче копировать. По мнению К. Дж. Изингвуда, результатом этого является менее формализованный подход к разработке новых услуг. Сервисные организации в массе своей полагаются на свою способность быстро реагировать на инновации конкурентов.

Следует, однако, понимать, что на практике существует много исключений из этого правила, например, оказание инжиниринговых услуг требует от производителя наличия большого объема профессиональных знаний и навыков, и, соответственно их сложнее копировать.

3. Упрощенный процесс завершения проектов по РНУ. Услуги чаще всего оказываются по заказу. В связи с трудоемкостью предоставления услуг, текущие материально-денежные затраты составляют большую часть затрат на разработку. Проекты по РНУ реализуются проще и завершаются быстрее по сравнению с разработкой готовых изделий. Несомненно, это не относится к некоторым конкретным секторам сферы услуг, например, к сфере банковских и телекоммуникационных услуг.

Несохраняемость услуги – ее свойство, состоящее в том, что услугу невозможно «хранить». Тестирование новых услуг намного сложнее, поскольку отсутствует прототип. В этой связи распространенной является практика, когда РНУ осуществляется методом проб и ошибок путем постепенной модернизации новой услуги после ее внедрения. В этом процессе потребители играют важную роль, поскольку обратная связь необходима для улучшения качества предоставляемых услуг.

4. РНУ по большей части – произвольный процесс. Основываясь на классификации сервисных инноваций на радикальные и инкрементные, можно утверждать, что в сфере услуг существует два типа инновационных процессов:

1) крупномасштабные формально управляемые инновационные процессы, аналогичные проектам НИОКР в производственной сфере – этот тип относится к ограниченному ряду секторов сферы услуг, например, финансовому сектору;

2) менее формализованный подход с постепенной модернизацией новой услуги – при этом типе организации, как правило, не внедряют системы управления исследованиями и разработками.

В таблице обобщены особенности инновационного процесса в сфере услуг.

Таблица. Особенности инновационного процесса в сфере услуг

Разделы	Различия в сфере производства
Инновационные процессы в сфере услуг и производстве	Новые технологии не являются критерием оценки изменений: внедрение новых услуг чаще всего не требуют технологий, чего нельзя сказать о производстве новых товаров. Сфера услуг меньше всего или вообще не требует НИОКР. Часто нет никаких различий между инновационным процессом при разработке продуктов и услуг. Внедрение инноваций в сфере услуг не ограничено изменениями в области предоставления услуг (инновационный продукт), так как они обычно связаны с изменениями в процессе доставки, а также для взаимодействия с клиентскими приложениями (процессная инновация). Процесс внедрения инноваций в основном связан с небольшими и постепенными изменениями. По сравнению с процессом производства выпускаемой продукции. Количество радикальных инновационных технологий, внедренных за это время, пропорционально меньше
Процесс разработки новых услуг (РНУ)	Некоторые инновации в сфере услуг трудно распознать. Они могут быть связаны с незначительными и постепенными изменениями, что и мешает проследить инновационный процесс, тогда как это изменение на самом деле и является инновацией. Это приводит к менее официальному подходу к организации РНУ и ценообразованию. Исключением, как правило, являются банковские и телекоммуникационные услуги, а также услуги крупных сервисных организаций. Организации сферы услуг, обычно относятся к РНУ как к случайному процессу. Это отражается и на политике ценообразования. Они, как правило, меньше инвестируют в основной капитал для поддержки инноваций. Процесс РНУ необходимо проводить в определенное время. Это касается, как исследовательской стадии процесса РНУ (возникновение идеи, сравнительный анализ, оценка), так и стадии воплощения идеи в жизнь (развитие, тестирование, запуск проекта)

Окончание таблицы

Разделы	Различия в сфере производства
Предпосылка успеха	Проблемы коммуникаций являются большим препятствием в продвижении инновационных проектов. К примеру, отсутствие физического прототипа и трудность воспроизведения рыночной конъюнктуры осложняют процесс тестирования услуг. Инновации в сфере услуг легко копировать. Анализ рынка услуг, предоставляемых конкурентами, – это путь к успеху в инновационном менеджменте. Репутация имеет решающее значение для внедрения новых услуг
Результаты	В силу таких характерных особенностей услуги, как нематериальность и неоднородность, эффективность инноваций в этой области оценить сложнее, чем в промышленном производстве

Учитывая тот факт, что инкрементные инновации гораздо более широкое распространение в сфере услуг, и с учетом вышеуказанного влияния характеристик услуги на инновационный процесс, закономерным является тот факт, что процесс РНУ в большинстве случаев происходит бессистемно. Представляется, главной причиной этого является то, что организации не используют возможности для внедрения инноваций, достаточного внимания формализации процесса внедрения инноваций не уделяется [10], в то время как в зарубежной литературе существует немало эмпирических исследований, доказывающих, что организации, признанные успешными в области РНУ, применяют именно формализованный подход к инновационному процессу [8]. Таким образом, успешное внедрение инноваций в сфере услуг необходимо рассматривать как управляемый процесс.

Подводя итоги вышеизложенному, можно сделать следующие выводы.

1. На практике РНУ, как правило, осуществляется организациями сферы услуг произвольно. Новые услуги легко скопировать и, поскольку есть недостаток технологической составляющей, менеджеры организации не всегда могут увидеть возможность для новой инновации при возникновении изменений.

2. Разработка новых услуг обычно происходит в произвольном порядке. Более структурированный подход к процессу РНУ повысит эффективность управления.

3. Процесс РНУ заметно отличается от процесса разработки новых продуктов. Однако, поскольку различие между товарами и услугами представляется нам в некоторых случаях размытым, полностью отказываться от промышленных моделей разработки нового продукта не стоит.

4. Процесс РНУ может привести к выпуску различной инновационной продукции в зависимости от изменений концепции обслуживания, клиентского интерфейса, системы доставки и технологических возможностей.

5. Инновационные усилия организации могут возыметь эффект в виде финансовой выгоды, повышения потребительской ценности и стратегического долгосрочного успеха. Кроме того, внедрение инноваций в сфере оказания услуг может привести к изменениям рыночных условий: успешное внедрение новой услуги в определенном секторе заставит другие компании последовать этому примеру.

Список литературы

1. Ендовицкий Д.А. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / Д.А. Ендовицкий, С.Н. Коменденко. – МОСКВА :Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
2. Прокопенко С.А. Экономическая оценка и перспективы российских инноваций // Известия Томского политехнического университета. – 2013. – Т. 323, № 6. – С. 69–73.
3. Трошин Д.В. Государственный инновационный метапроект как инструмент формирования инновационной экономики // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 47. – С. 11–20.
4. Фунтов В.Н. Управление проектами развития // Вестник Московского университета. Серия XXIV. Менеджмент. – 2009. – № 1. – URL: <http://www.mgubs.ru/?id=1227&news&sc=1> (дата обращения: 02.01.2016).
5. De Brentani U. Innovative versus incremental new business services: different keys for achieving success // Journal of Product Innovation Management. – 2012. – № 18 (3). – P.169–187.
6. Easingwood C.J. New product development for service companies // Journal of 42 № 1 (53) – 2016 Проблемыэкономикиименеджмента Product Innovation Management. – 1986. – № 3 (4). – P. 264–275.
7. Gallouj F., Weinstein O. Innovation in services // Research Policy. – 1997. – № 26. – P. 537–556.
8. Geum Y., Jeon H., Lee H. Developing new smart services using integrated morphological analysis: integration of the market-pull and technology-push approach // Service Business. First online. – 2015. – 16 May. – P. 1–25. – URL: <http://link.springer.com> (датаобращения: 02.01.2016).
9. Johne A., Storey C. New Service Development: A Review of the Literature and Annotated Bibliography // European Journal of Marketing. – 2008. – № 32, 3/4. – P.184–252.
10. Shu-Ling H., Heng-Li Y. A Service Experience Engineering (SEE) Method for Developing New Services // International Journal of Management. – 2010. – December. – URL: <https://www.questia.com> (датаобращения: 02.01.2016).
11. Vermeulen, P. Organizing Product Innovation in Financial Services / P. Vermeulen // Nijmegen University Press, 2001. – № 1 (53). – 271 p.

Ломоносова Е.В., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются условия достижения дополнительного эффекта синергии в процессе использования ресурсного потенциала предприятия, предлагается способ его расчета. Обоснован динамический критерий оценки эффективности использования ресурсного потенциала, представлены расчеты.

Ключевые слова: эффективность, эффект затрат ресурсов, эффект ресурсоотдачи, эффект синергии, динамический критерий.

Lomonosova E.V., Far Eastern Federal University, Vladivostok

DYNAMIC APPROACH TO ASSESSING THE EFFICIENCY OF THE USE OF THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article discusses the conditions for achieving an additional synergy effect in the process of using the resource potential of the enterprise, the method of its calculation is proposed. The dynamic criterion of estimation of efficiency of use of resource potential is proved, calculations are presented.

Key words: efficiency, the effect of resource costs, the effect of resource allocation, synergy effect, dynamic criterion.

Эффективность использования ресурсного потенциала это критерий качества функционирования экономического объекта, поэтому важно понимание не только того, какими характеристиками она выражается, но и с помощью каких методических инструментов можно обеспечить ее рост. Под методическими инструментами понимаются приемы и способы, учитывающие действие экономических законов и позволяющие субъекту управления формировать условия более эффективного использования ресурсного потенциала предприятия. Поиск таких условий привел к рассмотрению системной взаимосвязи факторов ресурсного потенциала и ее влияния на эффективность его использования. Это позволило уточнить определение объекта исследования в следующей интерпретации: ресурсный потенциал предприятия – динамическая система взаимосвязанных средств труда, предметов труда и трудовых факторов, находящихся во взаимодействии, порождающем интегративные свойства, реализация данных свойств позволяет субъекту управления увеличить результат производственной деятельности за счет достижения эффекта синергии.

Вопросы достижения эффекта синергии в процессе использования ресурсного потенциала предприятий в научных трудах практически не рассматриваются. Это связано с тем, что синергию, прежде всего, рассматривают как свойство процессов слияния и поглощения двух или нескольких компаний, в ре-

зультате чего возникает новая система (холдинг, корпорация) с новой структурой, которая приводит к дополнительным экономическим преимуществам и выгодам. Рассмотрение и обобщение понятий «синергия» и «эффект синергии» в работах основоположников изучения синергии в менеджменте и бизнесе таких как, Ансофф И., Итами Х., Кантер Р.М., Кемпбелл, К.С., Портер М. позволило интерпретировать их следующим образом: синергия – целенаправленное взаимодействие элементов в составе единой системы; эффект синергии – результат целенаправленного взаимодействия элементов, влияющий на изменение эффективности функционирования системы. Отождествляя объект исследования с динамической системой взаимодействующих факторов производства, мы считаем необходимым учет и измерение эффекта синергии, реализуемого в процессе использования ресурсного потенциала предприятия. Обзор научной литературы показал, что в большинстве рассмотренных определений под эффектом синергии часто понимают исключительно положительный эффект, результат взаимодействия нескольких факторов, совместное действие которых превосходит сумму действий каждого фактора в отдельности. Исследование условий достижения эффекта синергии в процессе использования ресурсного потенциала позволило сделать вывод, что положительный усиливающий эффект достигается только при определенных условиях, изучение которых, требует рассмотрения экстенсивных и интенсивных направлений использования ресурсов предприятия, с применением динамического подхода.

Экстенсивный процесс направлен на увеличение конечных результатов функционирования экономического объекта за счет дополнительного вовлечения ресурсов в процесс производства. *Интенсивный процесс* направлен на увеличение конечных результатов функционирования экономического объекта за счет экономии ресурсов в процессе производства. Конечным результатом использования ресурсов предприятия является объем производства продукции (работ, услуг), очевидно, что его изменение обусловлено динамикой взаимозависимых экстенсивных и интенсивных факторов. Данную взаимосвязь можно отразить формулой:

$$(1 + \Delta V) = (1 + \Delta ЗР) (1 + \Delta РО), \quad (1)$$

где $(1 + \Delta V)$ – коэффициент роста объёма производства; $(1 + \Delta ЗР)$ – средний коэффициент роста затрат ресурсов предприятия; $(1 + \Delta РО)$ – средний коэффициент роста ресурсоотдачи.

Преобразуя формулу (1), получим следующее равенство:

$$\Delta V = \Delta РО + \Delta ЗР + (\Delta РО \cdot \Delta ЗР), \quad (2)$$

где ΔV – прирост объёма производства (в долях единицы); $\Delta РО$ – средний прирост ресурсоотдачи (в долях единицы); $\Delta ЗР$ – средний прирост затрат ресурсов предприятия (в долях единицы).

В результате проведенного исследования были сформулированы определения частных относительных приростов, влияющих на изменение относительного прироста объема производства продукции (работ, услуг):

– **эффект затрат ресурсов** (ΔZP) – относительный прирост объема производства за счет дополнительного вовлечения ресурсов в процесс производства как следствия экстенсивного их использования;

– **эффект ресурсоотдачи** (ΔPO) – относительный прирост объема производства за счет экономии ресурсов как следствия ускорения их оборачиваемости в процессе интенсивного использования;

– **эффект синергии** (от использования ресурсного потенциала $\Delta PO \cdot \Delta ZP$) – относительный прирост объема производства за счет когерентного движения процессов экстенсивного и интенсивного использования ресурсного потенциала предприятия как следствия целенаправленного взаимодействия его структурных элементов.

Для решения задачи повышения эффективности использования ресурсного потенциала, рассмотрим условия оптимизации затрат с применением данных определений. Такими условиями принято считать достижения наивысшего результата при неизменных затратах ресурсов и достижение заданного результата при снижении ресурсных затрат. Анализ условий оптимизации затрат ресурсов предприятия, с применением формулы (2), представлен в табл. 1.

Таблица 1. Анализ условий оптимизации затрат ресурсов предприятия с расчетом эффекта синергии

Условие	Результат	Интерпретация
1. Достижение наивысшего результата при неизменных затратах ресурсов. При неизменных затратах ресурсов их относительный прирост равен нулю: $\Delta ZP = 0$	$(1 + \Delta V) = (1 + \Delta PO) (1 + 0)$ следовательно $\Delta V = \Delta PO + 0 + (\Delta PO \cdot 0)$	Максимизировать объем производства при данном условии можно только за счет роста ресурсоотдачи (ΔPO), т.е. экономии ресурсов. <i>Эффект синергии равен нулю</i>
2. Обеспечение заданного результата при снижении ресурсных затрат. При уменьшении затрат ресурсов их относительный прирост ниже нуля: $(-\Delta ZP) < 0$	$(1 \pm \Delta V) = (1 + \Delta PO) (1 - \Delta ZP)$ следовательно $\pm \Delta V = \Delta PO - \Delta ZP + \Delta PO (-\Delta ZP)$	Заданный результат при данном условии можно достичь только за счет роста ресурсоотдачи (ΔPO), т.е. экономии ресурсов. <i>Эффект синергии ниже нуля</i>

Рассмотренные условия оптимизации затрат в табл. 1 позволяют эффективно использовать ресурсный потенциал предприятия, поскольку в двух вариантах прирост результата обусловлен ростом ресурсоотдачи. Более того, и в первом и во втором варианте соблюдается общепринятое условие эффективного использования ресурсного потенциала, превышение прироста ресурсоотдачи над приростом затрат ресурсов: $\Delta PO > \Delta ZP$. Однако, для решения задачи повышения эффективности использования ресурсного потенциала за счет эффекта синергии, данные условия не подходят, поскольку эффект синергии в первом варианте равен нулю, а во втором – ниже нуля.

Рассмотрим другие условия достижения эффекта синергии в процессе использования ресурсного потенциала предприятия, применяя предложенную формулу (2). Результаты анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2. Условия реализации эффекта синергии в процессе использования ресурсного потенциала предприятия

Условие	Эффект синергии	Интерпретация
1. Коэффициенты роста затрат ресурсов и ресурсоотдачи снижаются: $(1 - \Delta PO) < 1$ и $(1 - \Delta ZP) < 1$	$(-\Delta PO) (-\Delta ZP) > 0$	<i>Эффект синергии положительный</i> , увеличивает объем производства, но его величина не превышает сумму отрицательных эффектов затрат ресурсов и экономии ресурсов, в итоге относительный прирост объема производства отрицательный
2. Коэффициент роста одного из показателей снижается: а) $(1 + \Delta PO) > 1$; $(1 - \Delta ZP) < 1$ б) $(1 - \Delta PO) < 1$; $(1 + \Delta ZP) > 1$	а) $\Delta PO (-\Delta ZP) < 0$ б) $(-\Delta PO) \Delta ZP < 0$	<i>Эффект синергии в данных вариантах отрицательный</i> , уменьшает относительный прирост объема производства
3. Коэффициенты роста показателей затрат ресурсов и ресурсоотдачи увеличиваются: $(1 + \Delta PO) > 1$ и $(1 + \Delta ZP) > 1$	$\Delta PO \cdot \Delta ZP > 0$	<i>Эффект синергии положительный</i> , увеличивает относительный прирост объема производства

Анализ условий достижения эффекта синергии в процессе использования ресурсного потенциала предприятия в табл. 2 показал, что положительный эффект синергии достигается в первом и третьем условиях. Очевидно, что первое условие не соответствует решению задачи повышения эффективности, поскольку динамика ресурсоотдачи отрицательная, что говорит о снижении эффективности. Остается третье условие, в котором положительное значение эффекта синергии достигается в результате роста и ресурсоотдачи и затрат ресурсов. Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

– положительное значение эффекта синергии достигается в результате роста как ресурсоотдачи, так и затрат ресурсов: $\Delta PO > 0$ и $\Delta ZP > 0$;

– условием, отражающим более эффективное использование ресурсного потенциала, служит следующее соотношение показателей:

$$\Delta V > \Delta PO > \Delta ZP > (\Delta PO \cdot \Delta ZP) > 0. \quad (3)$$

Для достижения соотношения (3) необходимо и достаточно выполнение следующего условия:

$$(1 + \Delta V) > (1 + \Delta PO) > (1 + \Delta ZP) > 1. \quad (4)$$

Предложенный динамический критерий (4), в отличие от действующего $(1 + \Delta PO) > (1 + \Delta ZP)$, отражает положительный эффект масштаба, т.е. снижение удельных затрат по мере увеличения объема производства продукции (работ, услуг), при котором достигается усиливающий положительный эффект синергии. Применение предложенной формулы (2) проиллюстрируем на данных предприятия услуг связи Теле 2 г. Архангельск табл. 3.

Таблица 3. Исходные данные ООО Теле 2 (г. Архангельск) 2007–2014 гг.

Показатели	Годы							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем производства услуг, млн руб.	8,248	15,448	23,19	31,556	36,488	45,399	47,213	28,797
Среднегодовая численность работников, чел.	47	53	61	70	81	92	103	113
Среднегодовая стоимость основных средств, млн руб.	8,718	13,079	14,772	16,136	15,601	15,259	15,163	11,618
Среднегодовая стоимость запасов, млн руб.	0,211	0,376	0,391	0,334	0,235	0,090	0,070	0,063
Производительность труда, млн руб./чел.	0,177	0,294	0,383	0,454	0,453	0,496	0,461	0,256
Фондоотдача	0,946	1,181	1,570	1,956	2,339	2,975	3,114	2,479
Оборачиваемость запасов, раз	39,090	41,085	59,309	94,479	155,268	504,433	674,471	457,095

Данные интернет ресурса <https://ruslana.bvdep.com>

По исходным данным табл. 3 рассчитаем коэффициенты роста объема производства и средние коэффициенты роста затрат ресурсов и ресурсоотдачи табл. 4.

Таблица 4. Коэффициенты роста показателей ООО Теле 2 (г. Архангельск) 2008–2014 гг.

Показатели	Коэффициенты роста						
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Объем производства услуг (1 + ΔV)	1,873	1,501	1,361	1,156	1,244	1,040	0,610
Среднегодовая численность	1,129	1,152	1,149	1,158	1,137	1,120	1,098
Среднегодовая стоимость основных средств	1,500	1,129	1,092	0,967	0,978	0,994	0,766
Среднегодовая стоимость запасов	1,782	1,040	0,854	0,704	0,383	0,778	0,900
Средний коэффициент роста затрат ресурсов (1 + ΔЗР)*	1,445	1,106	1,023	0,924	0,752	0,953	0,911
Производительность труда	1,659	1,303	1,185	0,998	1,095	0,928	0,556
Фондоотдача	1,248	1,329	1,246	1,196	1,272	1,047	0,796
Оборачиваемость запасов	1,051	1,444	1,593	1,643	3,249	1,337	0,678
Средний коэффициент роста ресурсоотдачи (1 + ΔРО)*	1,296	1,357	1,330	1,252	1,654	1,091	0,669

Примечание – * – Средние коэффициенты роста рассчитаны по формуле средней геометрической.

Используя данные табл. 4 и формулу (2), рассчитаем эффекты затрат ресурсов предприятия, ресурсоотдачи и эффекта синергии, результаты расчетов представлены в табл. 5.

Таблица 5. Относительные приросты объема производства и его составных элементов ООО Теле 2 (г. Архангельск) 2008–2014 гг.

Показатели	Годы						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Прирост объема производства услуг ΔV , % , в том числе за счет:	87,3	50,1	36,1	15,6	24,4	4,0	-39,0
а) Эффект затрат ресурсов предприятия ΔZP , %	44,5	10,6	2,3	-7,6	-24,8	-4,7	-8,9
б) Эффект ресурсоотдачи ΔPO , %	29,6	35,7	33,0	25,2	65,4	9,1	-33,1
в) Эффект синергии ($\Delta ZP \cdot \Delta PO$), %	13,2	3,8	0,8	-1,9	-16,2	-0,4	3,0

Анализ данных в табл. 5 показал, что эффект синергии может существенно влиять на относительный прирост объема производства услуг, например, в 2008 и 2012 г. и, как следствие, воздействовать на изменение эффективности использования ресурсного потенциала. Очевидно, что с расчетом эффекта синергии дать однозначную оценку эффективности использованию ресурсного потенциала достаточно затруднительно. Пояснить это можно следующим образом, например, в 2008 г. эффект синергии положительный составляет 13,2 %, объем производства за счет этого эффекта вырос на 13,2 %, что дает основание предположить о повышении эффективности, но прирост затрат ресурсов 44,5 % опережает прирост ресурсоотдачи 29,6 %, а в соответствии с общепринятым критерием это свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов предприятия. В 2012 г. ситуация ровно наоборот, эффект синергии отрицательный составляет 16,2 %, объем производства услуг за счет этого эффекта, снизился на 16,2 %, что дает основание предположить о снижении эффективности, но прирост ресурсоотдачи 65,4 % выше отрицательного прироста затрат ресурсов 24,8 %, а в соответствии с общепринятым критерием, это свидетельствует об эффективном использовании ресурсов. Вывод очевиден, эффект синергии сам по себе не может служить критерием оценки эффективности использования ресурсного потенциала, для этой цели необходимо применять динамический критерий, предложенный в данной статье. Противоречивость выводов определила необходимость разработки методики анализа эффективности использования ресурсного потенциала с применением динамического критерия и разработки шкалы для получения более объективной оценки эффективности в процессе дальнейшего исследования.

Список литературы

1. Ансофф, И. Синергизм и деловые способности компании / И. Ансофф, Э. Кемпбелл, К.С. Лачс // Стратегический синергизм. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – С. 36–58.
2. Итами, Х. Невидимые активы / Х. Итами, Э. Кемпбелл, К.С. Лачс // Стратегический синергизм. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – С. 59–85.
3. Кантер, Р.М. Поиск и достижение синергизма / Р.М. Кантер, Э. Кемпбелл, К.С. Лачс // Стратегический синергизм. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – С. 182–215.
4. Портер М. Взаимосвязи бизнес-единиц / М. Портер, Э. Кем-пбелл, К.С. Лачс // Стратегический синергизм. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – С. 103–136.

УДК 64.011.44

Лосев В.С., Летута Л.А., Тихоокеанский государственный университет,
Хабаровск

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BIG DATA НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье рассматриваются использование Big Data в промышленных организациях. А также повышение эффективности производства от использования больших данных.

Ключевые слова: большие данные, эффективность промышленного производства.

Losev V.S., Letuta L.A., Pacific National University, Khabarovsk

EFFECT OF BIG DATA TECHNOLOGY ON THE EFFICIENCY OF INDUSTRIAL PRODUCTION

This article discusses the use of Big Data in industrial organizations. As well as improving production efficiency from the use of big data.

Key words: big data, industrial production efficiency.

Наш век приходится на эпоху информационных технологий, в результате мы все чаще сталкиваемся с выражением «большие данные» в различных контекстах. По мнению аналитиков компании IDC, которая занимается изучением мирового рынка информационных технологий и телекоммуникаций, к 2025 г. глобальный объем данных увеличится в десять раз, при этом и большая часть будет генерироваться предприятиями. В настоящее время эксперты придерживаются мнения, что большие данные, или BigData, будут являться ключевой основой для новой волны инноваций, повышения производительности и конкуренции в мире. В России такие технологии сейчас активно развиваются в банковском секторе, государственной сфере и телекоммуникациях.

Большими данными называют огромные массивы неструктурированной информации из самых разных источников. Эти массивы трудно обработать, используя традиционные средства работы с базами данных и программное обеспечение. Ключевые характеристики Big Data в англоязычной литературе получили условное наименование 5V – Volume, Variety, Velocity, Veracity, Value (объем, разнообразность, скорость, достоверность, ценность) и представлены на рисунке [1].

В отличие от банковской или телекоммуникационной сфер, в промышленных организациях имеются огромные объемы данных с технологических линий. Эта информация занимает терабайты памяти о производстве продукции, о свойствах сырья и материалов, а также об их формировании. Все эти данные можно обрабатывать и анализировать для дальнейшего использования и улучшения технологий, которые существуют в настоящее время. В данный момент предприятия используют не более 5 % из всех данных, которые они получают.

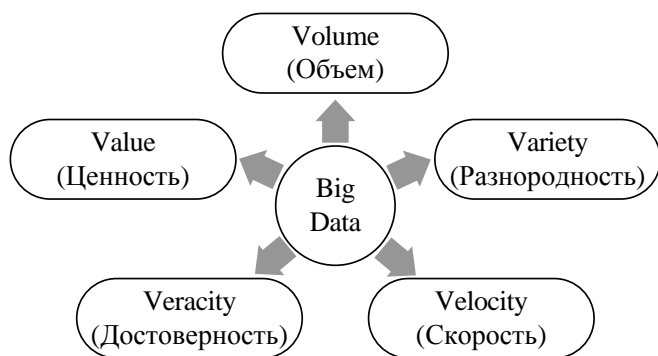


Рисунок. Ключевые характеристики Big Data

Многие промышленные предприятия уже начали цифровую трансформацию производства. Она в корне сместила акцент: теперь конкурентное преимущество не в тяжелой технике, а в информации. Инновационные решения, включая технологии управления данными и прогнозирования, значительно повышают производительность в промышленности [2].

Качество информации и ее правильное использование являются определяющими факторами. Имея под рукой полезные данные, операторы и инженеры могут быстро принимать обоснованные решения в режиме реального времени и делать точные прогнозы. Анализ данных помогает уменьшить поломки оборудования, незапланированные простои, внеплановое обслуживание и количество сбоев в управлении цепочками поставок [3].

С промышленной точки зрения большие данные должны сыграть важную роль в четвертой промышленной революции. Первая промышленная революция (конец XVIII в. – начало XX в.) была основана на гидроэнергетике и паровой энергетике; вторая (начало XX в. – начало 1970-х гг.) была связана с массовым производством, основанным на разделении труда и использовании электричества; третья (начало 1970-х гг. – сегодня) определялась электроникой и информационными технологиями с целью дальнейшей автоматизации производства. Активатором четвертой промышленной революции – индустрии 4.0 – станут большие данные с доступом через кибер-физические системы (Cyber-Physical System, CPS). Цель – реализация интеллектуальных корпоративных проектов, в которых машины и ресурсы обмениваются информацией, такой как общение в социальной сети. Такое умное предприятие будет производить интеллектуальные (умные) продукты, которые «знают», как они были созданы, и будет собирать и передавать данные по мере их использования. Эти огромные объемы информации (большие данные) будут собираться и анализироваться в режиме реального времени. Таким образом, будут сформированы результаты аналитической обработки информации, которая затем перейдет на следующий уровень – от интеллектуальных предприятий к интеллектуальным процессам – и в результате будет достигнут уровень, на котором можно будет предоставлять клиентам интеллектуальные услуги через интернет сервисы [4].

Большое количество данных разного типа, разных источников обуславливают актуальность применения технологии Bigdata для их обработки.

За счет внедрения передовых технологий руководители предприятий могут не только принимать более эффективные решения, но также совершенствовать производственные процессы и решать ключевые бизнес-задачи. Например, получение своевременной и важной информации позволяет увеличить производительность и повысить уровень безопасности на предприятии. Чтобы минимизи-

ровать потери от простоев, предприятиям необходимо задуматься о внедрении технологий, которые бы распознавали возможные проблемы и помогали их предотвратить. Непрерывный мониторинг основных производственных параметров позволяет операторам своевременно выявлять проблему и принимать соответствующие меры для ее решения [5].

Также благодаря внедрению технологий анализа данных будет решена еще одна ключевая задача – структурирование огромного массива аварийных сообщений. По данным Консорциума управления нештатными ситуациями (ASM), около 40 % несчастных случаев на производстве вызваны человеческим фактором. Во многом это связано с низкой эффективностью систем аварийной сигнализации.

Как правило, решение для управления аварийными сигналами состоит из двух компонентов. Первый – программное обеспечение, которое включает в себя инструменты отчетности и мониторинга работы системы, а также средства для расчета ключевых показателей эффективности (КПЭ) систем сигнализации в соответствии со стандартами и лучшими практиками. Второй компонент – соответствующая инфраструктура, например, аварийный протокол (alarm philosophy document), который определяет функционирование системы аварийной сигнализации.

Внедрение решения для управления аварийными сигналами позволяет на 80 % уменьшить количество срабатываний сигнализаций и на 60 % сократить время поиска и анализа первопричины по сравнению с традиционными подходами. Оно также способствует увеличению производительности технологических объектов на 8 % и сокращению энергопотребления на 5 % [6].

Любая энергетическая программа основана на сборе данных из двух основных источников: счетов за коммунальные услуги и счетчиков коммунальных услуг. Оптимизация может достигаться за счет использования датчиков и аналитического программного обеспечения, которое будет собирать данные в режиме реального времени о потреблении энергии.

Они помогут выявлять общие источники энергетических отходов в зданиях, включая неэффективные системы отопления, вентиляции и кондиционирования, неиспользованное освещение, неэффективные вентиляторы и любые другие источники электроэнергии в здании. В результате предприятия получают доступ к информации об эффективности их энергосберегающих программ, что позволит в дальнейшем поддерживать управление регулированием использования энергии и принимать решения по коммерческим вопросам.

Полученная информация может использоваться финансовыми организациями для оценки рисков в экологически-ориентированных проектах. Подход важен для повышения энергоэффективности и снижения воздействия на окружающую среду на постоянно меняющемся энергетическом рынке [7].

Технологические решения Big Data – это наборы оборудования, программного обеспечения и наборов услуг. Их реализация и работа в производстве в общем случае выглядят так: установка датчиков, автоматических приводов, контроллеров на основные узлы и детали машин; в процессе эксплуатации оборудования информация постоянно собирается, обрабатывается и записывается на различные

носители; структуры программного обеспечения обеспечивают доступ к определенной части информации для человека или искусственного интеллекта; на основании анализа полученных данных делаются выводы, например, о состоянии оборудования, эффективности переработки сырья, качестве выпускаемой продукции, необходимости внесения изменений в технологию производства.

Основными характеристиками любого решения для больших данных являются объем информации, скорость ее обработки и возможное разнообразие источников обрабатываемых данных. Также, особенно в отношении производства, требуется высокая надежность, т.е. точность датчиков.

Задача любого производителя – производить продукцию высочайшего качества при минимально возможных затратах. И технология Big Data может сильно помочь. Имея возможность непрерывного мониторинга информации, производители смогут: сократить незапланированные простои; повысить производительность оборудования; снизить эксплуатационные расходы (топливо, электричество, расходные материалы); предотвратить несчастные случаи.

Планирование больших данных дает возможность максимально эффективно разработать глобальную стратегию развития для всего предприятия. Используя Big Data, вы можете рассчитать срок окупаемости оборудования, перспективы изменения технологических условий, сокращения или перераспределения персонала [8].

Сегодня возможность видеть и понимать взаимосвязь между критически важными данными и предпринимать соответствующие действия – один из определяющих факторов формирования конкурентного преимущества. Полученная информация может быть использована для предотвращения внеплановых простоев, поломок оборудования, сокращения внепланового техобслуживания и сбоев в управлении цепочками поставок, тем самым позволяя предприятию функционировать более эффективно.

Список литературы

1. Большая гонка за большими данными. – URL: <https://buyingbusinessstravel.com.ru/articles/bolshaya-gonka-za-bolshimi-dannymi/> (дата обращения: 26.09.2019).
2. Потенциал больших данных: bigdata в металлургии. – URL: http://www.up-pro.ru/library/information_systems/production/bigdata-nlmc.html (дата обращения: 23.09.2019).
3. Попов, С. Большие данные в промышленности: как обеспечить максимальную выгоду от инноваций / С. Попов // Control engineering Россия. – 2017. – № 1(67). – С. 70–72.
4. Большие данные для современной промышленности: вызовы и тенденции [точка зрения]. – URL: <https://emersonexchange365.com/worlds/russia/b/weblog/posts/big-data-for-modern-industry> (дата обращения: 24.09.2019).
5. 7 кейсов использования технологий bigdata в сфере производства. – URL: <https://habr.com/ru/company/newprolab/blog/325550/> (дата обращения: 24.09.2019).
6. Технологии bigdata в автоматизации технологических и бизнес-процессов научное обозрение // Технические науки. – 2018. – № 4. – С. 23–27.
7. Использование технологий «bigdata» в процессе реализации инвестиционно-строительного проекта // Инновационная экономика и менеджмент: методы и технологии. – 2018. – С. 213–218.
8. Big data в промышленности: инновации, к которым придется привыкать. – URL: <https://www.ogcs.com.ua/big-data-v-promyshlennosti-innovatsii-k-kotorym-prividetsya-privykat/> (дата обращения: 25.09.2019).

УДК 338.24.021.8(510)

Кравцова Г.Ф., Мартынович И.В., Шипина Н.Н., Дальневосточный государственный университет путей сообщений, г. Хабаровск

РЕТРОСПЕКТИВА СОЗДАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Целью работы является рассмотрение основополагающих элементов подхода к реформированию китайской экономики на основе ретроспективного анализа, в цифрах показаны изменения в экономическом развитии страны за прошедшие 40 лет, доказываются необходимость и ценность опыта китайских реформ для выработки стратегии и тактики развития экономики России на перспективу.

Ключевые слова: экономические системы, модель экономики, экономическая политика, реформирование экономики, градуализм, государственное регулирование, национальная идея.

Kravtsova G.F., Martynovich I.V., Shipina N.N., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

RETROSPECTIVE OF CREATING A NEW MODEL OF CHINESE ECONOMY

The purpose of the work is to consider the fundamental elements of the approach to reforming the Chinese economy based on a retrospective analysis, the figures show changes in the economic development of the country over the past 40 years, prove the need and value of the experience of Chinese reforms to develop strategies and tactics of the Russian economy for the future.

Key words: economic systems, economic model, economic policy, economic reform, gradualism, government regulation, national idea.

В 2018 г. исполнилось 40 лет с начала реформирования экономики Китая. Успехи, достигнутые страной, где проживает 1,4 млрд человек, впечатляют. Первые места в мире по размеру ВВП по паритету покупательной способности (23 трлн долл.), по золотовалютным резервам (3,17 трлн долл.); по запасам золота (по неофициальным данным от 10 до 12 тыс. тонн), выплавке стали, добыче угля, производству автомобилей, компьютеров, электроники [6]. В 2018 г. КНР обогнала по количеству запусков космических ракет Россию и США, а в январе 2019 г. первой посадила исследовательский аппарат на обратной стороне Луны. И все эти достижения – при жизни одного поколения.

Китайский образец перехода от административно-командной (плановой) экономической системы к рыночным отношениям продемонстрировал, каким образом можно избежать негативных последствий и достичь устойчивых темпов роста. Административно-командная экономика строится на жестком регулировании экономики из единого центра в соответствии с народно-хозяйственным планом, основой которого является государственная собственность на все

экономические факторы производства. Противоположностью плановой экономической системы является рыночная экономика, в которой решения принимаются самостоятельными экономическими субъектами на основе частной собственности на экономические ресурсы и свободной конкуренции. Переход из одной экономической системы в другую всегда является эволюцией экономики страны и в разных странах формируются различные модификации. Китай строит новую модель экономического развития [10].

Большинство стран с переходной экономикой делают свой выбор в пользу «шоковой терапии». Это обусловлено объективными факторами. На начальном этапе, как правило, нет условий для постепенных преобразований, направляемых государством. Стремительная инфляция, избыточная денежная масса, развал экономики сопровождаются в этот период распадом старых органов государственного управления. Другая экономическая концепция, предполагающая проведение медленных, последовательных реформ при главенствующей роли государства в процессе формирования рынка, в экономической теории носит название «градуализм» [8]. Считается, что государство должно постепенно внедрять рыночные отношения, что позволит смягчить процессы преобразований и избежать резкого снижения производства и жизненного уровня населения. Реформы, проводимые в Китае, являются ярким образцом градуализма. Китай сохранил государственные институты, которые сумели обеспечить последовательность и постепенность рыночных преобразований. Государство постепенно заменило элементы командно-административной экономики рыночными отношениями, что позволило избежать резкого снижения производства и жизненного уровня населения. В итоге с 1980х гг. КНР удаётся поддерживать высокие темпы развития: от 6 до 10 % прироста ВВП в год [6].

Представляется, что основополагающими элементами создания новой модели китайской экономики являются следующие.

1. *Сохранение роли коммунистической партии Китая в целях государственного регулирования национальной экономики.* Хотя официальная идеологическая доктрина коммунизма осталась неизменной, экономические реформы носили капиталистический характер. Для обоснования такой политики Дэн Сяопин использовал народную поговорку из его родной Сычуани: «Не важно, какого цвета кошка, главное, чтобы она ловила мышей» [3].

В самом начале реформ Дэн Сяопин опубликовал «четыре основных принципа», которые доказывали верность социалистическому выбору. Во-первых, КНР продолжит «идти социалистическим путём», во-вторых, страной будет править «диктатура пролетариата», в-третьих, реформы будут осуществляться под руководством компартии и, в-четвёртых, коммунистическая партия Китая будет исходить из «духовного наследия марксизма-ленинизма и Мао Цзэдуна» [3]. Эти принципы были включены в Конституцию 1982 г. Новая стратегия получила и «научное обоснование»: была предложена концепция, согласно которой рыночные реформы в КНР вполне уместны, так как страна находится на «первичной стадии построения социализма». К 2020 г. необходимо достичь во

всей стране уровня средней зажиточности, а к 2050 г. построить богатую, могучую и цивилизованную социалистическую державу. Правительство будет поощрять участие частных лиц и госпредприятий в рыночных отношениях и по-иски экономической выгоды, при этом монополия на политическую власть всё это время сохранится за коммунистической партией [8].

2. *Создание условий для обеспечения максимальной свободы рынка, а госрегулирование ограничено макроэкономическими процессами.* Снятие ограничений на индивидуальную трудовую деятельность в начале 1980х гг. позволило очень быстро оживить торговлю, сельское хозяйство и мелкое производство. А это, в свою очередь, дало толчок крупным предпринимательским структурам, у которых был капитал для дальнейшего расширения дела. Поощряя рыночные отношения, государство обеспечивало контроль в отдельных областях деятельности. Правительство страны сохраняло бюджетное финансирование госпредприятий, разрешая при этом выпускать корпоративные ценные бумаги в виде акций. Благоприятные условия для предпринимательской деятельности, дешёвая рабочая сила, политическая стабильность привлекали в Китай иностранный капитал. За годы реформ было вложено более 300 млрд долларов иностранных инвестиций [9]. Это в 15 раз больше аналогичного показателя в РФ. Правильным решением оказалось создание свободных экономических зон в приморских провинциях Китая, где иностранцы на льготных условиях открывали новые производства с использованием китайского сырья, материалов и рабочей силы. И только затем, опробованный в СЭЗ режим распространился на всю страну. Иностранным инвесторам Китай предложил свой огромный потребительский рынок в обмен на технологии [6].

3. *Постепенное формирование рыночной инфраструктуры в стране.* На первых этапах реформы в 80–90-х гг. был взят курс на государственный контроль над ценами. Наряду со свободными рыночными ценами сохранялись директивные – на сырьё, электроэнергию, транспортные услуги, зерновые. В Китае примерно 10 лет поддерживалась двухколёсная система цен. Только в 1999 г. свыше 80 % товаров стало поступать в свободное ценообразование. Китай сделал всё, чтобы сохранить доверие населения к своей финансовой системе. Экспериментов с обменом юаней по грабительскому курсу не было. До начала 21 века из КНР нельзя было вывозить заработанную иностранную валюту без специального разрешения. Страна накапливала свои валютные резервы и избежала «шоковой терапии», обеспечив стабильность многих экономических показателей, благодаря чему наблюдались низкие темпы инфляции. Государство постепенно, по этапам, на протяжении более 20 лет освобождало себя от постоянного административного контроля [4].

4. *Обеспечение социальной стабильности в переходный период.* Сохранение контроля над промышленными предприятиями и медленное их реформирование позволили сохранить социальную стабильность. Для каждого из убыточных государственных заводов была разработана программа переориентации в более прибыльные сферы. Именно на базе самых эффективных госкомпаний выросла

мощная автомобильная, станкостроительная, авиакосмическая промышленность. Компартия стала мощным инструментом реализации решений, принятых на благо страны. Уже в начале реформ коммунистическая партия Китая разрешила семейное фермерство с арендой земли на 49 лет, создание совместных предприятий с частными иностранными компаниями. В итоге крестьяне накормили страну, а с 1985 г. КНР стала экспортировать зерно в другие страны, появились и отрасли-экспортеры в промышленности, которые начали зарабатывать валюту [4].

5. *Широкое использование инноваций и технологий.* Китай активно копировал и осваивал зарубежные технологии на внутреннем рынке. Огромные средства вкладывал в научные исследования, в покупку патентов и строительство технопарков. Сегодня здесь на льготных условиях работает множество небольших частных фирм, внедряющих новые разработки, а планы Поднебесной вложить до 2021 г. 1,5 трлн долл. на развитие новых технологий впечатляют [5].

6. *Минимизация социальных потерь для населения страны.* Переход к рыночной экономике невозможен без социальных потерь. Практика экономических реформ в странах бывшего социалистического содружества демонстрирует разный ход событий, и отнюдь не все они служат иллюстрацией оправданности потерь. Если советская перестройка, не выявив каких-либо реальных рыночных достижений, фактически разрушила все положительные социальные завоевания прошлого, то КНР, пойдя по пути постепенного внедрения рыночных начал в экономику, достигла того, что социальная плата оказалась посильной для населения и сопоставимой с действительным продвижением к рыночным началам. КНР осуществляет вхождение в рынок «мягкими средствами», без крупных социальных потерь: страна не знала ни обвальная либерализации цен, ни гиперинфляции, ни ухудшения материального положения огромной части населения, ни разрушения факторов его социальной защищённости. Суть китайского подхода основана на том, чтобы четко определить цель, сконцентрировать ресурсы для её достижения и двигаться к ней шаг за шагом. Успешное продвижение реформ возможно только на базе всестороннего осмысления особенностей своей страны, трезвой оценки сильных и слабых сторон её социально-экономического развития [8].

7. *Удержание баланса между темпами проведения реформ и социально политической стабильностью.* Очень важно найти приемлемый баланс между темпами проведения реформ и социально-политической стабильностью в обществе, ибо погоня за скороспелыми успехами не столько ускоряет, сколько деформирует процесс становления рынка. В КНР была разработана достаточно чёткая схема преобразований. Примерно к 1985 г. был определён «каркас» реформ, сохранившийся и по сей день и легко вбирающий в свою структуру те или иные новшества или подвижки. Трансформация форм собственности и хозяйствования происходила в КНР поэтапно при поддержке и контроле государства [2].

8. *Усиление внешнеэкономических связей с другими странами.* Внешнеэкономический сектор экономики также эффективно управляется государством, при

этом Китай постоянно наращивает много векторную внешнеэкономическую активность. В 2013 г. Си Цзиньпин выдвинул инициативу «Пояса и пути», основной идеей которой является укрепление международного сотрудничества и совершенствование системы глобального управления. Сегодня 127 стран (включая РФ) и 29 международных организаций совместно с КНР подписали документы по сотрудничеству в рамках этой инициативы. В ходе визита Си Цзиньпина в Лондон в конце 2015 г. был подписан ядерный контракт, который предусматривает совместное строительство атомных судов. Китай инициировал проведение Саммита с 16 странами Восточной Европы (бывшие социалистические государства), на котором обсуждались пути строительства объектов «Шёлкового пути».

Российско-китайские отношения имеют динамичные темпы роста. Хорошие результаты достигнуты в торгово-экономической, энергетической, финансовой, авиакосмической сферах. Товарооборот РФ и Китая в 2018г. превысил 100 млрд долл. Как один из важнейших приоритетов Пекина «на дальних территориях» была обозначена Африка. Китай обещал инвестировать в ближайшие годы в африканские страны до 60 млрд долл. на погашение задолженности и развитие инфраструктуры – в обмен на допуск китайских корпораций на африканские рынки и к африканским природным ресурсам, включая запасы редкоземельных металлов и урана. КНР не оказывает бесплатную помощь. Китайские рабочие прокладывают железные дороги, строят линии электропередачи, получая взамен почти даром нефть и алмазы. 15 % всех ресурсов в Африке принадлежит китайским компаниям. СССР раздавал деньги заодно лишь выражение дружбы, не контролируя, как их тратят. КНР же показывает всему миру, как надо действовать: зарабатывать миллиарды, а не сыпать доллары «друзьям» [9].

9. *Применение на практике основ теории абсолютного преимущества при организации международной торговли.* Много ли было у КНР «абсолютных преимуществ» в начале пути реформирования экономики? Пожалуй, было одно – многочисленная дешёвая рабочая сила, способная производить дешёвые потребительские товары, с которыми страна стала завоёвывать внешние рынки. Китайцы, как никакая другая нация, в полной мере предварили все тезисы о свободной торговле в экономическую политику своего государства. Даже участие Китая в ШОС и БРИКС – это путь к реформированию системы глобального экономического управления и укрепления позиций в глобальной финансовой системе. Это, в свою очередь позволит расширить экономическое и политическое влияние КНР в мире, поэтому БРИКС рассматривается Пекином как «окно в Африку» через ЮАР и в Латинскую Америку через Бразилию [9].

10. *Обеспечение условий для защиты национальной промышленности от иностранной конкуренции.* Несмотря на высокую степень открытости экономики страны, национальная промышленность была эффективно защищена от иностранной конкуренции рациональным таможенным законодательством. Приоритеты для вложений иностранных инвестиций китайское руководство всегда выбирает очень расчётливо. Туда, где есть дороги, мосты, другая развитая инфраструктура, как правило, приходит частный бизнес и начинается развитие территории. Деньги,

заработанные на внешней торговле с другими странами, идут на строительство линий скоростных поездов, шоссе, аэропортов, новых городов в окрестностях мегаполисов, вкладываются в экономики стран по всему миру.

11. *Опора на национальную идею.* «Патриотизм» как национальная идея был присущ Китаю с начала преобразований. Китайский патриотизм – это желание стать страной № 1 после 150 лет слабости. Никто не обещал изменить жизнь за 500 дней, как в России. Дэн Сяопин объявил, что для построения зажиточной страны потребуется 100 лет [3]. В Китае понимают, что если ослабить налоговую «удавку» (планируется снижение ставок НДС и социального страхования), то у бизнеса и простых граждан останется больше денег. Люди будут тратить больше в магазинах, фирмы – больше получать прибыль, пускать её на развитие и на зарплаты сотрудникам, тем самым поднимая уровень благосостояния нации [1]. За последние 10 лет зарплаты в Китае выросли в 2,5 раза. Сеть высокоскоростных магистралей Китая – 66 % от общего объёма в мире. Доход Китая от экспорта мобильных телефонов в 1,6 раза больше дохода России от экспорта нефти и газа [6]. Китайцы доверяют своему руководству, верят в свою экономику. На наш взгляд, одно из самых ярких проявлений патриотизма – это вера в свою национальную валюту. В КНР постепенно избавляются от зависимости к доллару. Правительство КНР стремится максимально ограничить участие американской валюты в повседневной жизни китайцев.

12. *Активная борьба с коррупцией.* Очень эффективно в Китае борются с коррупцией. Эта война объявлена одной из форм классовой борьбы. Из 120 стран были экстрадированы около 5000 человек, обвиняемых в коррупционных преступлениях, удалось вернуть 1,5 млрд долл [1].

Так какую же экономическую модель формирует Китай? Административно-командная экономическая система и рыночная экономика в теоретических выкладках всегда являлись антагонистами по своей экономической сути, но Китай на примере реформирования собственной экономики показал, что можно соединить отдельные элементы обеих экономических систем и создать новую модель экономики. И главное, на наш взгляд, в Китае понимают, что реформы можно и должно проводить с теми людьми, с теми ресурсами, с тем прошлым, которое есть. Не самоуничтожение, а самоуважение, вера в свой народ, здоровый исторический оптимизм – вот идейно-психологический подтекст, глубоко укоренённый в китайском опыте преобразований экономической действительности.

Россия и Китай являются странами-соседями и имеют свои особенности во взаимоотношениях. Если в начале 90х гг. прошлого столетия наши экономисты со скептицизмом рассуждали о месте Китая на мировом технологическом рынке, поскольку в начале реформирования экономика КНР была намного слабее России, то уже в середине 90х гг. Китай активно предлагал свой капитал для создания технопарка, где бы реализовывались разработки новейших российских технологий.

Китай выстраивает новую модель экономики очень осторожно, при этом внимательно изучает все ошибки и промахи в проведении реформ еще в советский

период строительства социализма и далее, в переходной экономике России, чтобы понять и осознать, на каком этапе произошли сбои в преобразованиях. В руководстве Китая считают, что проблема СССР была в том, что КПСС реформы осуществляла не в виде эксперимента, а в виде массовой кампании [7].

Конечно, неправомерно относиться к китайскому опыту как к некоему «банку данных», набору модулей, конкретных элементов, использование которых способно с равным успехом давать позитивные результаты на иной национальной почве. В этом смысле опыт КНР не является и не может служить ответом на всю совокупность экономических проблем России. Но это не означает отказа от использования отдельных элементов, приемлемых для российских условий. Несомненно, Россия должна выстраивать свою модель экономического развития, поскольку имеет отличные от КНР экономические ресурсы, население, инфраструктуру, промышленность и т.д. В то же время опыт китайских преобразований, выработка стратегии и тактики реформ весьма ценны для России при всех различиях в политическом устройстве, характере конкретных экономических проблем, психологии граждан, структуре экономики и т.д. Выход из кризиса и успешное продвижение реформ возможны только на базе всестороннего непредвзятого осмысления особенностей своей страны, трезвой оценки сильных и слабых сторон её социально-экономического развития.

Список литературы

1. Грузинов, И.И. Элементы традиционной китайской идеологии в современном идеологическом курсе КПК / И.И. Грузинов // Проблемы Дальнего Востока. – 2019. – № 3. – С. 97–104.
2. «Пекинский консенсус» в международном и внутрикитайском политическом дискурсе / [Д.А. Дегтерев, А.В. Виноградов, Д.В. Спирина и др.] // Проблемы Дальнего Востока. – 2018. – № 3. – С. 17–28.
3. Дэн Сяопин. Основные вопросы современного Китая / Дэн Сяопин. – Москва : Политиздат, 1988. – 259 с.
4. Иванов, С.А. Влияние государства на российско-китайские торгово-экономические взаимодействия / С.А. Иванов // Россия и АТР. – 2013. – № 4. – С. 59–72.
5. Макурин А. С именем Мао. Чему китайцы учатся у нас, а чему нам стоит поучиться у них? / А. Макурин // Аргументы и Факты. – 2018. – № 29.
6. Нестеров, А.К. Современная экономика Китая / А.К. Нестеров // Энциклопедия Нестеровых. – URL: <http://odiplom.ru/lab/sovremennaya-ekonomika-kitaya.html> (дата обращения: 20.09.2019).
7. Островский, А.В. Китайская модель перехода к рыночной экономике / А.В. Островский. – Москва : Институт Дальнего Востока РАН, 2007. – 208 с.
8. Пивоварова, Э.П. Что нового внес XIX съезд КПК в стратегию социально-экономического развития КНР / Э.П. Пивоварова // Проблемы Дальнего Востока. – 2018. – № 3. – С. 86–95.
9. Россия и Китай: сотрудничество в условиях глобализации. – Москва : Институт Дальнего Востока РАН, 2005. – 398 с.
10. Экономические реформы в России и Китае глазами российских и китайских экономистов. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУ, 2000. – 397 с.

УДК 331.31

Перменова О. Г., АО «Дальгипротранс», г. Хабаровск

Мироненко О.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ПОТЕРИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ: ПОНЯТИЕ, МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, ПРИЧИНЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ СОКРАЩЕНИЮ

В статье рассмотрено понятие «рабочее время», методы исследования затрат рабочего времени и причины его потерь. Изучены и обобщены некоторые рекомендации по сокращению потерь рабочего времени.

Ключевые слова: рабочее время, потери рабочего времени, методы исследования рабочего времени.

Permenova O.G., JSC «Dalgiprotrans», Khabarovsk

Mironenko O.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

LOSS OF WORKING TIME: CONCEPT, RESEARCH METHODS, REASONS AND RECOMMENDATIONS FOR THEIR REDUCTION

The article discusses the concept of “working time”, methods for studying the costs of working time, and the causes of its losses. Studied and summarized some recommendations to reduce the loss of working time.

Key words: working time, loss of working time, working time research methods.

Понятие «рабочее время» представлено в ст. 91 ТК РФ – это установленная законодательством или на его основе часть календарного времени, в течение которого работники в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка организации и условиями трудового договора обязаны выполнять свои трудовые обязанности в организации, а также иные периоды времени, которые в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами относятся к рабочему времени. Таким образом, кроме времени, в течение которого работник обязан выполнять свои трудовые функции, к рабочему времени относятся, например, специальные перерывы для обогрева и отдыха, предоставляемые работникам, работающим в холодное время года на открытом воздухе или в закрытых необогреваемых помещениях, а также грузчикам, занятым на погрузочно-разгрузочных работах (ст. 109 ТК РФ); простои (ст. 74, 157 ТК РФ); перерывы для принятия пищи в месте выполнения работы, если по условиям производства нельзя установить перерывы для отдыха и питания (часть 3 ст. 108 ТК РФ) и др. [2]. Вследствие вынужденных перерывов рабочий день состоит из большого числа мелких отрезков времени. Принято считать, что работник, тратит в 3–5 раз больше времени на но-

вое «вхождение» в работу. Нерациональные затраты рабочего времени приводят к тому, что работники не могут достичь запланированных задач в течение рабочего времени и им приходится работать сверх нормы.

Актуальность проблемы эффективного использования рабочего времени на предприятиях все более возрастает. Рациональное использование рабочего времени позволяет предприятиям повышать производительность труда работников, увеличивать объёмы выпуска продукции и максимизировать прибыль. Для этого необходимо исследовать потери рабочего времени и разрабатывать предложения по их сокращению. На предприятии могут возникать потери рабочего времени, избежать которые полностью невозможно, это естественная часть производственного процесса. Всё зависит от их продолжительности: объём потерь до 10 % от рабочего времени – норма; 20–40 % – свидетельствует о кадровых и организационных проблемах; если потери достигают более 50 %, то это сигнализирует о критическом положении предприятия [1].

Вопросы рационального использования рабочего времени являются предметом исследований многих отечественных и зарубежных ученых. Так, в работах Л. Балабановой акцент ставится на проблему повышения эффективности использования личного времени руководителем предприятия. М. Виноградский особое внимание уделил особенности организации труда менеджера по управлению персоналом и эффективному использованию времени. Во всех ракурсах вопрос потерь рабочего времени раскрывают А. Рофе, А. Древаль, Н. Лукьянченко, С. Калинина, И. Багрова и многие другие учёные.

Затраты рабочего времени изучаются путём наблюдения и измерения на рабочем месте. Измерению подлежат все затраты рабочего времени в течение рабочего дня или его части [4]. Наиболее распространёнными методами исследования затрат рабочего времени являются: фотография рабочих процессов и хронометраж.

Фотография рабочих процессов изучается путём наблюдений всех элементов производственного или трудового процессов и затрат рабочего времени исполнителей в течение рабочей смены или ее части [5]. Самофотографию осуществляет сам работник, который фиксирует величину потерь рабочего времени, а также причины их возникновения. Изучение и измерение затрат рабочего времени на выполнение элементов операций, подготовительно-заключительной работы и обслуживания рабочего места называется хронометражем. Использование названных методов позволяет чётко определить причины потерь рабочего времени и рассмотреть возможности их устранения. Если трудовые нормы и/или нормативы на предприятии устарели, то необходимо используя вышеизложенные методы, изучить фактические затраты рабочего времени, затем разработать и внедрить технически обоснованные трудовые нормы, обеспечив контроль за их выполнением и установить оплату труда в соответствии с этими нормами. Тем самым, улучшается трудовой процесс, снижаются потери рабочего времени.

Причины потерь рабочего времени на предприятии могут носить как объективный, так и субъективный (дополнительный отпуск, болезнь, прогул, простои по различным причинам), а также подразделяться на поддающиеся и не подда-

ющиеся воздействию. Все эти потери по отдельности более полно анализируются, но в первую очередь исследуются потери, зависящие от предприятия. Снижение потерь рабочего времени, связанных с трудовым коллективом, является резервом увеличения производства продукции, который не требует привлечения инвестиций [2].

Интересен подход Никольского А.В., который предлагает дифференцировать причины потерь рабочего времени на явные и скрытые (рисунок).

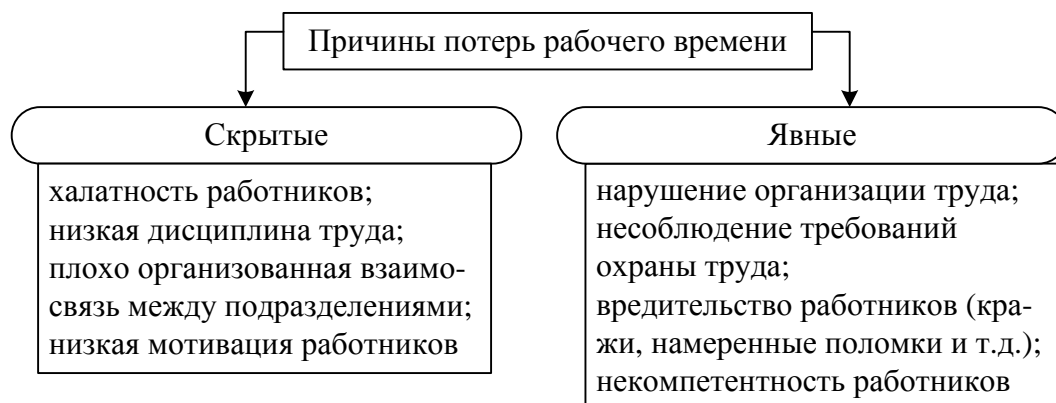


Рисунок. Причины потерь рабочего времени [5]

Среди факторов неэффективного использования рабочего времени выделяют ручное выполнение работ, которые может выполнять существующая техника; плохое планирование труда; условия труда, не отвечающие современным требованиям; некачественное выполнение работы; недостаточное развитие инфраструктуры; отсутствие планирования рабочего времени; плохая трудовая, производственная и технологическая дисциплина; пренебрежение мнением высококвалифицированных специалистов; неразвитая система стимулирования труда; чрезмерное применение труда низкой квалификации; напряжённые отношения в коллективе [3].

Повысить эффективность использования рабочего времени на предприятии можно с помощью таких рычагов, как взаимные обязанности сторон, система материального стимулирования, условия труда. Никольский В.А предлагает следующие методы устранения причин рабочего времени (таблица).

На наш взгляд, предложенные методы нуждаются в дополнении: проводить своевременную замену и ремонт оборудования; сокращать количество брака на производстве, поощрять рабочих за качество труда; своевременно решать вопросы с поставкой сырья, прописывать в договорах возмещение убытков от срывов договорённостей; составить чёткий график работы и контролировать его выполнение, в том числе с помощью программных продуктов; автоматизировать бумагоёмкие операции.

Отметим, что только все действия в целом улучшат результаты компании [1].

Нельзя не отметить зарубежный взгляд на решение поставленной проблемы. Особая политика зарубежных предпринимателей в вопросах использования рабочего времени получила название «гуманизация труда». К таким нововведени-

ям, прежде всего, относят: подвижный график рабочего времени, различные графики четырех и трехдневной рабочей недели (при сохранении 40 рабочих часов), а также неполной рабочей недели.

Таблица. Методы устранения причин рабочего времени [5]

Открытые методы коррекции	Скрытые методы коррекции
1. Привлекать к ответственности за халатность вплоть до увольнения	1. Рационально и своевременно организовывать труд работников
2. Сделать явной и придать гласности систему штрафов для работников, не соблюдающих дисциплину труда	2. Обеспечивать всеми предметами охраны труда и производить их своевременную замену
3. Наладить и/или установить гармоничные связи между подразделениями предприятия	3. Повышать уровень профессиональной грамотности, своевременно осуществлять повышение квалификации работников
4. Приобщать к совершенствованию системы мотивации работников	4. Систематически регулировать и воздействовать в рамках закона на работников, причиняющих моральный и материальный вред предприятию

Одной из распространённых новаций в современных условиях является флекс-тайм – возможность выбора исполнителями по своему усмотрению времени начала и окончания рабочего дня, сокращение времени обязательного пребывания на рабочем месте и др. Несмотря на определенную сложность по подготовке (разработка многочисленных графиков, их согласование, адаптация персонала и т.д.), это новшество способствует существенной отдаче: улучшает социально-психологический микроклимат, сокращает невыходы на работу по уважительным причинам, снижает расходы на оплату внеурочных работ, повышает удовлетворённость работой и производительность труда. Об этом свидетельствует опыт Австрии, Швейцарии, Франции, Италии, США. В Германии этой системой охвачено около 1 млн работающих [6].

Итак, можно сделать вывод, что рациональное использование рабочего времени очень важно для эффективной работы предприятия. Достижение высокой эффективности использования рабочего времени невозможно без активной поддержки руководства, грамотной системы мотивации, соответствующего отношения к технике безопасности, охране труда, трудовой дисциплины[4].

Список литературы

1. Анализ потерь рабочего времени. – URL: <https://crocotime.com/ru/analiz-poter-rabochego-vremeni/> (дата обращения 25.09.2019).
2. Журкина, Т.А. Учёт и анализ рабочего времени / Т.А. Журкина, Н.Н. Межеричкая, С.А. Насонова // Научный альманах. – 2016. – № 7-1. – С. 69–73.
3. Кулькова, И.А. Рабочее время – важнейший ресурс повышения эффективности организации / И.А. Кулькова, В.С. Тюркина // Интернет-журнал «Отходы и ресурсы». – 2018. – № 2, Т. 5. – URL: <https://resources.today/02ecor218.html>.
4. Мироненко, О.В. Домашние хозяйства в системе социально-трудовых отношений : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О.В. Мироненко. – Хабаровск, 2008.
5. Никольский, А.В. Скрытые и явные причины потерь рабочего времени / А.В. Никольский // Уникальные исследования XXI века. – 2017. – № 5. – С. 127–133.
6. Сытник, Н.И. Управление персоналом : учебное пособие / Н.И. Сытник. – Москва : Инкос, 2009. – 472 с.

УДК 331.103.3

Перменова О. Г., АО «Дальгипротранс», г. Хабаровск

Мироненко О.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, Хабаровск

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье проведён анализ особенностей нормирования труда в условиях формирования рыночных отношений. Рассмотрены современные методы нормирования труда и проведено их сравнение по определённым критериям, исследованы основные объекты нормирования труда на предприятиях РФ.

Ключевые слова: организация, нормирование, контроль, методы нормирования.

Permenova O.G., JSC «Dalgiprotrans», Khabarovsk

Mironenko O.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

MODERN METHODS OF NORMALIZATION OF LABOR: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article analyzes the features of labor standards in the conditions of the formation of market relations. Modern methods of labor standards are considered and their comparison is carried out according to certain criteria, the main objects of labor standards at enterprises of the Russian Federation are investigated.

Key words: organization, rationing, control, rationing methods.

Вопросы организации труда и управленческой деятельности в Российской Федерации, особенно нормирования труда, сегодня отнесены к компетенции предприятий и учреждений. Решение данных вопросов осталось без координации научных исследований, без организации разработки межотраслевых норм и нормативов, без организации подготовки специалистов по организации труда. Проведенные исследования динамики производительности труда Федеральной службой государственной статистики свидетельствуют о крайне низкой производительности труда по сравнению с развивающимися и, особенно с развитыми странами [1].

Существующие на сегодняшний день система нормирования труда и различные методологические подходы к ее совершенствованию не добавляют ценности государству и бизнесу. Традиционный взгляд на нормирование труда не позволяет субъектам производственной среды рассматривать систему нормирования труда как основной процесс, способный повысить производительность труда. Необходимо переосмысление данной проблемы и выбор решения в пользу рациональных шагов по применению тех или иных методов.

Кроме того, в условиях современной рыночной экономики, когда стандарты меняются и Россия стремится к европейскому уровню жизни, необходимым условием является именно регулирование сферы труда. Поэтому целесообразно обратить внимание именно на исследования вопросов контроля, нормирования и организации труда в условиях современной рыночной экономики.

Исследованиям вопросов организации условий труда посвящена работа А.Н. Лозовского и А.А. Кузьминской «Особенности управления предприятием в современных рыночных условиях хозяйствования», где авторами исследовалось применение новых подходов, способов и методов управления на предприятии для обеспечения его полноценного функционирования. Проблему нормирования труда как неотъемлемую часть организации предприятия исследовала Л.В. Синяева, освещая этот вопрос в своей работе «Роль трудовых норм и нормативов в организации труда и его оплате в рыночной экономике». Исследование нормирования труда в связи с социально-экономическими и социально-психологическими аспектами управления исследовал А.В. Жадан в работе «Социально-экономическое значение нормирования труда в современном обществе».

Некоторые проблемы, связанные с совершенствованием систем управления и особенностями механизмов, используемых в управлении предприятиями и организациями, рассмотрены в работах М. Алимана, В. Апопия, С. Бабенко, А. Березина, В. Гончаренко, Л. Дяченко, М. Кулаковой, А. Куценко, И. Маркиной, Н. Миценко, А. Пантелеймоненко, М. Рогозы, М. Туган-Барановского, Ф. Хмиля, Л. Шимановской-Дианич и др. Стоит отметить, что в организации труда значительную роль играет законодательство России о труде.

Основным трендом по продвижению нормирования труда в Российской Федерации в настоящее время является активная работа в направлении совершенствования нормативной базы. 30 августа 2017 г. по итогам заседания президиума Совета при Президенте России приоритетным проектом был утвержден паспорт программы «Повышение производительности труда и поддержки занятости». Основная цель программы – реализовать региональные программы повышения производительности труда и поддержки занятости в субъектах Российской Федерации, которые позволят повышать производительность труда на предприятиях-участниках не менее чем на 5 % в год [2].

Значительная доля бюджетных учреждений в соответствии с указанной выше Программой утвердили собственные Положения о системе нормирования труда. Некоторыми федеральными органами исполнительной власти были утверждены планы разработки типовых отраслевых (межотраслевых) норм труда. Что касается предприятий и организаций негосударственного (коммерческого) сектора, то им в соответствии с действующим российским законодательством предоставлено право самостоятельно устанавливать систему нормирования труда внутренними локальными актами [3].

Так какой же должна быть система нормирования труда в организациях различных сфер деятельности и на какой методологии базироваться?

Для ответа на данный вопрос необходимо выделить основные требования к нормированию труда на современных предприятиях.

Во-первых, необходимо непрерывно распространять менеджмент нормирования труда на более широкие области деятельности организации для обеспечения оптимизации трудовых затрат на производство продукции, работ, услуг, а также для измерения и оценки трудового вклада работников в производственные результаты.

Во-вторых, внедрять единые подходы к определению норм труда на аналогичные работы, выполняемые в сопоставимых организационно-технических условиях.

В-третьих, для увеличения научной обоснованности норм, учитывать как организационно-технические, так и экономические, психофизиологические и социальные факторы, применять в практике нормирования последние научные достижения.

В-четвёртых, вносить изменения в заданные нормы труда при совершенствовании технологии, организации труда и производства, а также при улучшении условий работы с учетом трудового законодательства.

Объектом процесса нормирования выступают нормы труда, различающиеся по форме затрат и результатов труда. К нормам труда в затратной форме относятся нормы времени и нормы численности, к нормам в результативной форме – нормы выработки и нормы обслуживания.

Для установления норм затрат труда существуют различные способы исследования и анализа трудового процесса, проектирования рациональной технологии производства и организации труда, называемые методами нормирования труда.

Существующие методы нормирования труда можно условно разделить на 2 группы: суммарные (опытно-статистические) и аналитические. На сегодняшний день на производстве большей популярностью пользуются аналитически-исследовательские методы, заключающиеся в разделении операций на отдельные элементы и их анализ. Значение нормативных затрат рабочего времени устанавливается на основе непосредственных измерений продолжительности выполнения элементов операции при помощи нескольких методов [4].

Наиболее распространёнными методами нормирования труда являются следующие методы: хронометраж; фотография рабочего времени; самофотография рабочего времени; микроэлементное нормирование; бенчмаркинг; факторное нормирование. Сравнение методов нормирования по критериям приведено в таблице.

В результате проведённого сравнения можно сделать следующие выводы.

Самый жёсткий норматив получается при использовании метода микроэлементных нормативов для всех функций, требующих физических действий. При этом временные затраты и численность персонала для выполнения работ по нормированию ниже, чем при других методах, позволяющих исследовать аналогичную область действий. Данный метод является оптимальным по соотношению «цена – качество результата» для большинства работ по рабочим и служащим. Кроме того, данный метод позволяет выявить критические точки в производственном процессе и устранить их, дополнительно повысив производительность труда. Таким образом, в случае если цель компании максимальное повышение производительности труда, рекомендуется использовать данный метод нормирования.

Таблица. Сравнение методов нормирования по критериям [5]

Характеристика / Метод нормирования	Хронометраж	Микроэлементное нормирование	ФРВ	Самофотография	Бенчмаркинг	Факторный анализ
1	2	3	4	5	6	7
Категория персонала	Рабочие, служащие, специалисты	Рабочие, служащие	Рабочие, специалисты, служащие, руководители	Служащие, специалисты, руководители, рабочие ограниченно	Все категории персонала в совокупности	Все категории персонала в совокупности
Вид временных затрат (работ) для анализа	Все функции, требующие физического действия, повторяющиеся операции, не требующие физического движения (работа на ПК, заполнение форм)	Все функции основного и вспомогательного производства, требующие физического действия, изменения положения тела, движений	Все функции в том числе творческие	Все функции в том числе творческие	Вид деятельности укрупненно	Функция укрупненно
Учитываемые действия	Учитываются все действия, в т. ч. и излишние для операции (пример излишнего действия – отойти от станка на 2 метра)	Учитываются только необходимые действия (взять инструмент, нажать кнопку и т.д.)	Учитываются все действия, в том числе лишние, в том числе не связанные с производственным процессом	Учитываются все действия, в том числе лишние, в том числе не связанные с производственным процессом	Не учитывается реальное наполнение функций	Не учитывается специфическое наполнение функций
Объективность результата	Исследуемый оператор может занижить или завысить результаты измерений, при этом объективность и точность повышается за счет количества замеров	Исследуемый оператор никак не может повлиять на измерение, высокая точность и объективность результата. Нормативы выше, чем по данным хронометража по аналогичной функции до 20 % и более	Исследуемый оператор может занижить или завысить результаты измерений. Точность может повысить только срок проведения ФРВ. Нормы ниже, чем при хронометраже	Исследуемый оператор может занижить или завысить результаты измерений, а также дать необъективную информацию по выполняемым функциям. Точность может повысить перекрестная проверка. Нормы ниже чем в ФРВ до 20 % и более	Могут сравниваться несравнимые объекты, достоверность в отдельных случаях может стремиться к нулю.	Объективность результатов может существенно снижаться при большом количестве Специфических функций, не учитываемых при формировании норматива

Окончание таблицы

Характеристика / Метод нормирования	Хронометраж	Микроэлементное нормирование	ФРВ	Самофотография	Бенчмаркинг	Факторный анализ
1	2	3	4	5	6	7
Трудозатраты по использованию метода	Большое число замеров каждой операции, обязательно изменение замеров при минимальном изменении технологии выполнения операции, большое количество времени на обработку результатов. Численность специалистов по численности измеряемых объектов	Наименьшее количество замеров, минимальное количество времени при изменениях процесса, не требуются новые замеры, минимальное время на обработку результата замеров. Минимальная численность специалистов. Требует сертификации специалистов (затраты)	Длительность замеров и большой объем обрабатываемых данных. Численность специалистов по численности объектов замеров, сопоставима с численностью для проведения хронометража	Большой объем обработки данных. Численность специалистов существенно ниже, чем при ФРВ.	Минимальная численность специалистов. Высокая стоимость данных по бенчмаркингу. Минимальное время на обработку результатов при наличии данных	Минимальная численность специалистов. Время на обработку ниже, чем при других методах, но выше чем при применении метода бенчмаркинга.
Что позволяет выявить метод дополнительно к анализу временных затрат	Производительность отдельных специалистов	Лишние движение, не оптимальность размещения оборудования, эффективность эргономики	Дублирование функций, невостребованные выходы бизнес-процессов, лишние виды работ и функции, индивидуальную производительность работников			
Страны использования (чаще)	Россия, страны СНГ	Страны ЕС, Северной Америки, Япония	Россия, страны СНГ, страны ЕС, Северная Америка, Дальний восток	Россия, страны СНГ, страны ЕС, Северная Америка, Дальний восток	Страны ЕС, Страны Северной Америки, Япония	Россия, Страны ЕС, Страны Северной Америки, Япония

Наименее затратный способ анализа существующих нормативов на предприятии или сравнения эффективности работы предприятия по численности требуемых специалистов и временных ресурсов, требуемых для анализа, является метод бенчмаркинга, при этом он требует немалых затрат на получение информации. В случае если цель организации сравнить порядок нормативов и определить стратегию развития в данном направлении на перспективу, этот метод рекомендован как оптимальный.

Сегодня нормирование труда рассматривают как метод научного изучения процесса труда и установление на основе этого научно обоснованной меры труда, которая характеризуется количественными и качественными показателями в определённых организационно-технических условиях производства.

Нормы, определённые методами технического нормирования, способствуют повышению производительности труда и ее материальному стимулированию. Целесообразно отметить, что нормирование труда на предприятии выполняет важные функции. Главной особенностью нормы является то, что норма – это основа производственного планирования на всех уровнях и организации производства и труда, кроме того, она является основанием для правильного установления заработной платы работникам производственной и непромышленной сферы, средством учета индивидуальных и коллективных результатов труда, а также распространение и закрепление передовых ноу-хау.

Главной целью нормирования является установление объема труда в условиях рыночных отношений на каждом предприятии, уменьшение издержек производства благодаря максимизации и рационализации использования рабочего времени, освобождение от его непроизводительного использования. Максимизация полезности использования времени является весьма актуальным вопросом именно в условиях формирования рыночной экономики. Причинами этого является практическое применение нормирования, суть которого заключается в экономии рабочего времени и повышении эффективности труда наёмных работников. Выделяют два основных объекта нормирования, существующих на предприятии, такие как нормирование рабочего времени и нормирования затрат рабочей силы. Универсальной мерой труда и широко применяемым объектом ее нормирования является рабочее время. Поэтому целесообразно указания задачи нормирования рабочего времени. Да, это установление норматива времени на единицу продукции, внедрение наиболее рационального режима использования оборудования, машин и механизмов, разработка наиболее рациональной структуры производственного процесса, внедрение эффективной организации труда рабочего на рабочем месте. Своеобразной формой нормирования времени является установление численности персонала. В таком случае происходит нормирование рабочего времени не одного работника, а группы работников. Кроме того, осуществляется установление объема работы, зоны обслуживания и расходы физической и нервной энергии. В нормировании объема работы время устанавливается в виде нормированного задания, определяется в натуральных показателях на смену, месяц или год. То есть определяется коли-

чеством средств производства и эффективностью работы, которую может обеспечить один работник или бригада.

Расходы физической и нервной энергии работников характеризуются темпом работы, степени занятости работников в течение рабочего времени, показателями усталости (нормы тяжести труда, под которой понимаем суммарное влияние всех факторов трудового процесса на организм человека). Нормы тяжести труда регламентируют допустимые нагрузки на организм работника и используются для обоснования времени на отдых, установления компенсации за неблагоприятные условия труда и т.д. [7].

В таком контексте нормирования труда тесно переплетается с организацией труда. Неотъемлемой частью является контроль за соблюдением организации и нормирования труда.

Таким образом, анализируя основы организации, нормирования и контроля условий труда, мы наблюдаем тенденцию, что это разные действия, но в сочетании они создают систему, благодаря которой и происходит организация труда. Целесообразно отметить, что основой этой системы является действующее законодательство России, регламентирующее нормирования, организации и помогает в осуществлении контроля, так как труд – это неотъемлемая часть жизни населения страны и основа формирования прогресса в экономической и социальной сферах жизнедеятельности. Кроме того, современные условия рыночных отношений требуют быть максимально ответственным и продуктивным в сфере труда.

Список литературы

1. Административная деятельность: организация и технологии : учебник / [В.И. Анненков, Н.Н. Барчан, С.Н. Баранов и др.]. – Москва : РУСАВИА. 2015. – 350 с.
2. Омельченко, И.Б. Влияние нормирования труда на рост его производительности / И.Б. Омельченко // Социально-трудовые исследования. – 2019. – № 1. – С. 31–43.
3. Омельченко, И.Б. Нормирование труда в Российской Федерации как важнейший инструмент повышения производительности труда / И.Б. Омельченко // Всероссийский научно-исследовательский институт труда Минтруда России. – Москва, 2018. – С. 203–216
4. Кожевникова, Е.О. Нормирование труда в строительстве в условиях современного производства / Е.О. Кожевникова, А.Ю. Букалова // Пермский национальный исследовательский политехнический университет : материалы конференции. Т. 1. – Пермь, 2019. – С. 149–155
5. Позолотина, Е.И. Сравнение методов нормирования труда / Е. И. Позолотина // HumanProgress. – 2015. – Т. 1, № 1. – С. 48–59.
6. Бухалков, М.И. Организация и нормирование труда : учебное пособие / М.И. Бухалков. – Москва : ИЦ РИОР, 2013. – 137 с.
7. Петров, М.Н. Организация труда и управление производством и переработкой яиц и птицы : учебное пособие / М.Н. Петров, Г.В. Гудков. – Санкт-Петербург : Лань, 2015. – 224 с.

УДК 33.338.2

Мотовиц Т. Г., Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ

В статье изложены некоторые исторические аспекты формирования экономического сообщества и развития интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Ключевые слова: Азиатско-Тихоокеанский регион, мировая экономика, интеграционные объединения.

Motovits T.G., Pacific State University, Khabarovsk

HISTORICAL ASPECT OF FORMATION OF ECONOMIC COMMUNITY IN THE ASIAN-PACIFIC REGION

The article outlines some historical aspects of the formation of the economic community and the development of integration processes in the Asia-Pacific region.

Key words: Asia-Pacific region, world economy, integration associations.

Усилению экономических интеграционных процессов в Азии способствует деятельность АТЭС, которая с 1989 г. проводит идею экономической либерализации региона в мировую экономику. Так, в 1994 г. была принята Богорская декларация, провозгласившая, что к 2020 г. для развивающихся стран в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) будет создана зона свободной торговли и инвестиций, а к 2010 г. эта зона будет действовать для развитых стран. Эта декларация провозглашала взаимодействие и сотрудничество в следующих направлениях: активное содействие торговым отношениям и инвестиционному процессу; сотрудничество в области технической, технологической, экономической; сотрудничество в направлении развития различных сфер.

Сегодня в АТЭС входит 21 страна и территория, и она носит статус консультативного органа. В ее состав входят: США, Австралия, Канада, Новая Зеландия, Япония, Республика Корея, Сингапур, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Индонезия, Бруней, КНР, Гонконг, Тайвань, Вьетнам, Папуа Новая Гвинея, Мексика, Чили, Перу, Россия.

На пути развития АТЭС возникает много трудностей: недостаточность ресурсов для ведения дел, отсутствие взаимных обязательств между участниками АТЭС, отсутствие механизма разрешения спорных вопросов и принуждающего к выполнению решений. Все эти отрицательные моменты привели к тому, что АТЭС не смогла полностью реализовать идею создания зоны свободной торговли и инвестиций. США и Япония отказались проводить политику либерализации торговли на принципах системы взаимных уступок, что способствовало к

переходу стран в мировой экономике от заключения многосторонних соглашений о свободе торговли к двухсторонним, являющимися более эффективными в современных условиях.

АТЭС, несмотря на различные проблемы, выполнила свою самую важную миссию: идеи интеграции были доведены до каждого члена общества и стали идеей всех стран-участниц этого сообщества.

Так, уже в XXI в. на базе Азиатского банка развития, создается Центр учета и анализа региональных зон свободной торговли, что способствовало росту числа соглашений о формировании таких зон. Способствовали этому процессу: усиление интеграционных процессов в странах мира; стремление противодействовать усилению влияния в мировой экономике НАФТА, Европейского Союза, а также цикличность мировой экономики, побуждающая к объединению и всесторонней поддержке друг друга в условиях кризиса.

Одним из самых важных механизмов интеграционного объединения стран азиатского региона является АСЕАН, созданный в Бангкоке в августе 1967 г. В начале 90 гг. XX в. активно идет процесс создания зон свободной торговли в Австралии, Новой Зеландии, в Юго-Восточной Азии, Южной Азии. В 1992 г. в Сингапуре принимается решение о необходимости формировать зону свободной торговли (ASEANFreeTradeAgreement, АФТА, АФТА), и к 2000 г. объединяются под флагом свободной торговли страны: Малайзия, Таиланд, Филиппины, Индонезия, Бруней, Сингапур.

Основной целью АФТА было устранение системы противоречий в сфере торговых отношений и создание условий, которые могут способствовать притоку иностранных инвестиций в регион за счет: снижения таможенных пошлин на продукцию промышленного и сельскохозяйственного производства в пределах от 0 до 5 %; введения общего преференциального тарифа; проведение либерализационной политики на рынке услуг между странами; приведения в соответствие системы стандартизации и сертификации качества как на национальном уровне, так и на международном.

Вьетнам присоединяется к АФТА в 2003 г., в 2010 г. к этому союзу стран присоединяются Лаос, Мьянма, Камбоджа. Все эти страны выполнили главное условие присоединения – это снижение таможенных пошлин. К 2015 г., в соответствии со стратегическим планом развития АСЕАН и АФТА, планируется полная ликвидация торговых пошлин для стран Малайзии, Таиланда, Филиппин, Индонезии, Брунея, Сингапура, а к 2018 г. этот процесс должен охватить все страны АСЕАН.

Провозглашенное в 2003 г. Сообщество АСЕАН на острове Бали фактически представило всему миру создание нового Общего Рынка стран Азиатско-Тихоокеанского региона, и уже в 2006 г. на саммите стран было принято решение об окончательном его формировании к 2015 г. Сообщество АСЕАН как система, формирующегося нового Общего Рынка в мировой экономике, предстает перед нами как экономическое, политическое и социальное объединение, которое решает совместные проблемы военно-политического характера, оказывает

помощь странам-участницам при решении общественно-социальных задач и проблем в сфере либерализации экономических отношений.

Сегодня АСЕАН имеет координационные органы разных функциональных направлений; общее правительство, фактически сложившиеся из-за постоянных встреч различных министров, ежегодно меняющегося председателя, контролирующего выполнение поставленных задач. Для стран АСЕАН процессы глобализации интеграции являются жизненно необходимыми, так как даже в период кризиса 1998 г. принимается решение об ускорении процесса снижения таможенных пошлин концу 2010 г. и к 2020 г. была поставлена задача полной их ликвидации и завершения процесса либерализации всей сферы сервисных услуг.

Интеграционные процессы в регионе усилили его инвестиционную привлекательность, так как создана экономическая и производственная основа для развития совместного рынка. В кризисном 1998 г. было подписано Соглашение о создании инвестиционной зоны АСЕАН к 2015 г., способствующее проведению совместной протекционистской политики по защите экономики от иностранных рейдеров, либерализацию инвестиционного процесса, проведение единой политики по отношению к другим государствам.

Отрицательными факторами, влияющими на развитие интеграционных процессов в азиатском регионе являются: дифференциация экономического развития стран-участниц, разница в доходах населения этих стран, производство однородной продукции и как, следствие, незначительный удельный вес во взаимных торговых отношениях. Но, как показывает практика, процесс интеграционного взаимодействия и сближения стран ассоциации АСЕАН идет очень активно и к 2015 г. поставленные задачи будут выполнены.

В 2005 г. в Малайзии был проведен первый Восточно-Азиатский саммит с участием 16 государств (10 стран АСЕАН, Индии, Южной Кореи, Австралии, Новой Зеландии, Китая, России как наблюдателя, Японии. Итогом этой встречи явилось принятое решение: до 2020 г. сформировать Восточно-Азиатское Сообщество. В настоящее время пока не создано механизма деятельности этого сообщества, но страны наметили пути, которые будут способствовать этому процессу: создание зон свободной торговли между странами АСЕАН и другими странами мира, такими как Япония, Индия, Республика Корея, где будут присутствовать элементы общего рынка в виде миграции капитала и трудовых ресурсов, а в последствии появится возможность создания общего для всех стран Таможенного союза.

Рассматривая вопрос интеграции в Южной Азии, необходимо отметить процессы по либерализации торговых отношений внутри региона. Так, в 1985 г. создается Ассоциация регионального сотрудничества в Южной Азии (СААРК), состоящей из стран: Индии, Пакистана, Бангладеш, Шри-Ланки, Мальдивской Республики, Непала, Бутана. Уже в 1993 г. произошло подписание Соглашения, в котором провозглашается создание зоны преференциальных торговых отношений, но страны оказались не готовы к таким отношениям из-за нежелания идти на уступки друг другу.

Но в 2004 г. подписывается Соглашение о формировании зоны свободной торговли в Южно-Азиатском регионе и с 2006 г. этот документ вступает в силу, по которому к 2016 г. должен быть достигнут высокий уровень либерализации торговли на этих территориях.

XXI в. характеризуется активностью в создании двухсторонних зон свободной торговли: между Индией и Бангладеш, Непалом и Индией, Непалом и Пакистаном, Пакистаном и Шри-Ланка; а также многосторонними зонами: BBIN-GO (Индия, Бутан, Бангладеш, Непал), BIST-EC (Индия, Шри-Ланка, Бангладеш, Таиланд) и др.

Несмотря на активизацию деятельности стран Южно-Азиатского региона в направлении по созданию свободных экономических зон, интеграционные процессы идут очень медленно, так как им мешают политические конфликты между странами, отсутствие необходимой производственной, транспортной, социальной инфраструктуры, недостаточный уровень развития информационных технологий и сервисных услуг, низкий уровень жизни и доходов населения.

В целом, можно отметить, что регион Южной Азии обладает огромным потенциалом в развитии интеграционных процессов, которые несомненно будут реализованы с течением времени.

Развитие интеграции проходит и в странах Центральной Азии, который уступает в вопросах интеграции в АТР странам Юго-Восточной Азии. По классификации ООН к странам Центральной Азии относятся страны: Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Азербайджан, Армения, Афганистан. Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) явилось преемником СНГ и уже к 2003 г. было создано единое экономическое пространство (ЕЭП), но проблемы и противоречия между странами разрешены не были, реального процесса интеграции не происходило.

Организация экономического сотрудничества (ОЭС), созданная еще в 1977 г., практически не функционировала до 2003 г., когда Афганистан, Иран, Таджикистан, Пакистан, Турция подписали соглашение о свободной торговле между странами, но оно не получило своей полной ратификации в парламентах этих государств. В 2004 г. Иран предложил создать зону свободной торговли для всей организации ОЭС к 2015 г., но эта инициатива пока не поддержана странами.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) начинала свою деятельность с 1996 г. с вопросов урегулирования отношений между Китаем, Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном, Узбекистаном и Россией, а уже с 2003 г. ставится вопрос о создании зоны свободной торговли в рамках этой организации, хотя положительных успехов пока не наблюдается.

В южной части Тихого океана интеграционные процессы проявляются между Австралией и Новой Зеландией и представлены в виде Соглашения о развитии экономических связей между странами (CER или ANZCERTA – Australia – New Zeland Closer Economic Relations Trade Agreement) . В рамках этих стран устранены административные барьеры в торговых отношениях, в социальной

сфере (работники могут мигрировать между странами с сохранением пенсионного обеспечения), созданы соответствующие условия для развития промышленности, беспрепятственного перемещения работников, товаров, услуг между странами. В настоящее время организация CER остается самой эффективной интеграционной структурой в Океании.

Островные государства в этой части Тихого океана создают региональные международные организации по взаимному сотрудничеству: Южно-Тихоокеанский форум (ЮЧТО), в который вошли Папуа Новая Гвинея, острова Кука, Вануату, Маршалловы Острова, Соломоновы острова, Науру, Тувалу, Тонга, Фиджи, Федеративные штаты Микронезии, Австралия, Новая Зеландия.

Таким образом, в статье рассматриваются некоторые основополагающие вопросы становления и развития экономического сообщества в Азиатско-Тихоокеанском регионе, который постепенно становится центром мировой экономической активности.

Список литературы

1. Бондаренко, Н.А. Теоретические подходы к оптимизации регионального развития / Н.А. Бондаренко // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – 2018. – Т. 9, № 4. – С. 281–286.

2. Зубенко, В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум / В.В. Зубенко, О.В. Игнатова, Н.Л. Орлова. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 409 с.

3. Мотовиц Т.Г. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / Т. Г. Мотовиц. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2016. – 103 с.

4. Сюпова М.С. Экономический кризис : сущность, причины, последствия / М.С. Сюпова, Х.Ш. Хамраева // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – 2017. – Т. 8, № 4. – С. 58–62.

5. Стапран, Н.В. Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе : учебное пособие / Н.В. Стапран. – Москва : Проспект, 2010.

УДК 338.47:336.22:656.2

Тумали Л.Е., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ РАБОТЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье раскрывается современное понимание качественного показателя, используемого для характеристики эксплуатационной работы железной дороги – оборот вагона, и дается его критическая оценка.

Ключевые слова: оборот вагона, участковая скорость, эффективность эксплуатационной работы

Tumali L.E., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

VARIETY OF QUALITATIVE INDICATORS OF EFFICIENCY OF OPERATIONAL WORK OF RAILWAY

The article reveals the modern understanding of the qualitative indicator used to characterize the operational work of the railway-the turnover of the car, and gives its critical assessment.

Key words: turnover of the car, service speed, efficiency of operational work.

Эффективность железнодорожного транспорта – вопрос, бесспорно, очень значимый для национальной экономики. Задачи повышения эффективности эксплуатационной работы железной дороги, большая часть которой традиционно осуществляется в сфере грузовых перевозок, фигурируют во всех программных документах ОАО «РЖД».

Для оценки эффективности эксплуатационной работы в качестве основных традиционно, вот уже около ста лет, используются качественные показатели: оборот вагона; участковая скорость и техническая скорость; средняя дальность перевозок.

Показатель «Оборот вагона» представлен во всех годовых отчетах ОАО «РЖД». С его значением можно ознакомиться на официальном сайте ОАО «РЖД», во вкладке «Раскрытие информации». Железная дорога считает этот показатель весьма значимым и влияющим на величину эксплуатационных расходов, себестоимость грузовых перевозок и эффективность эксплуатационной работы. Сегодня он трактуется в одном из современных учебных изданий – учебнике «Общий технико-экономический курс железных дорог», выпущенном ФГБОУ ВО «Российский университет транспорта (МИИТ)» в 2017 г. [1], так же, как и в справочнике 1977 г. [3]. Определено, что оборот вагона характеризует продолжительность одного производственного цикла работы грузового ва-

гона от момента погрузки до момента следующей погрузки, выражается в сутках или, что намного реже, в часах.

В январе 2019 г. оборот грузового вагона увеличился до 15 суток, создалась ситуация их нехватки, в особенности затруднившая отправку угля и щебня. Незадолго до этого, в конце 2018 г. значительная часть вагонного парка под погрузку не использовалась, ввиду размещения вагонов операторами на путях [5]. Сегодня на железной дороге при большой и растущей сети вагонов порой создается искусственная ситуация их нехватки, и замедляется оборот. У операторов возникает коммерческий соблазн повысить ставки, что, в конечном итоге, негативно отражается на увеличении транспортной составляющей в полной себестоимости продукции, а значит – и ее цены.

Чтобы понять причины замедления оборачиваемости вагонов надо хорошо понимать, как формируется этот показатель, какие технологические и организационные моменты влияют на оборот вагона и как количественно оценивается их воздействие на значение показателя.

Можно предположить, что увеличение средней дальности перевозок за девять месяцев 2019 г. обусловило замедление оборота вагона и явилось объективной причиной видимого «ухудшения» значения показателя. Тогда относиться столь критически к росту оборота вагона не следует. Ответить на данный вопрос однозначно, основываясь только на данном факте, не получится. Надо исследовать все факторы, обуславливающие численное значение этого показателя, а также оценить верность исторически устоявшегося алгоритма определения оборота вагона.

Время оборота может быть рассчитано по, так называемой, объемной формуле, – как отношение рабочего парка к работе сети (сумме среднесуточной погрузки вагонов и среднесуточного приёма гружёных вагонов). Из указанного алгоритма следует вывод, что рост сети опережающими темпами в сравнении с увеличением объемов погрузки, а так же при не сбалансированности числа вагонов определенного типа с количественными и качественными характеристиками грузов конкретного вида, будет приводить к неэффективному их использованию и увеличению времени оборота вагона.

На оборот общего вагона прямо влияют структурные обороты рабочего парка вагонов: порожнего, транзитного, местного. На этом основании десятилетиями строилось заключение, что оборот вагона (время оборота вагона) дает обобщенное представление об эффективности управления вагонным хозяйством и грузовых перевозок, осуществляемых с привлечением разнообразных вагонов.

Сегодня многие железнодорожники отмечают затруднение организации движения поездов из-за рассогласованности работы операторов вагонного хозяйства [5]. Большая длительность нахождения вагонов на станциях порождает потребность в дополнительных единицах. Тогда как на отдельных станциях они могут скапливаться и затруднять движущую работу.

Надо к тому же заметить, что сегодня, как и в исторической ретроспективе, в оборот вагона не включается время нахождения вагона вне производственно-

го цикла – в не рабочем состоянии (в различных видах ремонта, например). Очевидно, что учтя и этот отрезок времени, динамика показателя – оборот грузового вагона, может быть еще хуже. «Отданный» в частные руки ремонт вагонов, пусть даже дочерним компаниям, ослабляет управленческий потенциал ОАО «РЖД», и фактически может по-разному влиять на полный оборот вагона. Кроме этого, надо учитывать тот факт, что в пределах дороги бóльшая часть вагонов не совершает полного цикла работы, при этом расчет оборота вагона осуществляется на всех дорогах и отделениях.

Оборот вагона рассчитывается по-другому – на основе подхода, известного, как аналитический. Согласно ему, в простейшем случае, время оборота вагона расчленяется на составные элементы с учетом содержания производственного цикла: время нахождения в поездах на участках (в движении и на промежуточных станциях) и время нахождения вагона на технических станциях и на грузовых станциях (под грузовыми операциями).

Оборот вагона O_v может быть определен иначе – аналитически, т.е. как сумма отдельных его элементов. В простейшем случае, время оборота вагона расчленяется на три элемента:

$$O_v = T_{уч} + T_{tex} + T_{zp}, \quad (1)$$

где $T_{уч}$ – время нахождения вагона на участках; T_{tex} – время нахождения вагона на технических станциях; T_{zp} – время нахождения вагона под грузовыми операциями.

Время нахождения вагона на участках $T_{уч}$ складывается из времени нахождения вагона в движении, зависящего от полного рейса вагона R_n (расстояния, пройденного вагоном за время полного оборота) и его технической скорости V_{tex} , и времени нахождения вагона на промежуточных станциях $T_{np.ст.}$, которое рассчитывается по формуле:

$$T_{np.ст.} = R_n / V_{уч} - R_n / V_{tex}, \quad (2)$$

где $V_{уч}$ – участковая скорость вагона.

Время нахождения вагона на технических станциях:

$$T_{tex} = K_{tex} \bar{t}_{tex} = \bar{t}_{tex} R_n / L_6, \quad (3)$$

где K_{tex} – число технических станций, проходимых за оборот; \bar{t}_{tex} – средний простой вагона на одной технической станции; L_6 – вагонное плечо (среднее расстояние между техническими станциями).

Время нахождения вагона под грузовыми операциями T_{zp} определяется в следующем порядке:

$$T_{zp} = K_m \bar{t}_{zp}, \quad (4)$$

гд: K_m – коэффициент местной работы (число грузовых операций с вагоном за оборот); \bar{t}_{zp} – среднее время простоя под одной грузовой операцией.

Для еще более детального рассмотрения оборота вагона можно разграничить время на технических станциях с переработкой $T_{c/n\ mex}$ и без переработки $T_{\delta/n\ mex}$:

– с переработкой:

$$T_{c/n\ mex} = K_{c/n\ mex} \bar{t}_{c/n\ mex} = \bar{t}_{c/n\ mex} R_n / L_M, \quad (5)$$

где L_M – маршрутное плечо (среднее расстояние между техническими операциями с переработкой);

– без переработки:

$$T_{\delta/n\ mex} = (K_{mex} - K_{c/n\ mex}) \bar{t}_{\delta/n\ mex} = \bar{t}_{\delta/n\ mex} (R_n / L_\delta - R_n / L_M). \quad (6)$$

В соответствии с выделенными элементами оборота вагона, для его расчета могут быть использованы кроме трех-компонентного алгоритма еще и четырех- и пятичленная формулы:

$$O_\delta = T_{\delta\delta} + T_{mex} + T_{cp} = R_n / V_{yч} + \bar{t}_{mex} R_n / L_{\delta\delta} + K_M \bar{t}_{cp}, \quad (7)$$

$$\begin{aligned} O_\delta &= T_{\delta\delta} + T_{np.cm} + T_{mex} + T_{cp} = \\ &= R_n / V_m + (R_n / V_{yч} - R_n / V_{mex}) + \bar{t}_{mex} R_n / L_\delta + K_M \bar{t}_{cp}, \end{aligned} \quad (8)$$

$$\begin{aligned} O_\delta &= T_{\delta\delta} + T_{np.cm} + T_{c/n\ mex} + T_{\delta/n\ mex} + T_{cp} = \\ &= R_n / V_m + (R_n / V_{yч} - R_n / V_{mex}) + \bar{t}_{c/n\ mex} R_n / L_M + \\ &\quad + \bar{t}_{\delta/n\ mex} (R_n / L_\delta - R_n / L_M) + K_M \bar{t}_{cp}. \end{aligned} \quad (9)$$

Понять наличие и характер связи между представленными в алгоритмах расчета оборота вагона показателями определяющими помогает ретроспективный экономический анализ. В таблице выполнен сравнительный анализ наиболее общих факторов и структуры оборота вагонов ОАО «РЖД», со значениями которых можно ознакомиться на электронном сайте компании в разделе «РЖД в цифрах». Проанализированы значения показателей за период с 2010 г. В этом году была изменена методика учета вагонов рабочего парка, в связи с чем, значения оборота вагона, рассчитанные по прежней методике, как и других экономических показателей, исчисляемых на его основе, оказались не сопоставимыми с исчисленными ранее.

Анализируя динамику оборота грузового вагона других качественных показателей эффективности эксплуатационной работы – участковой скорости и средней дальности перевозки грузов, за период с 2010 г. по 2018 г., однозначной оценки дать нельзя.

Разнонаправленные и разновеликие темпы изменения этих трех показателей в отдельные временные отрезки демонстрируют отсутствие четкой стратегии управления грузовыми перевозками на всех технологических стадиях их выполнения и /или недостаточность профессионализма в области грузовой работы, выполнения логистических операций.

Таблица. Динамика оборота вагона и его факторов

№	Показатель	Годы								
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
11	Оборот вагона, сут.	13,44	14,4	15,49	16,92	17,0	16,51	15,74	15,06	15,27
11а	Темп прироста, %	X	7,15	7,57	9,24	0,48	-2,8	-4,66	-4,32	1,4
22	Структура оборота вагона, % :									
	– в движении	16,8	16,8	16,4	15,2	16,2	16,8	17,6	18,5	18,8
	– на промежуточных станциях	3,3	4,3	4,2	3,6	3,4	3,1	3,1	3,1	3,7
	– под грузовыми операциями	47,4	44,1	44,1	46,4	48,7	50,8	50,0	47,3	42,7
	– на технических станциях	32,6	34,7	35,9	34,8	31,7	29,3	29,4	31,1	34,8
3	Средняя участковая скорость, км/час	41,2	37,1	36	36,8	37,7	39,1	40,4	40,7	40,9
33а	Темп прироста, %	X	-9,95	-2,96	2,23	2,45	3,72	3,33	0,75	0,5
4	Средняя дальность перевозки, км	1495	1527,5	1546	1575	1673/ 1669,5	1735,5	1769	1801	1841/ 1735,5
4а	Темп прироста, %	X	2,18	1,22	1,88	6,23/ 6,0	3,7/ 3,96	1,96	1,81	2,22/ -3,6

Информационные источники: [4; 7; 10].

Примечание – Некоторые данные о средней дальности перевозки по сведениям Росстата, сайта ОАО «РЖД» отличаются от значений Аналитического центра при Правительстве РФ (выделены жирным шрифтом).

Пикового максимума показатель – оборот вагона, достиг в 2017 г. (17 суток). За пять лет он вырос более чем на четверть – на 26,5 %, за последующие четыре года железной дороге так и не удалось снизить его значение до размера в 2010 г., разрыв составляет 13,6 %.

Одной из очевидных причин такой динамики является уменьшение участковой скорости, весьма заметное в 2011 г. (почти на 10%). Наметившаяся с 2012 г. устойчивая тенденция ее роста отчасти позволила компенсировать увеличение оборота грузового вагона. Стоит отметить, что рост участковой скорости весьма не велик, принципиального ее изменения с момента акционирования железной дороги нет, не смотря на резолюции ОАО «РЖД» о модернизации и техническом перевооружении локомотивного хозяйства и качественном улучшении обслуживания путей.

Не смотря на рост участковой скорости последние три года, вопреки характеру зависимости между ней и оборотом вагона, представленной в алгоритме (7), значение оборота вагона реагировало на него не однозначно и противоречиво... Еще более интересен тот факт, что при росте участковой скорости в структуре оборота вагона увеличивалась доля нахождения вагона в движении...

Очевидно по представленным данным, что больших успехов железная дорога добилась в осуществлении грузовых операций, но нельзя сказать за счет интенсификации или экстенсивным путем удалось ускорить погрузо-разгрузочные операции, а потому, нельзя судить и об эффективности данной деятельности.

Характеризуя сложившуюся ситуацию за исследованный временной отрезок, надо признать, что доминантным фактором замедления оборота вагона являлась средняя дальность перевозки грузов. Это единственная характеристика среди традиционных качественных показателей эксплуатационной работы, которая за весь исследуемый период демонстрирует устойчивый рост, подтверждая некоторые экономические успехи железной дороги. Сегодня корпорация «РЖД» рассматривает увеличение этого показателя как достижение и результат осознанной работы топ-менеджмента. Но именно увеличение средней дальности перевозки отрицательно сказывается на получаемой расчетным путем величине оборота вагона. Ни коэффициент холостого пробега, ни количество остановок и их длительность, ни различия значений участковой и технической скоростей не оказывают столь значимого влияния на оборот вагона, как дальность перевозки.

Элиминируя влияние на оборот вагона названных параметров, можно констатировать, что добиваясь увеличения средней дальности перевозки грузов, дорога автоматически будет иметь уменьшение оборачиваемости вагонов. Уместно ли в этой связи рассматривать оборот вагона, как показатель, несущий смысловую и однозначную оценку? Конечно, нет. Более информативным является, на наш взгляд, сопоставление темпов прироста средней дальности перевозки и оборота грузового вагона, вполне возможно рассчитать отношение одного показателя к другому, полученный таким образом коэффициент более информативен, чем абсолютные значения используемых для его исчисления показателей. Он вполне может стать планируемым параметром, а его факторный анализ не трудоемок и информативен.

Список литературы

1. Общий технико-экономический курс железных дорог : учебник / под ред. Д. А. Мачерета – Москва : РУТ (МИИТ), 2017. – 364 с.
2. Оборот вагона – главный миф железных дорог. – URL: <https://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/news/oborot-vagona---glavnyi-mif-zheleznykh-dorog/>
3. Технико-экономические показатели эксплуатационной работы железных дорог : справочник / [И.А. Сметанин, Н.В. Ежова, В.Н. Шленский и др.] – Москва : Транспорт, 1977. – 112 с.
4. Хусаинов, Ф.И. Структура оборота вагона по элементам (по 2018 г.) / Ф.И. Хусаинов. – URL: <https://f-husainov.livejournal.com/630664.html>
5. Скорлыгина, Н. Железные дороги берут вагоны в оборот / Н. Скорлыгина // Газета Коммерсантъ. – 2019. – № 4 (6484). – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3853632>
6. Хусаинов, Ф.И. Средняя дальность перевозки грузов / Ф.И. Хусаинов. – URL: <https://f-husainov.livejournal.com/407623.html>
7. Грузовые перевозки в России: обзор текущей статистики // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Аналитический центр при правительстве РФ. – 2019. – № 53. – URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/24196.pdf>
8. Годовой отчет 2012 г. – URL: <http://ar2012.rzd.ru/performance-overview/freight-transportation/analysis-of-change-in-average-haul>
9. Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2014 г. – URL: <http://ar2014.rzd.ru/ru/company-overview/summary-results/key-performance-indicators/>
10. РЖД в цифрах. – URL: http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5232&layer_id=3290&refererLayerId=162&id=4094
11. Грузовой железнодорожный транспорт России в 2010-2015 гг. (аналитический доклад) / Институт проблем естественных монополий. – URL: http://www.ipem.ru/files/files/research/2016_05_25_analiticheskiy_doklad_po_zhd_transportu_2010_2015.pdf

УДК 339.37 (075.8)

Андрианова Н.В., Хабаровский государственный университет экономики и права

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И КОРПОРАТИВНЫМИ ЗАКУПКАМИ

В статье представлены ключевые аспекты развития цифровых технологий применительно к сфере обращения, а именно для сферы государственных и корпоративных закупок. Рассмотрены виды информационных посредников, дана характеристика и технология работы электронных торговых площадок, раскрыты особенности электронных посредников в системе государственных и корпоративных закупок.

Ключевые слова: цифровые технологии, информационные услуги, информационная логистика, информационные посредники, электронные площадки, государственные закупки, корпоративные закупки, информационные технологии.

Andrianova N.V., Khabarovsk State University of Economy and Justice

INFORMATION TECHNOLOGIES IN A MANAGEMENT OF GOVERNMENTAL AND CORPORATIVE PURCHASING SYSTEM

The main aspects of the numerical technologies development are presented in this article as applied to the conversion sphere, specifically to the governmental and corporative purchasing. There the types of information dealers are viewed, the response and technology of the work of electronic trade courts are given, the specialities of electronic dealers in governmental and corporative purchasing system are exposed.

Key words: numerical technologies, information services, information logistics, information dealers, electronic courts, governmental purchasing, corporative purchasing, information technologies.

Распространение цифровых технологий определяет траекторию развития экономики и является следствием прорыва в области телекоммуникаций и систем обработки данных. Теперь, как частные лица, так и компании во всем мире связаны друг с другом по электронным каналам и это приводит к изменению принципов ведения бизнеса, к изменению основных характеристик делового бизнеса.

В эру цифровых технологий коммерческие и государственные предприятия все больше используют электронные системы для более эффективного и предсказуемого управления цепочкой своих закупок и продаж [1]. С каждым годом электронные закупки набирают популярность. Они дают возможность увеличить прибыль компаниям за счет продаж большему кругу покупателей, а также расширить географию поставок товаров и предоставления услуг.

Успех в работе любой компании, в первую очередь, основывается на наличии своевременной, достоверной и полной информации. Информация становится полноправным ресурсом, экономически важным фактором, таким же, как

и традиционные – материальные, природные, трудовые, финансовые и энергетические ресурсы.

Возрастает необходимость в получении информации в оперативном режиме, в том числе и о закупках. Данную задачу готовы взять на себя информационные посредники, предлагающие услуги поиска интересующих закупок, помощь в подготовке заявок и документации к тендерам, а также сопровождение в процессе электронного аукциона, конкурса или другого способа закупки. Они стараются привлечь поставщиков и заказчиков лояльной ценовой политикой на информационные услуги, акциями и дополнительным сервисом. Обработка и обмен информацией стали более мощным и эффективным средством ведения бизнеса, чем перемещение физических товаров.

С ростом объемов информации, обычного посредника заменяет информационный. Необходимость в таких инфопосредниках, способных переработать этот поток данных в полезную информацию быстро растет [2].

Субъекты информационного рынка технологий отличаются тем, что в их составе, как правило, отсутствует оптовый посредник и потребитель должен иметь дело непосредственно с производителем, хотя контакт может (и это желательно) устанавливаться через рыночного информационного посредника, который из-за природы товара в меньшей степени тяготеет к формированию биржевых структур, нежели в иных компонентах рынка.

Практически в каждом случае у лиц, принимающих решения в сфере государственных и корпоративных закупок, возникает необходимость выбора между различными вариантами закупки, учете собственных возможностей и средств, оценки надежности контрагента, понимания возникающих при этом рисков, а также поиска путей возможной защиты своих интересов в случае развития событий по неблагоприятному сценарию. Все это требует наличия определенного опыта и знаний, умения находить оптимальное решение среди множества возможных вариантов. Внедрение цифровых технологий значительно облегчает эти задачи. Важным субъектом на развивающемся рынке государственных закупок становится информационный посредник, внедряющий современные цифровые технологии на всех этапах логистической цепи.

Вместе с тем существуют и коммерческие тендеры, где правила устанавливают сами заказчики – любые коммерческие структуры.

Оптимизация и совершенствование закупочных процедур как в сфере государственных, так и корпоративных закупок позволяет повысить их эффективность. Заинтересованность компании может быть также в продукции неспецифичной для ее деятельности, что создает трудности для самостоятельного изучения и анализа неизвестного сегмента рынка и выбора партнера. В этом также оперативно могут помочь информационные посредники.

Электронная торговая площадка (ЭТП) – это сайт в сети интернет, на котором проводятся электронные аукционы (закупки). Электронная площадка сочетает в себе комплекс организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие заказчика (покупателя) и поставщика

(продавца). Такое взаимодействие осуществляется посредством электронного документооборота [1]. Посредником между заказчиком (покупателем) и поставщиком (продавцом) является оператор электронной площадки (владелец Интернет-ресурса).



Рис. 1. Характеристика электронной торговой площадки

Отчасти, работы, выполняемые информационными посредниками, соответствуют основным целям информационной логистики как таковой, а именно: обеспечить необходимой информацией в нужном месте, в нужное время, необходимого содержания.

Рассматривая данные изменения, подтолкнувшие к образованию и развитию информационного рынка и электронного бизнеса, можно также судить о динамичном развитии информационно-посреднической деятельности.

В настоящее время функционируют разнообразные электронные площадки.

1. Для системы государственных и корпоративных закупок Правительством Российской Федерации аккредитованы: ЗАО «Сбербанк-АСТ», ООО «РТС-тендер», АО «Единая электронная торговая площадка», Российский аукционный дом, ЭТП Национальная Электронная Площадка, Агентство по Государственному заказу Республики Татарстан, Национальная электронная площадка АГЗ РТ.

2. Группы площадок (например, OTC RU, B2B, «Норбит» и другие).

3. Коммерческие торгово – закупочные системы (например, «АМС-Сервис», Аукционный Конкурсный Дом, ЭТП «КАРТОТЕКА /RU).

4. ЭТП по реализации имущества.

5. Международные торговые системы.

Статистика относительно информационных посредников приведена в разрезе электронных площадок за 2018 г.

Важным представляется соотношение электронных площадок в разрезе количества и стоимости заключенных контрактов. Это отражает степень удовлетворения спроса клиентов конкретной торговой площадкой.

Лидирующие позиции занимают крупные информационные посредники, электронные торговые площадки-ЗАО «Сбербанк-АСТ» и ООО «РТС-тендер», суммарно замещая около 70 % соотношения показателей.



Рис. 2. Количество и стоимость заключенных контрактов в разрезе электронных площадок

Статистика подтверждает, что информация становится ценнейшим ресурсом в современной экономике. Ее перемещение и оказание информационных услуг становится более эффективным и востребованным, нежели работа в сфере добычи, производства и обращения товаров. В структуре активов компаний все больше растет доля нематериальных активов, таких как люди, идеи технологии, стратегии, объединения, несмотря на то, что данные активы тяжело поддаются оценке.

Таким образом, с развитием цифровых технологий посредник сферы обращения заменяется информационным посредником, который принимает информацию для размещения, либо передает от одного субъекта другому. Другими словами, ролью информационного посредника уже не является сводить стороны в одном месте. Роль информационного посредника заключается в налаживании взаимовыгодного для двух или для трех или более сторон информационного обмена, который стимулирует компании быстро и мгновенно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям информационного рынка.

Рассматривая данные изменения, подтолкнувшие к образованию и развитию информационного рынка и электронного бизнеса, можно также судить об образовании и развитии информационно-посреднической среды, которая требует готовности бизнеса к цифровой трансформации. При этом должен сложиться зрелый технологический сектор, а также должен постоянно расти спрос на цифровые технологии со стороны бизнеса и бюджетной сферы.

Список литературы

1. Официальный портал «ЗакупкиHelp». – URL: <http://zakupkihelp.ru/> (дата обращения 18.09.2019).
2. Семенихин, В.В. Посреднические услуги / В.В. Семенихин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2018.
3. О защите конкуренции : Федер. закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 18.07.2019 г.).
4. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерения. Доклад НИИ ВШЭ к XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества (Москва, 9–12 апреля 2019 г.) – Москва : Издат. дом ВШЭ, 2019.

Ракутько С.Ю., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ЦИФРОВЫХ УСЛУГ

Цифровая экономика (экономика данных) претендует стать экономикой нашей страны в ближайшем будущем. Количество данных растет, и через два года 60 % всех данных будет приходиться на данные от бизнеса. Чем выше качество данных, тем эффективнее будет работать экономика. В экономике нового уклада ключевым фактором производства являются цифровые технологии и услуги. Именно они создадут каркас экономики будущего. В этой связи основными задачами в информационно-коммуникационном секторе является формирование и развитие рынка цифровых услуг с использованием сетевой информационной инфраструктуры.

Ключевые слова: информационные услуги, дата-центры, цифровая экономика, центры обработки данных, цифровые услуги, инфраструктура рынка цифровых услуг.

Rakutko S.U., Far Eastern Federal University, Vladivostok

THE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL MARKET OF NUMERICAL SERVICES

Numeric economy (the data economy) pretends to become the economy of our country in upcoming future. The amount of data is growing, so in two years 60 % of all data will be the materials of business data. The more quality of competency, the more effectively economy will work. In the new economy the main factors of production are numeric technologies and services. Particularly they will create the basis of the future economy. Due to this the main issues in the sector of information and communication are the setup and development of the market of numeric services using the cyber information substructure.

Key words: information services, data centers, numeric economy, working-up data centers, numeric services, substructure of numeric services market.

В последние десятилетия мир постоянно меняется. Основные изменения происходят в политике, экономике, социальной сфере. Основным фактором развития становятся передовые технологии и инновации. Они позволяют увеличить эффективность производственной деятельности, дают возможность улучшить бытовые условия жизни людей, формируют новый тип экономических отношений. Общепринятые подходы и способы производственной деятельности меняются, и во все сферы и отрасли проникают новые технологии. Новые технологии создают новый уклад в жизни людей, который формируется под влиянием информационно-коммуникационных технологий. Все происходящие изменения связывают с понятием «цифровая экономика».

Впервые данный термин был предложен канадским специалистом в сфере бизнеса и консалтинга Дональдом Тапскоттом в 1995 г. применительно к тем тенденциям, которые начали происходить в мировой экономике. «Цифровая экономика» (digital economy) – это экономическая деятельность, основанная на

цифровых технологиях, связанная с электронным бизнесом и электронной коммерцией. В своих работах Дональд Тапскотт говорит о том, что жизнь людей изменяется под влиянием информационных связей и это формирует новую экономику, основанную на возможностях сетевого коммуникационного взаимодействия людей. Он определяет десять технологических сдвигов, которые будут определять развитие мирового хозяйства и станут основным двигателем глобализации. К одному из таких технологических сдвигов он относит широкополосный доступ в интернет и появление искусственного интеллекта. Сегодня мы можем констатировать тот факт, что сдвиги уже произошли. Информационно-коммуникационные технологии оказывают влияние на развитие различных сфер жизни человека. Глубина этого влияния и скорость изменений различны как на локальном, так и на глобальном уровне.

Развитие новых технологий привело к возникновению новых рынков электронных услуг. Появление услуг сотовой связи, интернет-услуг, онлайн услуг, услуг электронной коммерции и прочих оказало трансформирующее воздействие на традиционные устои жизнедеятельности людей. Рост и проникновение цифровой экономики во все сферы мирового устройства обуславливают формирование нового продукта потребления, связанного с цифровыми и мобильными технологиями. Появление нового продукта позволило развить не только те отрасли, которые традиционно развиваются на основе прорывных технологий, но и создало новые кластеры в торговле (электронная коммерция), финансовом секторе (онлайн-банк), социальной сфере (социальные сети Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, онлайн-стриминг, онлайн-игры), образовании (онлайн-образование), здравоохранении (электронные амбулаторные карты, digital health solutions) [2].

Цифровая экономика открывает новые возможности, способные изменить жизнь человечества в лучшую сторону. Благодаря развитию информационно-коммуникационных технологий потребитель может быстро получать больше качественных услуг и товаров.

В настоящее время в России сектор услуг передачи данных динамично развивается, создаются новые бизнес-модели, которые формируют современную инфраструктурную среду, направленную на обеспечение информационной безопасности страны. Основным элементом технологической инфраструктуры являются Центры обработки (хранения) данных (ЦОД).

Центры обработки данных – это сложная система, которая включает в себя целый комплекс IT-решений, высокотехнологичного оборудования и инженерных конструкций. Основная задача такого центра заключается в быстрой обработке любого объема данных, хранении информации и ее выдаче в стандартизированном виде пользователю. Фактически ядром центра являются мощные серверные станции, снабженные необходимым программным обеспечением, системами охлаждения и безопасности. Существуют две основные разновидности таких центров. Первый тип – это центры коммерческого назначения, которые представлены комплексами, вычислительных мощностей. Их сооружают для последующей аренды. Они отличаются высокой производительностью и максимальной скоростью обмена данными. Преимуществом таких центров яв-

ляется то, что потребитель может воспользоваться такой услугой виртуально, так как ЦОД может быть расположен в другом городе или другой стране. Пользователь такой услуги может самостоятельно настроить конфигурацию системы по определенным параметрам. Управление происходит дистанционно и нет необходимости нести затраты по строительству и обслуживанию такого центра. Второй тип – это внутренние (корпоративные) центры. Они устанавливаются в рамках конкретного предприятия и предназначены только для корпоративного использования. Преимуществом такого центра является то, что пользователь не зависит от стороннего поставщика услуг и может обеспечить сохранность и безопасность своих данных. Вся система центра обработки и хранения данных находится в прямом управлении компании собственника. Но создание, содержание и обслуживание таких центров требует определенных затрат. Поэтому не все компании имеют возможность создавать в своей структуре такие центры [3].

Создание коммерческих центров обработки и хранения данных одна из приоритетных экономических задач России. Причем развитие рынка центров по обработке и хранения данных не должен ограничиваться только внутренним спросом, так как глобальный рынок цифровых услуг переживает активный подъем и Россия должна занять лидирующее место.

На мировом рынке цифровых услуг лидирующее место занимают такие компании как: Dell EMC (доля рынка 20,3 %), Hewlett Packard Enterprise (HPE; 16,4 %), IBM (15,9 %), NetApp (11,7 %), Hitachi Data Systems (HDS; 10,5 %). Лидером продаж на российском рынке цифровых услуг выступает компания Yadro, входящая в «ИКС Холдинг» Антона Черепенникова (38,2 %). За ней следуют компании Dell EMC (18,2 %), HPE (11,2 %), HDS (7,4 %) и Huawei (6,9 %). Немаловажным драйвером отрасли называют стремительное увеличение объемов хранимых данных. Пока абсолютным лидером в строительстве центров обработки и хранения данных (ЦОД) являются США – именно там находятся три самых крупных дата-центра в мире. Североамериканский рынок ЦОД (США и Канада) – наиболее развитый. В денежном выражении его оценивают в сумму свыше 14 млрд долл. (в то время как российский – менее 0,2 млрд). Только в Калифорнии расположено более 200 дата-центров. Мировой спрос на услуги динамично растет. По прогнозам специалистов в этой области к 2023 г. общий объем мирового рынка услуг центров хранения и обработки данных вырастет до \$73,8 млрд, а рынок публичных облачных сервисов – до \$376,1 млрд [1].

Мировой рынок имеет огромный объем по сравнению с внутренним рынком. В своем выступлении на V Восточном экономическом форуме (ВЭФ-2019) руководитель подразделения коммуникационных решений для бизнеса компании Huawei Чжао Лэй отметил, что сегодня мировое общество стоит на пороге интеллектуальной эпохи, где все цифровые данные будут стекаться в единую систему (сеть). Россия имеет большой потенциал и по прогнозам специалистов к 2024 г. 5 % всех глобальных данных будут данные российских пользователей. По объему это 9,3 зигабайт. Основная проблема состоит в обеспечении скорости оказываемых услуг, в их хранении, обработке и передаче. Через пять лет почти все компании начнут использовать облачные технологии. Коэффициент

использования данных составит 86 %. Эти данные надо транспортировать. Поэтому перед всеми стоит задача создать единую сеть для обеспечения передачи данных с минимальной задержкой и высоким качеством. В скором будущем назреет необходимость транспортировать данные на огромные расстояния и эффективно их использовать. Это основной вызов сегодняшнего дня. От России это потребует системных и масштабных мер поддержки и поэтапной стратегии реализации, охватывающей все секторы экономики. Создание крупных коммерческих центров обработки и хранения данных даст возможность ей занять значительный сегмент глобального рынка [4].

В настоящее время доля России в мировом объеме оказания услуг центров обработки и хранения данных составляет 1 %, услуг публичного облачного провайдинга – 0,6 %. Целевой сценарий – увеличение доли России в мировом объеме рынка дата-центров до 5 %. Для достижения таких целей потребуется ежегодный прирост российского рынка центров обработки и хранения данных на 42 %. По оценкам специалистов рынок коммерческих ЦОДов в России продолжит расти ежегодно на 10–15 %. Его основной драйвер – это развитие дополнительных услуг, например облачных вычислений, которые позволяют наращивание оборот, чем обычная продажа стойко-мест. По прогнозу iKS-Consulting в 2017 г. процент доходов коммерческих дата-центров от облачных услуг составит не менее 28 %. «Не только государственные структуры и крупные компании. Но и многие предприятия среднего и малого бизнеса интересуются облачными технологиями, которые позволят не тратить на создание собственной телекоммуникационной инфраструктуры и получать сервис как услугу», – отмечает Инна Губарева, представитель «Ростелеком» [5].

В связи с возрастающим спросом на услуги по хранению и обработке данных российское правительство всячески стимулирует создание центров обработки и хранения данных. Сегодня этот вопрос решается с помощью мягкого государственного регулирования (электронный документооборот, сдача электронной отчетности и др.). В рамках реализации Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» ежегодно выделяется около 20 млн долларов на развитие государственной технологической инфраструктуры для получения качественного сервиса таких услуг. В октябре 2019 г. Правительство Российской Федерации утвердило концепцию перевода обработки и хранения государственных информационных ресурсов в систему федеральных и региональных центров обработки данных. Концепция предлагает создание системы ЦОД в виде сети федеральных и региональных центров, связанных резервированными магистральными каналами связи с высокой пропускной способностью в единый катастрофоустойчивый кластер. Трафик этого кластера не должен выходить за пределы Российской Федерации. Планируется, что до 2021 г. пользователями системы ЦОД станут федеральные и региональные государственные органы, государственные организации и органы местного самоуправления. Предлагается разработать генеральную схему размещения ЦОДов, которая учитывает развитие энергетической и коммуникационной инфраструктур и создать в стране распределенную систему из восьми дата-центров, по од-

ному в каждом федеральном округе. Для компаний операторов планируется разработать льготы, такие как упрощенный доступ к энергетической инфраструктуре и доступ на оптовый рынок.

Развитие коммуникационной инфраструктуры не должно исходить только от Правительства. Необходимо привлекать к сотрудничеству частный бизнес. Руководители крупных российских компаний отмечают, что для повышения эффективности бизнеса за счет коммерциализации рынка больших данных, необходимо приглашать бизнес к сотрудничеству по развитию инфраструктуры обработки и хранения данных.

Выступая на ВЭФ-2019, Сергей Мытенков вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) обозначил основные тенденции, которые определяют ландшафт современного рынка цифровых услуг и обратил внимание на то, что «частный бизнес не надо насильно подтягивать к оцифровке данных, так как они сами заинтересованы в этом. Это для компаний вопрос конкурентоспособности. Чем больше ты оцифрован, тем ты мобильней, тем ты интересен на рынке. Все крупные компании имеют большой массив данных, которые необходимо где-то хранить, как-то обрабатывать и передавать. Поэтому данная услуга достаточно востребована». Используя цифровую платформу для обработки и хранения данных, компании смогут сократить свои расходы, это в свою очередь сэкономит российской экономике миллионы долларов. Он привел в пример Эстонию. «В этой небольшой стране основным источником дохода государственного бюджета являются доходы от работы центров по обработке и хранению данных. Российский бизнес готов к реализации проектов, которые позволят развить рынок цифровых услуг» [4].

Все вышеизложенное позволяет говорить о том, что глобальный рынок цифровых услуг ждут значительные изменения. В этих условиях каждому участнику нужно быть внимательным к трендам, активно адаптироваться в новых условиях. России отведено значительное место в данном процессе. Количество данных в мире растет и существует необходимость в их хранении, обработке и передаче. Создание крупных коммерческих центров обработки и хранения данных позволят российской экономике привлечь интерес мировых потребителей цифровых услуг и создать новый отраслевой кластер информационно-коммуникационных услуг.

Список литературы

1. Завьялов, Д.В. Цифровые платформы как инструмент и условие конкурентоспособности страны на мировом рынке товаров и услуг / Д.В. Завьялов, Н.Б. Завьялова, Е.Б. Киселева // Экономические отношения. – 2019. – № 2, Т. 9. – С. 443–454.

2. Левчаев, П.А. Рынок цифровых услуг и сетевая экономика как основа бизнес-процессов цифратизации современного социально-экономического уклада / П.А. Левчаев // Экономических исследований. – 2018. – Т. 4, № 6. – С. 36–57.

3. Центры обработки данных в России: проблемы и перспективы // Библиотека научных статей. – 2018. – № 7.

4. Росконгресс. Деловая программа. – URL: http://www.roscongress.rbc.ru/vef_2019

5. РБК.Ру Технология и медиа: Рынок коммерческих дата-центров в России вырос на 20 %. – URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/22/08/2017/599aec2b9a794789da3d996b

Лапина К.С., Разумовская М.И., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

РАСЧЁТ СТРАХОВЫХ ЗАПАСОВ АССОРТИМЕНТА ОПТОВОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПУТЁМ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТНОГО ОТКЛОНЕНИЯ ОТ СРОКА ПОСТАВКИ МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО

Исследована проблема формирования товарных запасов с учетом предельных отклонений сроков поставки на протяжении всех этапов логистической цепи. Проанализирована специфика логистического цикла торгового ассортимента, изготовленного с нанесением товарного знака. Проведен ретроспективный анализ поставок хозяйствующего субъекта, ведущего деятельность на рынке электротехнических товаров. Продемонстрирован результат применения метода Монте-Карло для расчета страховых запасов, связанных с неопределенностью сроков поставки. Проведен сравнительный анализ применения трех экономических моделей расчета страхового запаса.

Ключевые слова: логистика, товарный запас, страховой запас, имитационное моделирование, метод Монте-Карло, сроки поставки, надежность.

Lapina K.S., Razumovskaya M.I., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

COMPUTATION OF INSURANCE STOCKS OF THE ASSORTMENT OF A WHOLESALE TRADING ORGANIZATION BY ASSESSING THE PROBABILITY REJECTIONS FROM THE SUPPLY TIME BY THE MONTE CARLO METHOD

The article is devoted to the problem of formation of inventories taking into account the maximum deviations of delivery times throughout all stages of the logistics cycle. The specificity of the logistics cycle of the trade assortment made with the application of the trademark is analyzed. The retrospective analysis of deliveries of the economic entity conducting activity in the market of electrotechnical goods is carried out. The result of application of the Monte Carlo method for calculation of the insurance stocks connected with uncertainty of terms of delivery is demonstrated. The comparative analysis of application of three economic models of calculation of an insurance stock is carried out.

Key words: logistics, the logistics cycle, inventory, safety stock, simulation, Monte Carlo method, delivery time, reliability.

Конкуренентоспособность субъекта, хозяйствующего по модели «Business-to-Business», определяется наилучшей величиной доходов и расходов, которые нужно соотносить с заданным уровнем обслуживания покупателей. Определение такой величины – это актуальная задача логистики оптовой торговой организации, где центром внимания должны быть решения по определению нормы запаса. Подчеркнём, наличием запасов обеспечивается доступность ассортимента товара для покупателя, а для торговой организации велико значение расходов на их формирование и поддержание. Действительно, при излишнем товарном запасе возрастают не только прямые расходы на его формирование, учёт и поддержание, но также расходы на создание избыточной складской инфраструктуры. Низкая ликвидность оборотных активов, наблюдаемая у хозяйствующего субъекта,

приводит к возрастанию рисков и невозможности оперативного реагирования на изменение рыночной конъюнктуры. В свою очередь, недостаточный товарный запас на рынке совершенной конкуренции и рынке олигополистической конкуренции приводит к замещению товара хозяйствующего субъекта товарами конкурентов, обладающими сходными характеристиками.

Далее представим этапы планирования и организации поставки товара на склады предприятий оптовой торговли, реализующих товар под собственным товарным знаком, а также обозначим основные риски, возникающие на каждом из них и приводящие к отклонениям. Они таковы [4].

Этап 1. Расчет и размещение заказа на производство. Товарный запас принято разделять на текущий и страховой. Текущий запас обеспечивает выполнение заказов внутренних покупателей при наличии разветвленной складской инфраструктуры и заказов внешних покупателей. Страховой запас предназначен для обслуживания потребления при возможных, но нежелательных отклонениях от условий поставки или потребления, предусмотренных договором ранее. Нормирование страхового запаса, связанного с неопределенностью сроков поставки, это проблема для оптового предприятия. В связи с более длительными сроками поставки и значительным количеством контрагентов, задействованных в поставке, она стоит более остро, чем для предприятия розничной торговли. Напомним, в поставках товара предприятиям розничной торговли часто участвуют два контрагента: поставщик и транспортная компания.

Этап 2. Принятие заказа в производство заводом-изготовителем, составление календарного графика производства, размещение заказов поставщикам комплектующих и упаковочных материалов. Завод-изготовитель необходимо рассматривать как отдельную логистическую систему, состоящую из значимого количества контрагентов. При отклонениях в поставке даже одного вида комплектующих не будет запущено производство всего заказа. В 2018 г. правительство КНР начало вводить экологическую политику, результатом которой стало установление требований по лицензированию ряда видов производственной деятельности, перенос производств в другие провинции, закрытие небольших производств, загрязняющих окружающую среду, ограничение времени подачи электроэнергии в регионы. Все эти факторы привели к задержке сроков поставок на месяцы, снятию некоторых товаров с производства.

Этап 3. Получение комплектующих и упаковочных материалов, производство заказа. При производстве сложно-технического товара в КНР сложилась практика, согласно которой средний срок производства находится в диапазоне 45–60 календарных дней, при этом в случае сезонной загруженности завода срок может увеличиваться до 90–120 дней.

Этап 4. Согласование отправки и букирование контейнера на судне. Букирование происходит за две недели до выхода судна из порта, в случае задержки, места на судне может не оказаться, что приведет к задержке поставки на неделю.

Этап 5. Подготовка документов для отправки и оплаты.

Этап 6. Проведение и получение оплаты. Большинство банков на территории КНР соблюдают санкционную политику США в отношении РФ, что приводит к дополнительным проверкам транзакций и увеличению их времени.

Этап 7. Отправка товара с завода и доставка в порт отправки. Погрузка на судно.

Этап 8. Доставка до границы РФ. Срок доставки зависит от расстояния между портами отправки и назначения, наличия регулярного расписания морской линии, погодных условий. В частности, в отсутствии регулярного расписания по направлению Нингбо-Новороссийск срок поставки находится в интервале от 32 до 54 дней.

Этап 9. Таможенное оформление. Согласно ст. 196 таможенного кодекса Таможенного союза, срок выпуска таможенной декларации не может превышать 10 дней, но он может продляться в случае запроса дополнительной информации необходимой для таможенной очистки, а также в случае назначения процедуры досмотра груза. В 2019 г. проводится реорганизация таможенной службы, затрагивающая сокращение общего числа таможенных инспекторов, что в свою очередь приводит к снижению пропускной способности таможенных пунктов. В качестве примера приведем поставку из КНР скорыми поездами на станцию Одинцово г. Москвы. Стоимость поставки по направлению Шанхай-Одинцово выше на 25 % мультимодальной поставки по аналогичному направлению через порты Приморского края, увеличение стоимости оправдано сокращением срока поставки с 30–45 дней до 12 дней. В 2019 г. несколько скорых поездов проходили таможенное оформление на станции Одинцово более 30 дней в связи с назначением досмотров грузов и очередью, вызванной недостаточными ресурсами таможни для обработки грузопотока.

Этап 10. Формирование отправки из порта. Наибольшая нагрузка на транспортную систему, обеспечивающую товародвижение из портов Дальневосточного федерального округа, приходится на январь и февраль. Это связано, во-первых, с формированием товарного запаса к летнему сезону продаж. Во-вторых, с новогодними праздниками в КНР, примерно за месяц до наступления которых ряд заводов прекращает производство. И российские компании формируют товарный запас, учитывающий перерыв в поставках. Часто это приводит к созданию очередей из контейнеров для отправки на центральные распределительные склады. Например, в 2016 г. время отправки из порта Восточный превысило три недели.

Этап 11. Доставка до склада назначения. Срок доставки зависит от выбранного транспорта и удаленности складов. Как показывает практика, отклонения в поставке железнодорожным транспортом значительно превышают отклонения при поставке автомобильным, в частности в период распутицы из-за весеннего половодья.

Этап 12. Приемка на складе и размещение в хранение. При формировании страхового запаса, связанного с отклонениями в сроках поставки, необходимо учитывать неопределенность на каждом из этапов, как независимую случайную величину. Так, отклонение в производстве не оказывает влияния на срок таможенного оформления.

Далее применительно к первому этапу логистики оптовой торговой организации укажем особенности использования экономических моделей расчета страхового запаса с заданным уровнем надежности.

Для расчета страховых запасов, связанных с неопределенностью срока поставки принято использовать следующие экономические модели:

$$\text{Модель 1:} \quad CЗ - (t_{\max} - \bar{t}) \overline{OP},$$

где $CЗ$ – страховой запас, ед; t_{\max} – максимальное время выполнения заказа, дни; \bar{t} – среднее время выполнения заказа, дн. [7].

$$\text{Модель 2:} \quad CЗ = \sigma_t \overline{OP},$$

где σ_t – стандартное отклонение времени поставки, дн. [6].

Применение *первой модели* приведет к значительному росту страховых запасов, ухудшению показателей ликвидности. Также обозначенная модель предполагает работу только на уровне надежности 100 % без возможности его корректировки.

Для использования *второй модели* требуется учитывать стандартное отклонение времени поставки каждого звена или принимать управленческие решения на основании ретроспективного анализа отклонений в поставке. В первом случае нельзя оценить надежность цепи поставки в целом. На основании законов нормального распределения случайных величин, можно сделать вывод о заданной надежности в 84 %, но её уровень имеет отношение к каждому этапу поставки, а не ко всем им вместе. Предполагается наступление предельных отклонений в поставке по всем этапам, равное σ_t , что будет некорректным, как на практике, так и в теории. Известно, почему: вероятность наступления всех отклонений одновременно будет значительно ниже. Стоит отметить, что данная модель не предполагает расчет страховых запасов, обеспечивающих требование отдельной организации по уровню надежности. И он может иметь значение, как ниже 84%-ной, так и выше.

Основываясь на характеристиках нормального распределения, можно изменить экономическую модель, увеличив заданный уровень надежности до 98 %. Тогда *третья модель* расчета страхового запаса будет иметь следующий вид:

$$\text{Модель 3:} \quad CЗ = 2\sigma_t \overline{OP},$$

Использование третьей модели расширяет возможности оценки величины страхового запаса для логистических систем с высоким требованием к надежности, но так и не позволяет производить оценку вероятностей комбинированных сбоях на разных этапах поставки.

Рассмотрим расчет страхового запаса с заданным уровнем надежности поставок на примере хозяйствующего субъекта, реализующего товары группы электроинструмента и оборудования под собственным товарным знаком из Шанхая до распределительного склада в г. Хабаровске. Заметим, при проведении статистического анализа отклонений по этапам логистики в целом, а не по отклонениям на отдельных этапах, для оптовой торговой организации нет возможности осуществлять нормирование страховых запасов, например, если про-

изошло изменение схемы поставки или маршрут. Причина тому понятна: отсутствует аналитическая база для принятия решения. Поэтому для исследования стохастических величин предлагаем применить имитационное моделирование. Его можно осуществить методом Монте-Карло, который предусматривает моделирование при помощи генератора случайных величин. Процесс повторяется многократно, а затем на основе полученных случайных данных рассчитываются вероятностные характеристики решаемой задачи [5].

В табл. 1 представлены данные, полученные тремя способами определения страховых запасов в связи с колебаниями сроков поставок. Так, при использовании для расчёта *первой модели* необходимо создать страховой запас на 240 дней или 8 месяцев. Согласно расчётам по *второй модели*, страховой запас составит около 1,5 месяцев или 43,13 дн. при надёжности в 84 %, а при надёжности 98 % – 86,26 дней или 3 месяца. Содержание выполненного расчёта рассмотрено ниже.

Таблица 1. Расчет отклонения величины страхового запаса от срока поставки при использовании различных методик, дн.

Модель расчета отклонения страхового запаса от срока поставки	Уровень надежности, %		
	84	98	100
Расчет с учетом максимальных отклонений срока поставки – Модель 1	–	–	240
Расчет по стандартному отклонению – Модель 2	43	86	–
Расчет на основе имитационного моделирования – Модель 3	30	63	–

Источник: рассчитано Лапиной К.С. за период 01 января – 30 июня 2018 г.

Реализация метода Монте-Карло основана на расчёте среднего отклонения, стандартного отклонения, минимального отклонения на каждом этапе организации поставки товара из Шанхая до распределительного склада в г. Хабаровске. Всего было смоделировано 7 массивов данных и по каждому этапу поставки проведено 30 000 экспериментов. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2. Продолжительность поставки товаров группы электроинструмента и оборудования под собственным товарным знаком из Шанхая до распределительного склада в г. Хабаровске и время отклонения, дн.

Массивы данных	Среднее время	Стандартное отклонение	Минимальное время	Максимальное время
1. Задержка во время производства и формирования отправки	24	29	-29	191
2. Время доставки Шанхай–Восточный	6	1,5	3	14
3. Время на таможенное оформление	6,65	4,2	1	22
4. Время отправки из п. Восточный	3,58	3,05	0	17
5. Время доставки Восточный–Хабаровск	2,35	1,63	1	14
6. Время приемки товара на складе	1,71	2,27	0	19
7. Время постановки товара на приход	1,62	1,48	0	9
ИТОГО	45,91	43,13	-24	286

Источник: рассчитано Лапиной К.С. за период 01 января – 30 июня 2018 г.

Для исследования применена программа Microsoft Excel, генерация случайных чисел выполнена с помощью надстройки анализа данных. Напомним, программа позволяет задать вид распределения и его основные характеристики, также задать количество экспериментов. Ретроспективный анализ отклонений в сроках поставки проведён за первые шесть месяцев 2018 г. В процессе моделирования приняты следующие ограничения. Для оценки времени поставки и отклонений не принят во внимание заявленный срок производства, поскольку он различается у заводоизготовителей товаров группы электроинструмента и оборудования под собственным товарным знаком. В ходе анализа учтены отклонения от планируемого срока. Постоянной величиной принято время производства для каждого завода.

Путём суммирования итогового срока поставки определено распределение вероятностей при генерации наборов отклонений на всех этапах поставки и их результирующее значение. Так, для заданной ранее 84%-ной надежности получим срок поставки на 76 дн., значит, отклонение от среднего срока поставки составит 30 дн., а при 98%-ной надежности – 109 дн. и отклонение будет равно 63 дн.

Очевидно, применение имитационного моделирования позволяет рассчитывать страховые запасы с учетом требуемого уровня сервиса для клиентов конкретного хозяйствующего субъекта. Более того, использовать разную надежность в зависимости от категорий товара в пределах одной оптовой торговой организации, в частности, для увеличения надежности поставок товаров группы А – лидерам продаж и минимизации рисков, связанных с образованием неликвидного товарного запаса по товарам категории С – аутсайдерам продаж. Кроме того, предлагаемый метод позволяет оценивать не только сложившуюся логистику, но на основании данных об известных схемах и маршрутах поставки конструировать новые, исходя из оценки вероятностей комбинированных сбоях на разных этапах поставки. В итоге создаются возможности по сокращению расходов, связанных с поддержанием страховых запасов, увеличению гибкости и обоснованности решений при планировании логистики оптовой торговой организации.

Список литературы

1. Бауэрсокс, Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс ; пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера. – 2-е изд. – Москва : Олимп-Бизнес, 2008.
2. Володин И.Н. Лекции по теории вероятностей и математической статистике: Учебник / И.Н. Володин. – Казань : КГУ, 2006.
3. Логистика. Полный курс МВА / [В.В. Дыбская, В. И. Сергеев, А.Н. Стерлигова и др.]. – Москва : Эксмо, 2014.
4. Лапина, К.С. Проблема применения концепции общих издержек в логистике торгового ассортимента, изготовленного с нанесением товарного знака под контролем правообладателя / К.С. Лапина, М.И. Разумовская // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке : Всерос. науч.-практ. конф. творческой молодежи с междунар. участием. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2019.
5. Соболев, И.Н. Метод Монте-Карло / И.Н. Соболев. – Москва : Наука, 1968.
6. Стерлигова, А.Н. Управление запасами в цепях поставок : учебник / А. Н. Стерлигова. – Москва : ИНФРА-М, 2008.
7. Тюхтина, А.А. Модели управления запасами : учебное пособие / А.А. Тюхтина. – Нижний Новгород : Институт экономики и предпринимательства ННГУ, 2017.

СЕКЦИЯ 2 «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

УДК 338.24

Белик Е.В., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

О ПРОБЛЕМАХ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время одной из основных проблем в обеспечении экономической безопасности предприятия является ее недостаточная освещенность в нормативно–законодательных актах Российской Федерации, которые давали бы конкретное определение данной категории и представляли единую методику по ее созданию, оценке и дальнейшему обеспечению. А отсутствие эффективно функционирующей научной оценки экономической безопасности предприятия и теоретической базы обуславливает существующий сейчас большой спрос на научные разработки в области данной проблемы. В статье рассматривается сравнительная характеристика понятий экономической и финансовая безопасность предприятия, а также экономическая безопасность государства. Исследуются современные методики оценки экономической безопасности предприятия. Делается вывод о необходимости закрепления понятия «экономическая безопасность предприятия» в нормативных актах РФ, а также разработки достоверной методики ее оценки.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовый анализ, комплексная оценка, финансовое состояние.

Belik E. V., Far Eastern Federal University, Vladivostok

ON THE PROBLEMS OF ASSESSING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

At present, one of the main problems in ensuring the economic security of an enterprise is its insufficient coverage in the regulatory and legislative acts of the Russian Federation, which would give a concrete definition of this category and present a unified methodology for its creation, assessment and further maintenance. And the lack of an effectively functioning scientific assessment of the economic security of the enterprise and the theoretical base determines the current great demand for scientific developments in the field of this problem. The article discusses the comparative characteristics of the concepts of economic and financial security of the enterprise, as well as the economic security of the state. The modern methods of assessing the economic security of the enterprise are investigated. The conclusion is drawn about the need to consolidate the concept of "economic security of the enterprise" in the regulatory acts of the Russian Federation, as well as the development of reliable methods for its assessment.

Key words: economic security, financial analysis, integrated assessment, financial condition.

Экономические отношения в последнее время становятся все более противоречивыми. Так, с одной стороны, бизнес стремится к партнерству, а с другой стороны, усиливается конкурентная борьба и меняются ее формы. В этой связи

вопросы обеспечения экономической безопасности предприятий становятся все более актуальными.

В российской аналитической практике понятие «экономическая безопасность» является достаточно новым, поэтому в современной научной литературе отсутствует единое определение этого понятия. Так, изучение литературных источников показало, что в основном это понятие рассматривают в двух аспектах или как «безопасность» или как «экономическая безопасность предприятия».

Впервые на законодательном уровне в РФ термин «безопасность» был употреблен в Законе РФ «О безопасности» в 1992 г. В настоящее время определение безопасности дано в Указе Президента РФ «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»: «Безопасность – состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации (далее – граждане), достойные качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость, государственная и территориальная целостность, устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации [1]. Таким образом, законодательство РФ рассматривает безопасность как защищенность национальных интересов от внешних и внутренних угроз при стабильном функционировании системы и достижении определенных целей. Для предприятия безопасность связана, прежде всего, с его ресурсами. От того, насколько эффективно будут использоваться ресурсы компании, зависит стабильность ее функционирования в настоящем и будущем. В связи с этим возникает понятие «экономическая безопасность предприятия», определение которого до сих пор не дано в законодательстве РФ.

Анализ научной литературы позволяет сделать вывод о том, что в целом можно выделить три основных подхода к определению понятия экономической безопасности предприятия. Первый базируется на понятии угрозы, второй – на экономических понятиях достижения цели и функционирования предприятия, третий – комплексный подход, объединяющий два предыдущих.

Последователями первого подхода являются такие ученые как Л.П. Гончаренко, В.С. Забродский, Д.К. Ковалев, С.Л. Меламедов, Е.А. Олейников, В.В. Шлыков. Так, по мнению Е.А. Олейникова «Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и для обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем» [2, с. 34]. Таким образом, по мнению, данных экономистов, экономическая безопасность достигается за счет такого состояния предприятия, при котором оно защищено от нежелательного воздействия (угрозы). Однако, такая трактовка, по нашему мнению, должным образом не учитывает всю амплитуду факторов экономической безопасности. Во-первых, источником благополучия предприятия в данном случае выступает его способность к адаптации к изменениям внешней среды, что, безусловно, является необходимым условием, но не достаточным. Во-вторых, само понятие «угрозы», рассматриваемое как «такие изменения во

внешней или внутренней среде, которые приводят к нежелательным изменениям предмета безопасности (предприятия)», и подразумевает, что определение категории «экономическая безопасность», будет существенно меняться в зависимости от трансформации содержания «нежелательных изменений».

Основными представителями второго подхода являются такие ученые как А.А. Беспалько, А.С. Власкова, В.Ф. Гапоненко, С.В. Лекарев, А.П. Судоплатов и др. Так, по мнению этих экономистов, экономическая безопасность предприятия – это состояние предприятия, характеризуемое его способностью нормально функционировать для достижения своих целей при существующих внешних условиях и их изменении в определенных пределах [3, с. 21]. Под нормальным функционированием предприятия авторы понимают такое функционирование, «которое в существующих внешних условиях обеспечивает достижение предприятием поставленных целей оптимальным образом или достаточно близко к нему». Таким образом, авторы этого подхода говорят о том, что предприятие, функционирующее таким образом, который позволяет ему достигать своих целей, находится в состоянии экономической безопасности, несмотря на возможное негативное воздействие окружающей среды в определенных пределах или же отсутствие такого воздействия.

Комплексный подход к определению понятия экономической безопасности предприятия объединяет предыдущие подходы. В рамках такого подхода под экономической безопасностью понимают состояние защищенности предприятия от негативного влияния любых дестабилизирующих факторов (как внешних, так и внутренних), обеспечивающее реализацию основных целей хозяйственной деятельности. Таким образом, экономическая безопасность предприятия – это такое состояние хозяйственного субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска» [4, с. 22]. На наш взгляд, комплексный подход наиболее полно раскрывает сущность понятия «экономическая безопасность» и в большей степени соотносится понятием «безопасность», трактуемом в российском законодательстве.

Отсутствие единого мнения по поводу того, что именно считать экономической безопасностью предприятия, на наш взгляд, создает проблемы и в ее оценке.

Изучение экономической литературы показало, что в российской аналитической практике, существует значительное количество методик оценки экономической безопасности предприятия, которые в основном включают в себя анализ различных критериев финансового состояния предприятия, таких как ликвидности бухгалтерского баланса, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, а также оценку вероятности банкротства компании. Однако, традиционный финансовый анализ как правило не только дает противоречивые результаты, но и проводится по данным бухгалтерской отчет-

ности, которая может содержать элементы недостоверности. Все это указывает на невозможность оценки уровня экономической безопасности предприятия.

В последнее время в экономической литературе появились и другие методики оценки экономической безопасности предприятия, основанные не только на показателях финансового состояния. Так, Анисимов Ю.П., Журавлев Ю.В. и Куксова И.В. исследуют зависимость экономической безопасности предприятия от уровня его инновационного потенциала. Под инновационным потенциалом предприятия авторы понимают внутреннюю характеристику инновационных возможностей, выраженную в координировании оценок и критериев, обосновывающих собой механизм, отражающий взаимозависимость инновационных ключевых ресурсов, направленных на развитие экономики организации в целом [5, с. 21]. Основным недостатком данного метода является то, что в шкале оценки инновационного потенциала не представлено ни одного показателя для расчета, так что с практической точки зрения оценить уровень экономической безопасности предприятия на основе анализа инновационного потенциала не представляется возможным.

Короткова А.В. также подчеркивает значимость системы экономической безопасности бизнеса в современных условиях хозяйствования и предлагает основной критерий оценки: необходимость для бизнеса. Автор предлагает ряд составляющих «необходимости для бизнеса», включающих в себя критически важные процессы бизнеса, безальтернативные требования внешнего регулятора, поддержание существующего бизнеса, рост и развитие бизнеса, развитие инновационных проектов для развития бизнеса, а также инструменты оценки соответствующие каждой составляющей. Данный подход имеет существенный недостаток, автор не указывает, как ранжировать полученные показатели для оценки уровня экономической безопасности предприятия [7, с. 20].

Подмолодина И.М., Воронин В.П. и Коновалова Е.М. предлагают подход, включающий в себя комплексную оценку экономической безопасности не только в финансовой части, но и в части экономического развития по всем сферам деятельности: производственной, финансовой и социальной. Для начала рассчитывается уровень финансовой устойчивости, а затем на основе системы восьми показателей – уровень экономического развития. После этого рассчитывается средний уровень экономической безопасности предприятия. Недостатком методики является то, что авторы не рассматривают предложенную ими методику на практике, т.е. исследование требует практической доработки с последующими выводами о применимости или неприменимости данной методики оценки экономической безопасности [8, с. 50].

Для экспресс-оценки уровня экономической безопасности предприятия Ковыршина О.А. предлагает использовать произведение всего двух показателей: коэффициента финансового рычага и коэффициента финансовой зависимости. По нашему мнению, такой оценки недостаточно для определения достоверного уровня экономической безопасности предприятия даже на первом этапе анализа, хотя, безусловно, экономическая безопасность во многом зависит от финансового со-

стояния компании, которое характеризуется определенной структурой средств и характером источников их формирования. Для дальнейшего анализа экономической безопасности автор предлагает использовать матрицу, в которой в зависимости от выявленного уровня экономической безопасности предприятия представлены мероприятия для дальнейшей более подробной ее оценки [6, с. 50].

Таким образом, в настоящее время в экономической литературе нет не только единства мнений по поводу определения понятия «экономическая безопасность предприятия», но и методов ее оценки. Сложность и многогранность данного понятия затрудняют разработку показателей для ее оценки. По нашему мнению, необходимо законодательное закрепления понятия «экономическая безопасность предприятия» для формирования единого подхода к ее определению создания общей методики ее оценки. Необходима комплексная система показателей, где получили бы отражение как общие показатели экономической безопасности предприятия, отраслевые показатели экономической безопасности предприятия, так и специфические показатели безопасности предприятия. Анализ специальной литературы показал, что сегодня существует достаточно большое количество методологических подходов к оценке экономической безопасности предприятия. В связи с этим необходимо дальнейшее исследование и разработка комплексной методики оценки экономической безопасности предприятий с учетом отраслевых и специфических показателей.

Список литературы

1. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. : указ Президента № 208: издан 13.05.2017 // КонсультантПлюс. – URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 26.10.2017).
2. Олейников, Е.А. Экономическая и национальная безопасность : учебник / Е.А. Олейников. – Москва : Экзамен, 2014. – 766 с.
3. Гапоненко, В.Ф. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принципы: учебник / В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власков. – Москва : Ось-89, 2007. – 208 с.
4. Экономическая безопасность : учебник / [О.А. Грунин и др.]. – Москва : Дрофа, 2010. 272 с.
5. Роль инновационного потенциала в системе управления экономической безопасностью предприятий / [Ю.П. Анисимов и др.] // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2015. – № 2(64). – С. 243–246.
6. Ковыршина, О.А. Экспресс-оценка уровня экономической безопасности предприятия / О.А. Ковыршина // Таврический научный обозреватель. – 2015. – № 4. – С. 49–52.
7. Короткова, А.В. Критерии оценки эффективности системы экономической безопасности бизнеса / А.В. Короткова // Инновационное развитие экономики. – 2014. – № 6. – С. 18–22.
8. Подходы к оценке экономической безопасности предприятий / [И.М. Подмолодина и др.] // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2012. – № 4 (54). – С. 156–161.

Кондратова Е.П., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

Шматок В.В., АО «Россельхозбанк», г. Хабаровск

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

В данной статье рассмотрены основные организационно-управленческие аспекты функционирования системы экономической безопасности коммерческого банка, ее особенности в современных условиях. Освещены основные проблемы обеспечения экономической безопасности, связанные, в первую очередь, с влиянием динамично изменяющихся в последнее время факторов внешней среды.

Ключевые слова: коммерческий банк, система экономической безопасности, экономическая безопасность банка, имидж банка, неопределенность и риски, надежность банка, информационная безопасность.

Kondratova E.P., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

Shmatok V.V., JSC "Russian Agriculture Bank", Khabarovsk

ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE COMMERCIAL BANK: GENERAL PROVISIONS, PRESENT CONDITIONS AND MANAGEMENT METHODS

This article discusses the main organizational and managerial aspects of the functioning of the economic security system of a commercial bank, and about its features in present conditions. The main problems of ensuring economic security, primarily related to the influence of environmental factors that have been dynamically changing recently, are highlighted.

Key words: commercial bank, economic security system, economic security of the bank, image of the bank, uncertainty and risks, bank reliability, information security.

Коммерческие банки осуществляют различные активные и пассивные операции, в связи с чем их деятельность сопряжена со множеством угроз и неопределенностей, их изменчивостью, разной степенью и сложностью воздействия. Обеспечение устойчивого эффективного функционирования любого коммерческого банка в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды, в том числе в условиях возникающих рисков, осуществляется в частности посредством функционирования системы безопасности, в том числе экономической.

Система экономической безопасности организации – комплекс мер, а именно: организационно-управленческих, финансовых, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту потенци-

ала и интересов организации от внешних и внутренних угроз [1]. Основная цель системы экономической безопасности коммерческого банка (далее – СЭБ КБ) обеспечивается реализацией целей первого и второго уровня [4], исходя из которых определяется и ряд соответствующих задач (рис. 1).



Рис. 1. Основные цели и задачи системы экономической безопасности коммерческого банка

Система экономической безопасности, как и любая другая система с точки зрения управления, на наш взгляд, состоит из управляющей и управляемой подсистем. Рассмотрим ее структуру на примере регионального филиала одного из коммерческих банков (рис. 2).

Если говорить об управляющей подсистеме, то в широком смысле она представляет собой полную, функционирующую организационную структуру банка, так как на всех уровнях управления, абсолютно каждое звено в той или иной степени участвует в процессе обеспечения экономической безопасности. Для примера нами рассматривается управляющая подсистема одного из действующих коммерческих банков и в рамках одного из его филиалов.



Рис. 2. Основные элементы и структура системы экономической безопасности коммерческого банка

Однако необходимо отметить, что внутри общей организационной структуры на основе анализа функций подразделений, можно выделить основные звенья, структурные единицы, которые непосредственно участвуют в процессе управления системой экономической безопасности. В частности, к таким основным подразделениям можно отнести: службу безопасности, службу внутреннего контроля, службу финансового мониторинга, службу оценки и контроля рисков, юридическую службу.

В управляемой подсистеме особую роль играет информационная составляющая, так как современная и эффективная комплексная информационная си-

стема направлена на обеспечение экономической безопасности коммерческого банка, поддерживаемая информационными ресурсами финансового, управленческого, стратегического и налогового учета. Комплексная информационная система коммерческого банка позволяет достичь системности и комплексности организации процесса управления коммерческим банком в рамках концепции экономической безопасности и своевременного управления рисками, влияющими на деятельность банка [5].

Основу обеспечения экономической безопасности современного коммерческого банка составляет его финансовая стабильность, являющаяся следствием действия системы соответствующих мер. Обеспечение безопасности предполагает организацию и реализацию системы мер различного характера с целью нейтрализации реальных и потенциальных угроз нормальному функционированию и деятельности банка. Можно выделить следующие виды угроз экономической безопасности банка.

1. Внешние:

- предоставление ложной информации о заёмщике и займе;
- использование поддельных платёжных документов и пластиковых карт;
- хищение денежных средств из касс, банкоматов и инкассаторских машин;
- мошенничество в различных направлениях деятельности и с различными активами и капиталом банка;
- осуществление экономического шпионажа в интересах конкурентов;
- попытки предоставления ложной информации, касающейся руководства банка или отдельных сотрудников;
- распространение сведений, порочащих банк, через средства массовой информации;
- распространение сведений об ухудшении финансового состояния банка;
- распространение ложной информации от имени банка;
- подделка документов от имени банка;
- блокирование здания банка;
- незаконные действия контролирующих и надзорных органов в своих интересах и в интересах конкурентов;
- приостановление движения средств по счету;
- приостановление действия лицензии;
- попытки вовлечения руководства банка в преступления в сфере экономической деятельности и т.д.

2. Внутренние:

- мошенничество персонала банка со счетами и вкладами клиентов;
- сговор клиентов и сотрудников банка;
- халатное и недобросовестное отношение сотрудников банка;
- злоупотребление полномочиями сотрудников банка [2].

Для обеспечения необходимой эффективности функционирования системы экономической безопасности банка необходима соответствующая стратегия.

Стратегия обеспечения безопасности – совокупность долгосрочных целей и управленческих подходов, реализация которых обеспечивает защиту кредитно-финансовой организации от потенциальных угроз разглашения коммерческой и банковской тайны, а также нанесения ей любых других форм ущерба имущественного и неимущественного характера. Коммерческие банки могут иметь в основе стратегии обеспечения безопасности одну из трех концепций:

1) концепция упреждающего противодействия (агрессивная конкурентная стратегия) – предполагает возможность использования службой безопасности наиболее активных методов профилактики и противодействия возможным угрозам (допускается банковский шпионаж, не всегда легитимные методы контроля над лояльностью собственного персонала и т.д.);

2) концепция пассивной защиты (пассивная конкурентная стратегия) – предполагает приоритетную ориентацию банка на защиту со стороны государства в лице правоохранительных и судебных органов (службой безопасности используются минимально необходимая номенклатура методов профилактики и отражения потенциальных угроз);

3) концепция адекватного ответа (наступательная конкурентная стратегия) – предполагает возможность использования службой безопасности всего комплекса легитимных методов профилактики и отражения потенциальных угроз (в порядке исключения допускается использование и не полностью легитимных методов, но лишь в отношении тех конкурентов или иных источников угроз, которые первыми применили подобные методы против конкретного банка).

Соответственно каждый банк самостоятельно выбирает базовую концепцию обеспечения экономической безопасности в зависимости от ряда факторов:

- общая стратегия развития банка (миссия);
- степень агрессивности конкурентной стратегии банка;
- степень криминогенности региона размещения;
- финансовые возможности банка по обеспечению собственной безопасности;
- квалификация персонала службы безопасности банка;
- наличие поддержки со стороны местных органов государственной власти.

К основным современным проблемам, угрожающим экономической безопасности банка, можно отнести следующие:

1) коррумпированность банковских служащих (противозаконные действия сотрудников банка, умышленное разглашение конфиденциальных сведений, искажение компьютерных баз данных, фиктивные кредиты);

2) прямое хищение денежных средств и иных материальных ценностей сотрудниками банка;

3) хищение с использованием компьютерных технологий;

4) дистанционное банковское обслуживание (далее – ДБО) – не смотря на развитие преимуществ продуктовой линейки ДБО, сайты и серверы российского банковского сегмента подвержены частым сетевым атакам, а также попыткам получения персональных данных пользователей систем ДБО;

5) вирусные атаки на информационную систему Банка России;

б) неплатежеспособность, закредитованность и несостоятельность потенциальных заемщиков банка.

Обеспечение экономической безопасности коммерческого банка является в настоящем приоритетной задачей, требующей комплексного решения. В частности в качестве решения указанных проблем должна выступать совокупность институционально-управленческих, организационно-технических и информационных мер, направленных на обеспечение воспроизводства устойчивого режима функционирования банка, защиту его прав и интересов, рост уставного капитала, повышение ликвидности активов, сохранность финансовых и материальных ценностей, а также на обеспечение возвратности кредитов [2]

В частности, в целях снижения уровня угроз экономической безопасности банку необходимо:

- проведение тщательного анализа всех экономических и правовых аспектов соответствующих операций;
- концентрация внимания адекватности капитала банка принятым угрозам при принятии управленческих решений;
- обеспечение постоянного мониторинга уровня экономической безопасности банка со стороны службы безопасности;
- повышение эффективности функционирования системы внутреннего контроля, исключая принятие неконтролируемых решений;
- реализация мероприятий, направленных на усиление мер по обеспечению информационной и финансовой безопасности;
- использование действенных методов управления угрозами экономической безопасности, используемые в международной банковской практике;
- мониторинг правильного формирования резервов банка (службой экономической безопасности, службой внутреннего контроля);
- повышение профессионального уровня работников службы безопасности и др.

Кроме того, уровень экономической безопасности банка зависит и от факторов внешней среды. В частности, к ним относятся: макроэкономические, политические (экономические санкции), правовые (неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, нормативных актов Банка России), фискальные, рыночные [5].

Необходимо отметить, что со стороны Банка России осуществлены нововведения в сфере нормативно-правового регулирования кредитования. Так с 1 октября кредитные организации обязаны рассчитывать показатель долговой нагрузки заемщиков – физических лиц (далее – ПДН) при принятии решения о выдаче кредита от 10 тыс. руб. (или в эквивалентной сумме в иностранной валюте), а также о реструктуризации задолженности по нему и при принятии решений, изменяющих условия договора кредита (займа):

1) об увеличении лимита кредитования и о продлении срока действия договора кредита (займа) – для кредитов, предоставляемых с использованием банковской карты,

2) об увеличении размера ежемесячного платежа, об изменении валюты кредита (займа) – для иных кредитов (займов).

Долговая нагрузка рассчитывается как отношение суммы среднемесячных платежей по всем кредитам и займам заемщика к его среднемесячному доходу. В целях ограничения рисков, связанных с увеличением за кредитованности населения, Банком России установлены надбавки к коэффициентам риска в зависимости от значений показателей долговой нагрузки заемщика и полной стоимости кредита по необеспеченным потребительским кредитам в рублях, предоставленным с 1 октября 2019 г. В частности, повышенные надбавки к коэффициентам риска применяются при ПДН выше 50 %. Эти надбавки учитываются при расчете нормативов достаточности собственных средств (капитала) кредитной организации. Соответственно, при кредитовании заемщиков с высоким уровнем ПДН (более 50 %) банки должны будут формировать дополнительный запас капитала [3]

Таким образом, экономическая безопасность коммерческого банка, его независимость и недопущение перехода в зону критического риска могут быть обеспечены, если будут определены важнейшие стратегические направления обеспечения безопасности бизнеса, разработана концепция его экономической безопасности, построена четкая логическая схема своевременного обнаружения и ликвидации возможных опасностей и угроз.

Важнейшим условием поддержания экономической безопасности кредитных организаций является своевременное выявление угроз, связанных с потерей позиций их на рынке, и выбор тех направлений их развития, которые обеспечивают устойчивое позиционирование на рынках банковских услуг, формирование концепции экономической безопасности кредитных организаций. Эффективность деятельности коммерческого банка во многом определяется правильной организацией внутреннего контроля, надежность которого зависит от соответствующего структурного подразделения (службы внутреннего контроля).

Список литературы

1) Кондратова, Е.П. Актуальные аспекты обеспечения экономической безопасности в современной организации / Е.П. Кондратова // Научно-техническое и социально-экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке : тр. Всерос. науч.-практ. конф. творческой молодежи с междунар. участием (20–22 апреля 2016 г.) В 2 т. Т. 2 / под ред. С.А. Кудрявцева. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2016. – С. 216–221.

2) Переверзева Е.С. Проблемы и перспективы экономической безопасности коммерческого банка в РФ / Е.С. Переверзева, Я.А. Лапшина // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-1. – С. 71–73.

3) Предоставление гражданам займов и кредитов: что изменилось с 1 октября / Система ГАРАНТ// Информационно-правовой портал Гарант.ру . – URL: <http://garant.ru>

4) Светлова, В.В. Механизмы и инструменты эффективной системы экономической безопасности коммерческих банков: автореферат / В.В. Светлова. – Москва, 2018. – 31 с.

5) Суглобов, А.Е. Внутренний контроль в системе обеспечения экономической безопасности кредитных организаций : монография / А.Е. Суглобов, В.В. Светлова. – Москва : Городец, 2015. – 140 с.

УДК 336.221-027.45

Костюк Я.И., Стецюк Н.М., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В условиях кризиса и обострения политической ситуации важное значение приобретает обеспечение экономической и в том числе налоговой безопасности, как материальной базы национальной безопасности. Одним из важнейших элементов экономической безопасности является система налоговой безопасности, пополнение налогов в бюджеты всех уровней при соблюдении экономической устойчивости и развития хозяйствующих субъектов определяет безопасность государства.

Ключевые слова: налоговая безопасность, угрозы, налоговая нагрузка, налоговое планирование, оптимизация налогообложения.

Kostyuk Y. I., Stetsyuk N.M., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

TAX ASPECT OF ECONOMIC SECURITY

In conditions of crisis and aggravation of the political situation, it is important to ensure economic and tax security as the material basis of national security. One of the most important elements of economic security is the system of tax security, the replenishment of taxes to the budgets of all levels in compliance with economic stability and development of economic entities determines the security of the state.

Key words: tax security, threats, tax burden, tax planning, tax optimization.

Обеспечение экономической безопасности является приоритетным направлением деятельности государства, гарантией гармоничного развития и социально-экономической стабильности. Современное положение России обуславливает чрезвычайную актуальность целенаправленной деятельности государства в сфере обеспечения экономической безопасности страны, отдельной хозяйственной структуры и каждого гражданина.

Проблемы обеспечения экономической безопасности государства привлекают к себе внимание ученых, политических деятелей, так как масштабы угроз и реальные финансовые потери требуют оценки принимаемых решений с учетом экономической безопасности.

Сущность национальной экономической безопасности – такое состояние данного института власти, при котором обеспечиваются защита национальных экономических интересов, устойчивое развитие, повышение социально-экономического уровня, стабильность экономических систем, достаточный оборонный потенциал. Цели государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности определены Стратегией экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. и представлены на рис. 1.

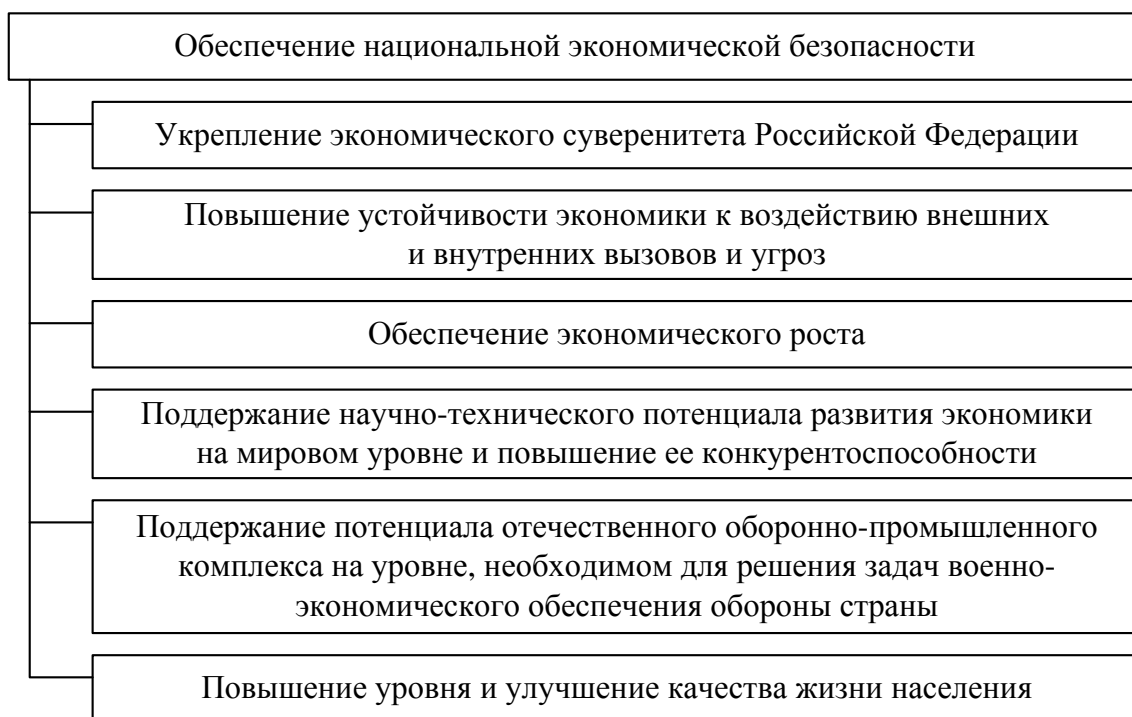


Рис. 1. Цели государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности

Одним из важнейших элементов экономической безопасности является система налоговой безопасности, при которой денежные ресурсы страны и пополнение бюджетов всех уровней, определяют безопасность государства. Налоги влияют на состояние экономики, бюджетной, финансовое обеспечение органов местного самоуправления, от них зависит способность государства выполнять свои функции.

Являясь основным источником финансовых ресурсов налоги, необходимы государству для обеспечения общественно необходимых и законодательно установленных потребностей. За счет налоговых поступлений финансируется социальная защита населения, повышение качества жизни граждан, здоровья, уровня образования и благосостояния, пенсии, социальные выплаты и медицинское обслуживание, безопасность и правоохранительная деятельность, оборона, строительство жизненно важных объектов, строительство и ремонт дорог и др. Налоги и налоговая политика в современных условиях является одним из важнейших объектов рыночных реформ.

С налоговой системой и налоговой политикой связаны интересы государства, граждан, предприятий и организаций. Конфликт интересов в налогообложении нельзя недооценивать, предприятие заинтересовано в снижении налогового бремени, перенаправлении данных ресурсов на развитие и расширение бизнеса, государство в росте собираемости налогов. Обеспечение национальной налоговой безопасности возможно только при понимании важности справедливости налогообложения, прозрачности и четкости налогового законодательства. Взаимодействие государства и бизнеса на взаимовыгодных условиях приведет к решению соци-

ально значимых задач. Выпадающие доходы бюджета в краткосрочном периоде должны компенсироваться долгосрочным эффектом решений в части модернизации и обновления национальной экономики, поскольку именно такие решения являются главным экономическим и политическим приоритетом. Налоговая система важный финансовый инструмент, который должен стимулировать развитие бизнеса, что будет способствовать росту финансовых поступлений в бюджеты.

Устойчивое развитие предприятия во многом зависит от величины его налоговых затрат, которые складываются из текущих налоговых обязательств, претензий налоговых органов и затрат на консультационное обслуживание по спорным ситуациям в сфере налогообложения. Каждое предприятие заинтересовано в снижении налоговых затрат с целью увеличения собственных средств, это достигается через планирование и оптимизацию налоговых обязательств. Суть налоговой безопасности отдельных субъектов предпринимательской деятельности заключается в постоянной работе над снижением налоговых рисков и обеспечением полноты уплаты налоговых обязательств при условии абсолютной защищенности финансового состояния предприятий на законодательном уровне.

Система внутреннего контроля организации позволяет выделить такую составляющую, как внутренний налоговый контроль, который выполняет в организации контрольную, организационную и информационную функции. Среди направлений системы внутреннего налогового контроля выделяют составляющие налогообложения: налоговое администрирование; налоговое планирование и оптимизация; налоговое консультирование; управление налоговыми рисками (рис. 2). Налоговые риски представляют собой вероятность нарушения налогового законодательства, которая может привести к снижению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Элементы внутреннего налогового контроля необходимы для всех организаций, поскольку трудности, связанные с соблюдением налогового законодательства, возникают у большинства налогоплательщиков.



Рис. 2. Составляющие системы внутреннего налогового контроля

Внутренний налоговый контроль можно рассматривать как составную часть системы внутреннего контроля, устанавливаемой руководством в процессе экономической деятельности для обеспечения наиболее эффективного управления организацией. Основной целью является оптимизация налоговых платежей, минимизация налоговых потерь по каждому налогу или по их совокупности, повышение объема оборотных средств и как результат увеличение реальных возможностей для дальнейшего развития деятельности организации, повышения эффективности ее работы и обеспечения налоговой безопасности.

Список литературы

1. Глазьев, С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? : монография / С.Ю. Глазьев. – Москва : Книжный мир, 2018. – 640 с.
2. Барикаев, Е.Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности. Теоретический аспект : монография / Е.Н. Барикаев, Н.Д. Эриашвили, В.З. Черняк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 160с.
3. Касьянова, Г.Ю. Учёт-2016: бухгалтерский и налоговый : практические рекомендации / Г.Ю. Касьянова // Ассоциация бухгалтеров, аудиторов и консультантов. – Москва : АБАК, 2016. – 960 с.

Утенкова Ю.А., Верхотуров Д.А., Селезнева Е.Ю., Дальневосточный федеральный университет, Владивосток

К ВОПРОСУ О ВНУТРЕННЕМ КОНТРОЛЕ СОСТОЯНИЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Приморский край занимает первое место среди регионов-должников по невыплате заработной платы в России. Авторами выдвигается гипотеза, что внутренний контроль состояния расчётов по оплате труда является тем инструментом, что позволяет контролировать аксиоматический принцип трудовых отношений и, тем самым, влиять на экономическую безопасность России самым непосредственным образом.

Ключевые слова: аксиоматический принцип трудовых отношений, заработная плата, Приморский край, внутренний контроль, экономическая безопасность, фонд оплаты труда, теневая экономика, черная бухгалтерия.

Utenkova U.A., Verhotoorov D.A., Seleznova E.U., Far Eastern Federal University, Vladivostok

TALKING ABOUT THE INNER CONTROL OF THE ACCOUNT STATE OF WAGES

Primorsky region has the former place amid debited regions because of the delay of salary payments in Russia. The authors' hypothesis is that the inner control of the account state of wages is the tool that gives the opportunity to control axiomatical rule of working relationship, thus it influences the Russian economic safety at more immediate way.

Key words: axiomatical rule of working relationship, wages, Primorsky region, inner control, economic safety, the salary fund, shadow economy, off-the book financial scheme.

Как известно по данным Росстата [1] на 1 октября 2018 г. Приморский край продолжает занимать первое место среди регионов-должников по невыплате зарплаты. Ранее в своей статье [2] А.А. Клишас, Председатель Комитета Совета Федерации по конституционному законодательству и государственному строительству, отмечал, что «аксиоматический принцип трудовых отношений, который ни при каких обстоятельствах не может нарушаться, – это принцип обеспечения права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, гарантирующей достойное существование его самого и его семьи». В таком аспекте указанная проблема ((недостаточного, отсутствия) внутреннего контроля состояния расчётов по оплате труда) должна рассматриваться как угроза экономической безопасности Российской Федерации, что и предопределило актуальность выбранной темы, характер и направление исследования. Целью данной работы является проверка гипотезы, которую можно формализовать следующим образом: внутренний контроль состоя-

ния расчётов по оплате труда является тем инструментом, что позволяет контролировать аксиоматический принцип трудовых отношений и, тем самым, влиять на экономическую безопасность России самым непосредственным образом. Социально-экономические последствия невыплаты заработной платы широко известны и крайне болезненно воспринимаются в социуме. Для достижения цели в работе была поставлена и решена следующая задача: изучить экономическую ситуацию в современном бухгалтерском учёте, а именно в расчетах по оплате труда, и выяснить, можно ли контролировать данный процесс. Объектом исследования в работе являются социально-экономические отношения, складывающиеся в процесс оплаты труда. А предметом исследования заработная плата как экономическая категория. Авторами были применены общенаучные подходы и специальные методы научного познания, применяемые в экономике. Логика данного исследования состоит в последовательном изложении материала, раскрывающем тему исследования на основе сформулированных в ней цели и задачи. Теоретико-методологическую основу исследования составила сложившаяся парадигма триады бухгалтерского учёта, анализа и аудита. Теоретическая значимость работы состоит в постановке указанной проблемы и введении её в научный дискурс в аспекте экономической безопасности и обобщении концептов внутреннего контроля применительно к сфере оплаты труда; а практическая значимость определяется полученными обоснованными выводами, которые могут использоваться в процессе разработки рекомендаций для структур власти Приморского края с целью ужесточения контроля за работой предприятий и недопущения ухудшения сложившейся в них экономической ситуации.

Следует заметить, что расчеты с персоналом носят весьма разнообразный характер. Ведь мы говорим не только об оплате труда. Не стоит забывать о том, что в данном контексте также рассматриваются расчет среднего заработка, расчеты по «заработным платам», налогам и взносам, остальные операции.

Заработная плата – это система отношений между работодателем и работником, связанных с оплатой, в соответствии с законами Трудового и Гражданского кодексов Российской Федерации. Размер заработной платы зависит от квалификации работника, качества, сложности выполнения работы данным сотрудником. Данные расчёты необходимо контролировать.

Внутренний контроль учета расчетов по оплате труда должен проходить регулярно. Он направлен на проверку:

- правильности отражения операций, оборотов и сальдо по счетам в бухгалтерском учёте;
- соблюдения требований действующего гражданского и трудового законодательства;
- обоснованности формирования отчётных показателей в финансовой и налоговой отчетности.

В данном случае внутренний контроль необходим для параллельной проверки правильности отражения операций в налоговом и бухгалтерском (финансовом) учете, так как они могут различаться в зависимости от методологии учёта.

Напомним, что сущность заработной платы заключается именно в поощрении работника за его бесценный труд и его вклад в развитие компании.

В бухгалтерском учёте есть так же понятие Фонд оплаты труда, классификация которого представлена на рисунке.

Основные формы оплаты труда делятся:

- на сдельную (оплата труда за фактический выполненный объём работы);
- повременную (оплата труда выплачивается по фиксированной ставке или окладу).

Согласно законодательству, из заработной платы работника могут быть произведены удержания:

- удержания по исполнительным документам в виде алиментов или штрафов;
- удержание излишне выплаченных вследствие ошибок сумм;
- возврат неиспользованных подотчетных сумм;
- удержание за неотработанные дни отпуска;
- возмещение материального ущерба, нанесенного предприятию;
- профсоюзные взносы;
- НДФЛ;
- взносы в Пенсионный фонд и т.д.

Таким образом, проанализировав теоретический аспект, авторы работы приходят к выводу, что область заработной платы многогранна и занимает важную ячейку в бухгалтерском учёте. Контролировать данный процесс сложно. Предпримем попытку выявить основные проблемы в данном направлении.

В условиях турбулентности рыночной среды, происходят изменения в социальном и экономическом развитии страны, значит, изменяется и политика и в области оплаты труда, а вместе с ней защита и социальная поддержка сотрудников. Многие функции данной политики государство делегирует на уровень предприятий. Предприятия самостоятельно устанавливают систему ведения учета заработной платы, её размер, форму, а так же и стимулирующие надбавки. Именно поэтому необходимо контролировать данную область.

При приёме на работу сотрудника, заключается трудовой договор, который подписывается двумя сторонами. Именно данный документ является основанием для создания приказа о приёме работника на работу. Контроль так же осуществляется в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации.

Первая ступень контроля – это проверка приказов. В них должно быть указано:

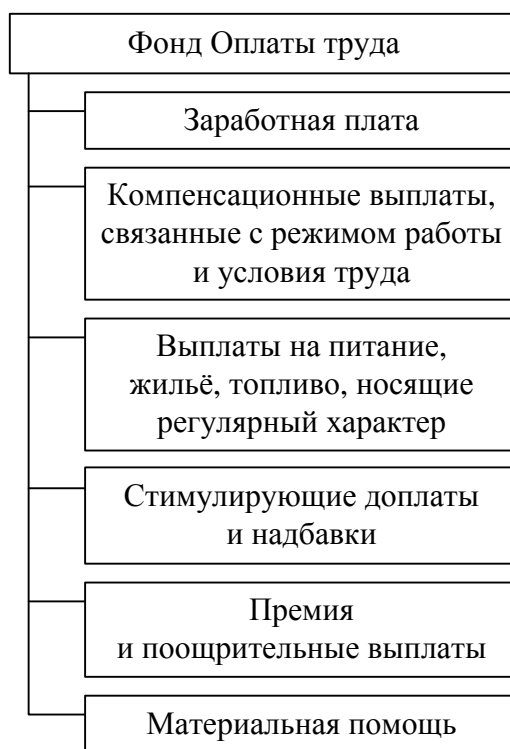


Рисунок. Классификация фонда оплаты труда

- должности;
- соответствие типовой форме;
- наличие испытательного срока;
- наличие суммы оклада или сдельного тарифа;
- условия приема на работу;
- обязанности сотрудника.

Вторая ступень контроля – это проверка правильности начисления заработной платы. В основном она проверяется выборочно. Контроль сдельной и повременной оплаты труда должен обязательно проводиться отдельно, так как начисляются они по-разному.

Для проверки повременной заработной платы необходимо знать количество часов (дней) отработанных сотрудником в данном месяце. Далее необходимо идентифицировать данные о количестве отработанного времени. Данная информация указана в таблице учёта рабочего времени, расчетно-платёжной ведомости. Лицевой счет сотрудника так же необходимо проверить.

Для проверки сдельной заработной платы нужны такие документы, как наряды или другие документы на выполненную работу в соответствии с утвержденными нормами выработки и оплатой.

После каждой проверки подводятся итоги. Их подводит инвентаризационная комиссия, которая утверждается приказом руководителя.

Казалось бы, система контроля идеальна и ошибок быть не должно, но не всякая система совершенна, изъяны есть везде, как и в рассматриваемой. Например, человеческий фактор – самый популярный фактор, который делает любую систему несовершенной.

В современном мире изобретено и придумано много программ, которые облегчают ведение учета. Человечество пытается полностью механизировать ведение учета. Казалось бы, что проще создал программу и больше не касайся этого. Но это невозможно. Первая причина: почему программа несовершенна, потому что и компьютер совершает ошибки в проводках, расчетах и т.д. Вторая причина: программу необходимо контролировать, заносить туда информацию, например, завести карточку сотруднику, указать его оклад, эти функции выполняет бухгалтер. И третья причина: программа настраивается под специфику предприятия, настраиваются расчеты налогов, премии, отпускных и т.д. и эти все настройки делает человек. В итоге система внутреннего контроля не может выявить, а также устранить все нарушения и злоупотребления.

Так же тяжело проверить и злоупотребление сотрудником своими полномочиями. В нашем мире часто слышишь из новостей, что бухгалтера воруют деньги фирмы. И им это легко дается, потому что бухгалтеру все доверяют и заподозрят его вряд ли. Так же именно бухгалтер является самой важной фигурой на предприятии. Он знает все процессы предприятия и ему проще скрыть или утаить что-то.

Нарушения и злоупотребления невозможно полностью проверить и по другой причине. В России на данный момент существует большая проблема веде-

ния у предприятий «черной бухгалтерии». Данное явление очень сложно проконтролировать. Почему? Потому что государство эти функции отдало предприятиям. Большинство фирм в России предпочитают утаивать свои доходы и растраты от государства. Но не только сами фирмы, но и их сотрудники. Человечество не понимает, почему они государству должны отдавать свои честно заработанные деньги. Всё это связано с высокими ставками налогов.

Актуален и вопрос о сокрытии доходов. Как правило, существует несколько мошеннических схем по которым работают большинство предприятий России. Например, сотрудника официально устраивают на работу, ставят ему оклад по системе МРОТ – это официальная заработная плата. С данной суммы выплачиваются все налоги и отчисления государству. А остальную часть зарплаты отдают в «сером конверте». С данной денежной суммы налогов не взимается, что сильно уменьшает доход государства. Интересен тот факт, что данная система устраивает и работодателя и сотрудника. Сотрудник получает заработную плату больше и ему не нужно отдавать свои 13 % государству, а работодателю нужно меньше затрат на содержание сотрудника а именно, меньше платить налогов. Все довольны. Особую актуальность эта система приобретает в последнее время, в связи с увеличением пенсионного возраста, и пониманием жителей Приморья, что при среднем возрасте смертности мужчин в Приморском крае в 58 лет до пенсии из (мужчин) мало кто доживёт. Официальная заработная плата всегда выплачивается вовремя, так как это контролируется и сопровождается определенными санкциями или штрафами. Выплаты неофициальной части контролировать крайне тяжело. Ведь по документам работодатель не обязан выплачивать сотруднику «серую» заработную плату. Может её задерживать, ошибаться, не выплачивать в полной мере. Конечно, сотруднику это не понравится, но в случае таких казусов от работодателя, он не сможет ему ничего предъявить, не сможет наказать и потребовать выплатить свои честно заработанные деньги. Если бы работник имел полностью официальный доход, он мог бы пойти подать в суд, представить доказательства, подтвердить свою правоту, тем самым законно добиться своих заработанных денег. Если рассматривать «черную сторону» доказательств у вас нет, и вашу заявку даже не будут рассматривать.

Как правило, в современном мире официальная заработная плата выплачивается безналичным расчетом, а «серая» наличными. Вспомним, 90-е гг., когда в стране был полный хаос, доходы граждан не контролировались, а люди ездили с огромными сумками, полными денег.

Сейчас система изменилась, люди стали переходить на безналичный расчет. Это очень удобно, когда с собой всего одна карта, а не чемодан денег, как это было в 90-е гг.

Вместе с этим совершенствуется и налоговая система государства, соответственно, усиливается контроль за доходами граждан, ужесточаются меры наказания, и работодатели постепенно переходят полностью на «белую бухгалтерию».

Вместе с налоговой системой совершенствуются и работодатели. Их креативность не знает границ. Электронные деньги контролировать намного проще,

чем наличные. С этим возникает проблема, как всё-таки уменьшить контроль. Его можно уменьшить, только если вывести деньги из электронной системы в наличную.

Представим такую ситуацию: Бизнесмену необходима небольшая сумма денег, на затраты, которые он не собирается официально регистрировать, возникает вопрос, как сделать так, чтобы эти деньги стали невидимыми. Да очень просто, мы начисляем сотруднику заработную плату больше на сумму, которую необходимо скрыть. Конечно, работодатель сохранит не полную сумму денег, так нужно заплатить налог на доходы физических лиц и страховые взносы государству. И потом сотрудник возвращает работодателю данную сумму. Да, работодатель вывел сумму меньше, но большая часть то выведена и теперь эти деньги невидимы и затраты учитываться не будут. Конечно, такая схема действует в основном только для небольших сумм. Но она существует и имеет место быть.

Еще одна причина, по которой работодатели переходят на чистую бухгалтерию это инициатива работников. В связи с ужесточением и усовершенствованием законодательства на людей очень сильно повлияла Пенсионная система. А именно, выплаты пенсии государством. Сейчас всё зависит от твоего стажа и размера заработной платы, соответственно выше зарплата, больше пенсия. Из-за этого люди стали задумываться о том, на что они будут жить после того, как выйдут на пенсию, ведь фиксированная для всех граждан пенсия очень низка, с ней выжить крайне сложно. В связи с этим, люди стали переходить с «серой» заработной платы, на «белую». Работодатели, работавшие по «серой», стали терять сотрудников, люди стали переходить в организации, работающие по «белой» системе. В данном случае, государство жесткими мерами, пытается стимулировать граждан платить налоги.

Напрашивается вопрос, почему сложилась такая ситуация в стране?

Даже при таких жестких мерах ответственности, для бизнесменов таких, как уголовная ответственность, огромные штрафы и т.д., они вынуждены нарушать закон. Это касается и ставок по страховым взносам во внебюджетные фонды. Особенно для «малого бизнеса» ставки часто являются неподъемными, именно поэтому работодатели вынуждены платить «серую заработную плату». Если сравнить отчисления в пользу налогов и взносов и заработную плату, которая выдается на руки, то соотношение между ними «один к двум». Это очень большой процент, который бизнесмены обязаны уплачивать, но вынуждены скрывать, чтобы хоть как-то выжить. Ставки очень высоки для нынешнего уровня населения, но проблема не только в этом. С каждым годом ставки всё выше и выше, а доходы у населения всё ниже и ниже. Многие люди не просто живут, а выживают.

Как можно попытаться увеличить доходы людей и усилить контроль как над малыми предприятиями, так и за крупными?

Государству необходимо стимулировать людей, для выплаты к налогам. Нужно чтобы люди сами были заинтересованы в этом, сами начали контролировать свои выплаты. Контроль должен быть не только в крупных фирмах, но и на «малых» предприятиях.

Какие выводы можно сделать исходя рассуждений.

1. Государству нужно уменьшить ставки по налогам. Если они будут невысокими, людям просто смысла не будет скрывать свои доходы. Зачем человеку бояться, проворачивать серые махинации, бояться, что его раскроют, если можно заплатить небольшой процент от своего дохода и жить спокойно.

2. Необходимо вернуть доверие граждан государству.

3. Что касается предприятий, то им можно создавать и устанавливать программы, с помощью которых государству будет проще контролировать выплату заработной платы, например 1С на предприятии – для внутреннего контроля (с аналитикой) и разработанный программный продукт (от государства) для внешнего контроля – по синтетическим показателям в рамках укрупненных групп.

4. Активно проводить обучение бухгалтеров методикам ведения бухгалтерского учета.

5. Нужно создать и привлекать к осуществлению внутреннего контроля технологические службы, которые располагают большими возможностями для того, чтобы предупреждать нарушения в трудовом порядке и оплате труда.

6. Нужно осуществлять тщательную проверку работниками бухгалтерии совместно с экономической службой качества выполненных работ, расценок, норм выработки, доплат и общего заработка, нарядов и других первичных документов.

7. Создание подразделения внутреннего контроля расчетов с персоналом тоже позволит сильнее контролировать данную область.

Таким образом, многообразие методик по внутреннему контролю расчетов с персоналом все же отличается их несовершенством. Пока государство не создаст разумную налоговую систему, граждане и предприятия будут стараться как можно больше уйти в «теневую политику», стремясь выжить в условиях турбулентности рыночной среды.

Список литературы

1. Росстат. Просроченная задолженность по заработной плате. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1237983568234 Дата обращения: 10.10.2018

2. Клишас, А.А. К вопросу о невыплате зарплат как социальной проблеме / А.А. Клишас. – URL: <https://www.pnp.ru/opinions/k-voprosu-o-nevyplate-zarplat-kak-socialnoy-probleme.html> (дата обращения: 10.10.2018).

3. Мазанкова Т.В. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии отрасли (торговли) : учебное пособие / Т.В. Мазанкова. – Москва : ИНФРА-М, 2014. – 425 с.

4. Организация труда и ее совершенствование на предприятии (на примере ремонтно-локомотивного депо ОАО «РЖД» ТЧР-11 Боготол-Сибирский) : выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа). – Красноярск, 2016. – 130 с. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=440036>. – URL: <http://doi.org/10.23681/440036>.

5. Щербакова А.А. Оплата труда в Российской Федерации : современное состояние и проблемы / А.А. Щербакова. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – 40 с.

УДК 658.15-027.45

Барчуков А.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

Филатова В.К., ИФНС России по Железнодорожному району, г. Хабаровск

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРИ КОНКУРСНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В статье представлена совокупность превентивных и репрессивных антикризисных мероприятий в условиях стратегической реструктуризации, которые позволят промышленному предприятию выйти из финансовых затруднений и повысить экономическую безопасность хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: промышленное предприятие, экономическая безопасность, внешнее управление, модель антикризисного управления, стратегическая реструктуризация, матрица оценки.

Barchjukov A.V., Far Eastern State Transportation University, Khabarovsk

Felatova V.K., Federal Tax Service Inspectorate of Russia in Jeleznodorojne District, Khabarovsk

THE ORGANIZATION SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY ON THE MANUFACTURING BUSINESSES IN CONDITIONS OF STRATEGY RESTRUCTURISATION IN COMPETITION PRODUCTION

In this article total anti-crisis actions in conditions of strategy restructurisation like preventive and repressive ones are performed which help the producing company to escape the financial faults and to raise the economic safety of business activities.

Key words: manufacturing business, economic safety, external management, the model of anti-crisis management, strategy restructurisation, the stencil mark.

Конкурсное производство – это формальная процедура, предполагающая набор определенных действий, протяженных во времени, которые выступают завершающей стадией в процедуре несостоятельности (банкротства) и проводятся в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов в очередности, предусмотренных действующим законодательством, за счет имущества должника. Как правило, введение конкурсного производства направлено на подготовку к полной продаже всего имущественного комплекса и результатом этой стадии процедуры банкротства является прекращение существования юридического лица [2, 6, 8].

Однако утверждать, что процедура конкурсного производства приводит к гибели предприятия, не приходится, так как компетентная работа конкурсного

управляющего и своевременное применение антикризисных мер может восстановить хозяйственную деятельность. Если управляющий решит, что организация-банкрот, обладает достаточным количеством средств и потенциалом для восстановления финансовой независимости, собирается собрание кредиторов, где может быть принято решение о возможности применения процедуры внешнего управления, если оно не осуществлялась ранее. При условии, что все законодательные установки соблюдены собрание кредиторов обращается с ходатайством в суд, решением которого конкурсное производство прекращается и предприятие переводят на внешнее управление [1, 5].

Реализуя такой оптимистический сценарий при конкурсном производстве, анализируя сложившуюся рыночную ситуацию, необходимо выявить конкретные факторы, которые окажутся приоритетными в достижении поставленной цели. Для этого необходимо комплексное исследование внутренних и внешних причин, влияющих на эффективность функционирования предприятия и разработки возможной стратегии реструктуризации, учитывающей различные комбинации факторов внешней и внутренней среды. При решении поставленной задачи целесообразно проведение SWOT-анализа, заключающегося в определении сильных и слабых сторон предприятия, а также выявлении возможностей и угроз, исходящих со стороны окружающей его рыночной среды в целях стратегического планирования [3, 4].

Предлагаемая система экономической безопасности промышленного предприятия при конкурсном производстве включает многогранность форм, инструментов и методов, с их помощью обеспечивается воздействие на процессы преобразований. Использование стратегической реструктуризации направлено на достижение приоритетов развития промышленного предприятия, как на сегодняшний день, так и ориентировано на перспективу. В нем выстроена последовательность действий от начала мониторинга бизнес-процессов до самой реструктуризации, которая ориентирована на достижение стратегических целей, на основе использования большого количества методов, и инструментов реструктуризации. При этом рекомендуется эффективно определить точки роста и сосредоточить там экономические ресурсы для продуктивного их использования при последующих бизнес-процессах на предприятии промышленного комплекса.

Стратегическая реструктуризация при конкурсном производстве предполагает интеграцию элементов на основе процессно-сервисного подхода, предполагающего следующие этапы: 1) анализ промышленного потенциала административной территории и положения предприятий-лидеров; 2) диагностика состояния и экономической безопасности предприятия; 3) формирование стратегических целей; 4) постановка задач реструктуризации; 5) определение форм и направлений стратегической реструктуризации; 6) выбор инструментов стратегической реструктуризации; 7) разработка ее стратегии и тактики; 8) мониторинг и контроль реструктуризации.

После осуществления данных этапов первостепенным итогом реорганизации промышленного предприятия выступит стратегия, разработанная уже с учетом оценки рисков, в основе которой лежит способность обеспечения предприятия конкурентными преимуществами, основанная на внедрении технологии текущего

мониторинга, принятии управленческих решений, направленных на преодоление несоответствия и негативных тенденций в развитии бизнес-процессов. Посредством приведенных выше действий будет достигнута прибыльность и устойчивость финансового состояния компании. При этом стоит не забывать, что стратегическая реструктуризация промышленных предприятий, рассматривается в качестве приоритетного направления государственной политики, базирующейся на стратегиях повышения эффективности промышленных предприятий с учетом отраслевой и территориальной специфики отдельно взятого объекта.

Механизм стратегической реструктуризации представим на рис. 1.



Рис. 1. Механизм проведения стратегической реструктуризации промышленного предприятия, интегрированный в систему стратегического управления [7]

Так, создание механизма реструктуризации промышленного предприятия охватывает комплексирование методологических подходов управления (управление качеством, управление всеми знаниями, управление проектами, реинжиниринг и др.), которое направлено на активизирование инновационного развития и самое немаловажное – получение поддержки со стороны государства.

Государственная поддержка предполагает активизацию реорганизационных процессов:

во-первых, для реформирования «депрессивных» сторон промышленного предприятия, которые способны к успешной трансформации бизнес-процессов, реализуемых в границах стратегической реорганизации;

во-вторых, государственная политика должна ориентироваться на достижение социальных и экономических целей региона, а также на создание эффективнейшей системы конкурсного управления промышленным предприятием и стимулирование активации потенциала всех специфических узконаправленных производств, обеспечивая стабильное долгосрочное экономическое развитие города, региона и страны в целом.

Также стоит отметить, что в силу изменения структуры управления снижена скорость реагирования на динамику рыночной конъюнктуры при слабой службе маркетинга, сокращении количества инновационных разработок и инвестиционных вложений. Основными угрозами на данный момент являются потеря покупателей из-за наличия на рынке более дешевых аналогов и заменителей, отсутствие целевой рекламы, действенных инструментов маркетинга, снижение доверия кредиторов и деловой репутации из-за финансовой нестабильности. Следовательно текущая ситуация требует радикальных и незамедлительных действий методической основой которых может выступить стратегическая реорганизация, основанная на модели антикризисного управления промышленным предприятием (рис. 2).

К приоритетным направлениям антикризисного управления при стратегической реструктуризации промышленного предприятия в условиях конкурсного производства, которые основыва-

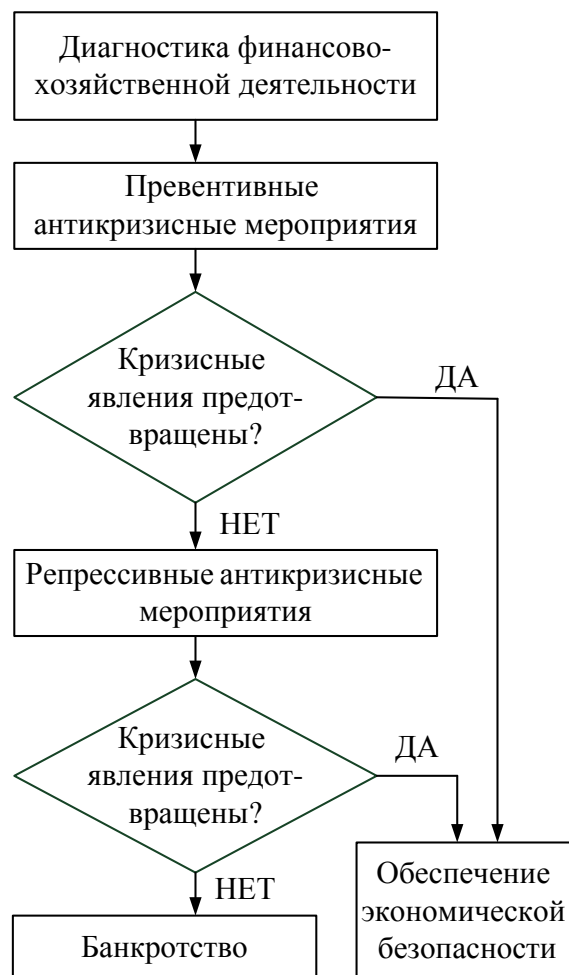


Рис. 2. Модель антикризисного управления промышленного предприятия в условиях стратегической реструктуризации

ются на результатах SWOT-анализа, следует отнести: диверсификацию производственной структуры, инновационное развитие, изменение используемых технологий, структуры издержек и капитала, совершенствование менеджмента и активное использование механизма государственной поддержки (табл. 1).

Таблица 1. Основные направления стратегического развития промышленного предприятия

SO «сильные стороны – возможности»	ST «сильные стороны – угрозы»
Стратегия должна выполнять уклон на сочетании сильных сторон и возможностей предприятия, заключающихся в переходе к инновационному технологическому развитию, основанному на передовых технологиях, привлекать молодых специалистов, осваивать новые рынки сбыта и заинтересовывать текущего потребителя	Стратегия обусловлена особенностью специфичности производства на завоеванном рынке, из-за этого подавляются такие угрозы как утрата преимуществ продукта, происходит повышение спроса благодаря маркетинговым приемам. Вследствие чего устраняется возможность поглощения предприятия более сильным игроком на рынке
WO «слабые стороны – возможности»	WT «слабые стороны – угрозы»
Стратегия должна быть направлена на привлечение инвестиционного капитала, позволяющего совершить полную модернизацию оборудования. В данном случае следует учесть специфичность производства, ориентир держать на прогрессивные предприятия отрасли	Стратегия направлена на увеличение собственной конкурентоспособности с учетом присутствия на российском рынке более дешевых аналогов конкурентов из КНР

На основании табл. 1 отметим, что стратегические меры связаны с разработкой новых направлений бизнеса, требующих активного внедрения новых производственных, управленческих и маркетинговых технологий. Стратегическая реструктуризация требует значительных финансовых ресурсов для совершенствования производственной и управленческой структуры предприятия с учетом его рыночной ориентации. Следует заметить, что из-за специфичности деятельности предприятий промышленного предприятия проведение мероприятий по реструктуризации (изменение системы управления предприятием, финансово-экономической политики, производственной деятельности, системы маркетинга, сбыта и управления персоналом) для каждого субъекта хозяйствования требует индивидуального подхода к решению задач и последующего его выхода из кризисного состояния.

Данный подход должен быть комплексный и охватывать все сферы производственной деятельности промышленного предприятия, а не отдельные бизнес-процессы и при реализации стратегической реструктуризации следует учитывать множество ограничений и специфику той компании, для которой он проводится. Поэтому программа стратегической реструктуризации промышленного предприятия, является настолько крупномасштабной и сложной, что ее результативность не может быть достигнута без поддержки государства, которое может обеспечить действенную систему гарантий и преференций промышленному предприятию [7].

С учетом диверсификации промышленного производства административной территории и обеспечения устойчивых опережающих темпов развития промыш-

ленных производств, сформулированы задачи и определены мероприятия по стратегической реорганизации в отношении промышленного предприятия. При этом отметим, что к приоритетным направлениям антикризисного управления мы с уверенностью можем отнести: диверсификация отраслевой структуры в пользу расширения обрабатывающих производств, инновационное развитие, изменение используемых технологий, структуры производства продукции; совершенствование менеджмента и механизма государственной поддержки (табл. 2).

Таблица 2. Задачи и мероприятия стратегической реорганизации промышленного предприятия

Задача	Мероприятия
1. Развитие производственного потенциала (обновление материально-технической базы, бизнес-процессов, продукции, диверсификация производства)	<ul style="list-style-type: none"> – мониторинг и пересмотр производственных программ; – модернизация и обновление основных фондов; – восстановление деятельности простаивающих (незадействованных) активов; – строительство и ввод в эксплуатацию инновационных технологических линий
2. Совершенствование системы привлечения экономических ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> – использование собственных сырьевых ресурсов; – привлечение льготных государственных кредитов; – применение нормативно-целевое бюджетирование; – разработка и внедрения новых форм взаимодействия с поставщиками
3. Увеличение производства высококачественной экологически безопасной продукции	<ul style="list-style-type: none"> – освоение выпуска новых видов продукции; – расширение взаимодействия с передовыми предприятиями; – внедрение современных высокоэффективных технологий, обеспечивающих производство конкурентоспособной продукции; – использование системы контроля качества продукции на всех этапах производства; – привлечение международных систем сертификации; – формирование высококвалифицированного кадрового потенциала
4. Повышение эффективности производственно-финансовой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – внедрение ресурсосберегающих технологий и бережливого производства; – автоматизация и цифровизация бизнес-процессов; – совершенствование структуры менеджмента; – развитие маркетинговых технологий; – диверсификация производства и загрузка неиспользуемых производственных активов

На основании табл. 2 отметим, что стратегические меры связаны с разработкой новых стратегий бизнеса, требующих активного внедрения новых производственных, управленческих и маркетинговых технологий. Стратегическая реструктуризация требует существенных инвестиций для совершенствования производственной и управленческой структуры предприятия и развития рыночной ориентации. Она требует времени, и ее скорость зависит от степени развития конкурентных рыночных отношений в экономике страны, успехов в области макроэкономической стабилизации и востребованности выпускаемой

продукции среди потребителей. Из-за специфичности деятельности предприятий промышленного комплекса проведение мероприятий по реструктуризации для каждого субъекта хозяйствования требует индивидуального подхода к решению задач и последующего его выхода из кризисного состояния.

Итак, на основе рассмотрения механизма управления предприятием в рамках конкурсного управления с помощью предложенных мер отметим, что эволюция института несостоятельности характеризуется смещением акцента в сторону достижения экономических целей при постепенном ослаблении его репрессивной функции, поэтому медленно, но неизбежно на современном этапе развития институт несостоятельности (банкротства) утрачивает свойственную ему репрессивную функцию. Тогда, если ситуация требует радикальных и незамедлительных действий решением может выступить стратегическая реструктуризация. Данная методика должна быть комплексной и охватывать все сферы деятельности промышленного предприятия, а не отдельные производства или функции. Она не является единовременным изменением в структуре капитала или в производстве.

Система антикризисных мероприятий в условиях стратегической реструктуризации позволит промышленному предприятию выйти из финансовых затруднений и повысить экономическую безопасность хозяйственной деятельности путем введения процедуры внешнего управления. При реализации данного процесса нужно учитывать множество ограничений и специфику той компании, в которой он проводится. Поэтому программа стратегической реорганизации промышленного предприятия, является настолько крупномасштабной и сложной, что ее гармонизация не может быть обеспечена без поддержки государства, которое не должно оставаться в стороне от данного процесса, создавая более или менее стройную систему гарантий и помощи несостоятельным крупным промышленным предприятиям.

Список литературы

1. Глухова, О.Ю. Конкурсное производство в процедуре несостоятельности (банкротства) / О.Ю. Глухова, А.Ю. Шевяков // Социально-экономические явления и процессы. – 2017. – № 2. – С. 184–189.
2. Дашичев, В.И. Банкротство / В.И. Дашичев. – Москва : Мир, 2017. – 648 с.
3. Желтова, Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия с применением SWOT-анализа / Е.А. Желтова, О.В. Капова // Дневник науки. – 2019. – № 3. – URL: dnevniknauki.ru.
4. Краденых, И.А. Стратегия развития золотодобывающих предприятий с учетом оценки внешних и внутренних влияющих факторов / И.А. Краденых, А.В. Барчуков // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 42 (393). – С. 43–52.
5. Кузнецова, Е.О. Процедура внешнего управления в деле о банкротстве / Е.О. Кузнецова // Новая наука: проблемы и перспективы. – 2016. – № 6–3 (85). – С. 259–261.
6. Юлова, Е.С. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) / Е.С. Юлова. – Москва : Юрайт, 2018. – 413 с.
7. Храпова, О.Ю. Формирование механизма стратегической реорганизации промышленных предприятий : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О.Ю. Храпова – Курск, 2014. – 24 с.
8. О несостоятельности (банкротстве) : Федер. закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ // Консультант-Плюс. – URL: consultant.ru.

Яковлева Н.В., Иркутский государственный университет путей сообщения

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются вопросы работы с контрагентами-поставщиками в процессе закупочной деятельности. Автор изучает функции отдела закупок и определяет его зону ответственности в процессе обеспечения экономической безопасности организации в целом. Также в статье изучаются риски возникающие в работе с поставщиками и возможные негативные последствия. По результатам исследования приводится ряд мероприятий, в том числе разработанная автором методика рейтингования поставщиков.

Ключевые слова: закупочная деятельность, риски, экономическая безопасность, проверка контрагентов.

Yakovleva N.V., Irkutsk State Transport University

INCREASING ECONOMIC SECURITY OF PURCHASING ACTIVITIES

The article discusses the issues of working with supplier contractors in the procurement process. The author studies the functions of the procurement department and determines its area of responsibility in the process of ensuring the economic security of the organization as a whole. The article also examines the risks arising in working with suppliers and possible negative consequences. Based on the results of the study, a number of measures are given, including the methodology for rating suppliers developed by the author.

Key words: procurement activities, risks, economic security, verification of counterparties.

Главная цель закупочной деятельности организации способствовать успешному функционированию путем достижения бесперебойности обеспечения сырьем материалами, оборудованием, комплектующими изделиями. Осуществляемая отделом управления ассортиментом организации, закупочная деятельность направлена на удовлетворение потребностей организации в товарно-материальных ценностях.

Так как закупочная деятельность является одним из важных направлений в хозяйственном управлении организацией, качественное управление ей состоит в выполнении множества функций, необходимых для нормальной работы любой организации.

Чтобы установить предел ответственности закупочной деятельности необходимо точно определить все ее функции. Авторы С. Баррат и М. Уайтхед в своих работах выделили такие функции закупочной деятельности как: управление персоналом службы закупок, обеспечение коммуникации с клиентами службы, операционное взаимодействие и ведение переговоров с поставщиками, проведение оценки результатов закупочной деятельности [1].

Содержание работы А.Н. Король позволяет расширить указанные выше функции. По мнению автора функции должны включать в себя так же: подбор и оценку поставщиков, автоматизацию текущей закупочной деятельности, координацию деятельности поставщиков, разработку стандартов качества для поставщиков, активную внешнюю рыночную коммуникацию (рекламу), формирование плана закупок, осуществление PR (для формирования образа надежного, престижного заказчика) и прямых коммуникаций в адрес существующих поставщиков, планирование и управление условиями поставок, разработку, планирование и реализацию конкурентных процедур закупки, формирование баз данных поставщиков для обеспечения конкурентоспособности процедур закупки [3].

Автор Кодрик В. Н. включает в функции закупок разработку их стратегии, решение юридических вопросов, анализ рынков закупок и управление полученной информацией, осуществление импортных закупочных операций [2].

Сложность решаемой проблемы организации-покупателя и характер ее деятельности определяют длительность и сложность процесса закупки. Проанализировав различные точки зрения, определим области ответственности отдела закупок, это: определение потребностей в материальных ценностях и расчет количества заказываемых товаров или услуг; оценка поставщиков и выбор наиболее оптимальных; составление прогноза потребности в материалов и формирование стратегии их приобретения; согласование цены заказываемых ресурсов и заключение договоров на поставку; учет и контроль за сроками поставки товаров; контроль качества материалов и их складирования; поддержание на нормативном уровне запасов материалов на складе.

Объемы закупок обуславливаются фактором обеспеченности бесперебойного функционирования производства и служат основой формирования активов организации и оказывают прямое влияние на их величину.

Просчеты в проведении закупок отражаются на основных экономических показателях деятельности организации, таких как структура баланса, величина задолженности, прибыль/убыток, затраты, ликвидность, расходы, уровень и оборачиваемость запасов, т.е. напрямую влияет на ее экономическую безопасность. Понятие экономической безопасности организации предполагает достижение сбалансированности и устойчивости к негативному влиянию каких-либо угроз, способности обеспечивать свое устойчивое и эффективное развитие, опираясь на собственные экономические интересы.

Опираясь на основные цели закупочной деятельности, такие как приобретение товара в необходимом количестве, нужного качества, в нужное время, по необходимой цене, можно определить ее основные задачи для недопущения возникновения угроз экономической безопасности организации: выдерживание обоснованных сроков закупки сырья и комплектующих изделий; обеспечение точного соответствия между количеством поставок и потребностями в них; соблюдение требований производства по качеству сырья и комплектующих изделий. Выполнение этих задач тесно связано с существованием угрозы неблаго-

приятных последствий из-за недобросовестности контрагентов. Рассмотрим риски, которые могут к таким неблагоприятным последствиям.

Финансовая нестабильность или даже банкротство поставщика ни только создают затраты на поиск нового поставщика, но и могут привести к перебоям и задержкам поставок, срыву поставок клиентам готовой продукции, штрафам и в итоге к потере клиентов. Это может усугубиться в случае отсутствия нескольких вариантов источников поставок, а следовательно зависимости от ключевых поставщиков. Последнее может проявиться также в повышении цен на товары или услуги и снижение качества поставляемых услуг и товаров.

Нарушение контрактных обязательств, отклонение фактических затрат на выполнение контракта, от запланированных приводит к повышению закупочных цен, потере клиентов и соответственно к росту расходов.

Если поставщики не в состоянии обеспечить необходимые объемы продукции, последующая за этим нехватка сырья или товаров для продажи может привести к потере доли на рынке, росту затрат на поиск новых поставщиков и в итоге недополучение прибыли.

Когда поставщики допускают низкое качество поставляемых услуг или материалов это трансформируется в низкое качество выпускаемой продукции и опять же повышение затрат, потеря клиентов и недополучение прибыли.

Для снижения рисков при работе с контрагентами-поставщиками необходимо установить правила их анализа: запрос документов, использование интернет-сервисов; запрос информации в налоговой инспекции; переписка и деловая репутация; местонахождение; методика проверки. Четко выработанная методика проверки контрагентов, используемая в деятельности организации свидетельствует о добросовестном и разумном подходе к выбору партнера. Методики проверки выбираются сугубо индивидуально, с учетом специфики конкретной ситуации.

Повышение экономической безопасности закупочной деятельности может включать определение условий контактов с учетом типа поставщика или подрядчика. Если с поставщиком заключается контракт впервые, целесообразно сделать небольшой заказ, на короткий срок, со средним размером штрафных санкций. В последствии условия можно будет изменить в зависимости от того как он выполнит условия контракта, или не работать больше с ним, если поставщик оказался недобросовестным.

Определение планового уровня дебиторской задолженности путем расчёта максимально возможного размера дебиторской задолженности, по которой у организации не будет возникать дефицит свободных денежных средств, поможет также избежать не посильных рисков работы с поставщиками. Данная задолженность может выражаться в абсолютных значениях, в относительных по отношению к выручке или в количестве кредитуемых клиентов.

При следовании вышеизложенным рекомендациям организация может значительно увеличить уровень контроля над расчетами с контрагентами, качество бухгалтерского учета, управленческих решений, снизить риски, связанные с сотрудничеством с другими организациями.

Также для повышения экономической безопасности закупочной деятельности используются: электронные информационные ресурсы в виде специальных программ в закупочную деятельность;

Электронные ресурсы позволяют произвести моментальную проверку контрагента, максимально сократить налоговые риски и вероятность работы с ненадежным поставщиком, получить досье контрагента в один клик.

Электронное досье поставщика включает в себя: полную информация о контрагенте; финансовые результаты, бухгалтерский баланс, оборотные активы компании; официальные выписки из реестров с электронной печатью Федеральной налоговой службы; отчет о нарушениях по плановым и внеплановым проверкам; зарегистрированные товарные знаки, лицензии и выигранные госконтракты.

Так же, электронные ресурсы дают возможность, изучить раздел «Суды и исполнительные производства», который включает в себя: наглядная сводка по инстанциям и формам обращений; суды и исполнительные производства организации в роли истца, ответчика или третьего лица; обзор делопроизводств о банкротстве и ликвидации; удобная интеграция с картотекой арбитражных дел Высшего Арбитражного Суда РФ; заявления, ходатайства и прочие судебные материалы.

Использование электронных ресурсов позволит изучить подробно финансовое состояние контрагента, проверить его на благонадежность и добросовестность.

Рассмотрим следующее мероприятие – рейтингование поставщиков на основе создания информационной базы. Данная база будет фиксировать возможные угрозы и нарушения со стороны контрагентов, иметь итоговый рейтинг, по которому определится целесообразность дальнейших взаимоотношений с данным контрагентом.

Для оценки результатов работы с поставщиками мы разработали специальную шкалу оценки, позволяющую рассчитать рейтинг поставщика. Перечень критериев организация может устанавливать самостоятельно. В качестве критерия могут быть такие показатели, как: цена товара, качество товара, надежность поставки, условия платежей по контракту, возможность внеплановых поставок; финансовое состояние поставщика.

Оценка покупателем текущих и конечных результатов использования товара, анализ соблюдения сроков поставки ложится в основу оценки работы поставщиков в целом. Рейтинг определяется путем суммирования произведений значимости критерия на его оценку в баллах для данного поставщика.

Ниже, в таблице представлена разработанная нами информационная база контрагентов-поставщиков. Итоговый рейтинг, представленный в таблице, будет формировать балл, по которому в будущем будет определяться дальнейшее сотрудничество с тем или иным поставщиком.

Итоговый балл по рейтингу будет означать:

- «плюс 1 и более» баллов (надежный контрагент);
- «ноль» баллов (с контрагентом можно работать при определенных условиях);
- «минус 1 и менее» баллов (ненадежный контрагент).

Таблица. Информационная база контрагентов

Наименование организации	Дата заключения договора	Гос. регистрация организации	Исполнение / неисполнение обязательств по договору	Возможные угрозы	Выявленные нарушения	Предотвращение нарушений	Итоговый рейтинг
ООО «Эй Джи Групп»	06.11.19	1157746814598 от 03.09.2013	Неисполнение	Сокращение финансового результата, увеличение расходов	Поставка некачественной продукции, нарушение сроков поставки	Контрагент полностью устранил нарушения, заключено дополнительное соглашение к договору поставки	
	+1	+1	-1	-1	-1	+1	0
ООО «XXX»	
	1	1	-1	-1	-1	-1	-2

На основании всех перечисленных мероприятий принимается решение – стоит или нет заключать договор с контрагентом, иначе проблем с вычетом НДС (налоговым учетом расходов) не избежать.

Предложенные мероприятия окажут положительное влияние на финансовую безопасность закупочной деятельности организации, снизят риски недобросовестности контрагентов, повысится уровень качества продукции, а значит, повысится экономическая безопасность организации.

Список литературы

1. Баррат, К. Покупки для бизнеса / К.Баррат, М. Уайтхед. – Москва : Олимп-Бизнес, 2008.
2. Кодрик, В.Н. Совершенствование системы государственных закупок для нужд таможенных органов : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Кодрик Владимир Николаевич. – Люберцы, 2011. – 198 с.
3. Король, А.Н. Рыночные коммуникации с поставщиками как условие проведения успешных конкурентных закупок / А.Н. Король // Сибирская финансовая школа. – 2008. – № 6 (71). – С. 109–111.

СЕКЦИЯ 3 «МЕНЕДЖМЕНТ»

УДК 658: 334.012.64

Калиновская Н.А., Шумаков М.И., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Исследование посвящено практике стратегического управления на предприятиях малого бизнеса. На основании проведенного авторами сравнительного анализа существующих теоретических подходов к стратегическому управлению и исследования практики стратегического управления на конкретном предприятии, в работе предложен переход к формализованному подходу и намечены цели и основные задачи по его реализации.

Ключевые слова: Стратегическое управление, стратегический менеджмент, стратегический план, школы стратегического менеджмента, школа предпринимательства, школа планирования, малый бизнес, разработка стратегии.

Kalinovskaya N.A., Shumakov M.I., Far Eastern State Transportation University, Khabarovsk

ANALYSIS OF PRACTICE OF STRATEGIC MANAGEMENT AT THE SMALL BUSINESS

The study is devoted to the practice of strategic management in small businesses. Based on the authors' comparative analysis of existing theoretical approaches to strategic management and the study of the practice of strategic management at a particular enterprise, the paper proposes a transition to a formalized approach and outlines the goals and main tasks for its implementation.

Key words: strategic management, strategic plan, school of strategic management, school of entrepreneurship, school of planning, small business, strategy development.

Необходимость стратегического управления российскими предприятиями обусловлена следующими причинами. Во-первых, за последние десять лет радикально изменилась среда, в которой действуют отечественные организации. Неустойчивое экономическое положение многих из них связано с отсутствием у большинства руководителей управленческих навыков и опыта работы в условиях жесткой конкуренции, необходимостью приспособления к постоянно меняющимся условиям внешней среды. Во-вторых, экономические преобразования в России требуют от руководителей умения предвидения, формулирования стратегии, определения достоинств и конкурентных преимуществ, ликвидации стратегических угроз и опасностей, т.е. использование всех инструментов стра-

тегического управления. В-третьих, применение идей и принципов стратегического управления, необходимость изменений в системе управления актуальны не только для крупных компаний, с которыми было связано появление стратегического управления, но и для средних и даже малых предприятий. Этими положениями и обосновывается актуальность выбранной темы исследования.

В своей работе Г. Минцберг [1] обобщил и представил всестороннее исследование основных положений, сильных и слабых сторон десяти школ стратегического менеджмента, в число которых входят:

- школа дизайна: формирование стратегии как процесс осмысления;
- школа планирования: построение стратегии как формальный процесс;
- школа позиционирования: построение стратегии как аналитический процесс;
- школа предпринимательства: построение стратегии как процесс предвидения;
- когнитивная школа: построение стратегии как ментальный процесс;
- школа обучения: построение стратегии как развивающийся процесс;
- школа власти: построение стратегии как переговорный процесс;
- школа культуры: построение стратегии как коллективный процесс;
- школа внешней среды: построение стратегии как реактивный процесс;
- школа конфигураций: построение стратегии как процесс трансформации.

Наибольший интерес для изучения в данном случае представляла для нас школа предпринимательства, поскольку именно она наиболее точно описывает практику стратегического управления объектом исследования – группой компаний «Оксема». Группа компаний «Оксема» (далее компания) – сервисно-торговая компания, занимающаяся поставкой средств пожарной безопасности аварийно-спасательного оборудования, противопожарного оборудования, средств огнезащиты и охраны труда (более трех тысяч наименований), а также предоставлением услуг в области пожарной безопасности зданий и сооружений. Компания находится на рынке уже более двенадцати лет и предоставляет свои услуги не только в г. Хабаровске, но и по всему Дальнему Востоку.

Отметим основные положения школы предпринимательства:

- стратегия существует в сознании руководителя в виде перспективы, т.е. некоего интуитивного выбора направления движения и предвидения будущего;
- процесс формирования стратегии базируется на жизненном опыте и интуиции руководителя независимо от того, рождается идея стратегии в его сознании или он воспринимает её откуда-то извне;
- руководитель целеустремлённо, даже одержимо продвигает свою концепцию, лично контролируя её осуществление, чтобы в случае необходимости внести в процесс своевременные корректировки;
- предпринимательскую организацию отличает гибкость, так как она представляет собой относительно простую, чутко реагирующую на указания руководителя структуру – будь-то начинающая фирма с единственным владельцем или крупная компания, в которой установлены процедуры и властные отношения оставляют руководителю-провидцу свободу для маневра [1].

Все выше перечисленные положения предпринимательской школы полностью соответствуют той действительности, в которой осуществляет свою деятельность ГК «Оксема». Приверженцы данной школы считают, что организация целиком и полностью зависит от диктата индивида, который ведет организацию в будущее. Причем внешняя среда организации является для него территорией, в которой он чувствует себя свободно и изменения, происходящие в ней, старается обратить в пользу для своей компании. Именно таким лидером и является руководитель ГК «Оксема». За долгое время работы на рынке охранно-пожарной безопасности руководитель компании не только наладил отношения с основными поставщиками продукции, посредниками и клиентами, но и со многими конкурентами. Данные связи в совокупности с постоянным мониторингом рынка обеспечивают надежное представление об окружающей среде организации, а как следствие – и конкурентное преимущество. Отличным примером вышесказанного будут являться действия руководителя после получения информации о вступлении нового стандарта ГОСТ Р 58202-2018. В конце 2018 г. менеджерам отдела продаж было поручено оповестить клиентов о вступлении в силу нового ГОСТа, а менеджерам отдела закупок – приобрести необходимое количество средств индивидуальной защиты. Всё это было осуществлено крайне быстро, так что в январе 2019 г. весь необходимый товар был на складе организации в г. Хабаровске, в то время как большинство конкурентов только узнало о вступлении в силу данного ГОСТа и не могли закупить товар из-за загрузки заводов-производителей.

Одним из основных положений школы предпринимательства является отсутствие четкого плана действий, выраженного в словах и цифрах на бумаге. Так происходит и в ГК «Оксема», все планы по развитию организации находятся в голове у её руководителя, который изредка делится ими со своими подчиненными на планерках и совещаниях, с целью оценить правильность своих решений. По словам сотрудников, сложившаяся ситуация их не удручает. Перед сотрудниками ставятся ежедневные планы, контролируют которые руководители отделов, после чего последние докладывают информацию руководителю организации. Данная схема очень проста, что даёт гибкость в принятии решений как руководителю, так и подчинённым. По словам руководителя, за все время существования на рынке организации не было необходимости в детальном планировании деятельности. Руководитель ГК «Оксема» чувствовал слабости конкурентов, а также свободные на рынке ниши и своевременно их занимал. План действий вырисовывался спонтанно, по ходу решения проблем. На данный момент времени руководитель ГК «Оксема» определил ключевой для организации вектор развития – рост в ширину и глубину, что доказывает представленный нами анализ деятельности предприятия, а именно увеличение сфер деятельности, штата и выручки от продаж.

Подтверждением одного из основных положений школы предпринимательства о том, что руководитель целеустремлённо, даже одержимо продвигает свою концепцию, лично контролируя её осуществление, является заключение договора на техническое обслуживание систем охранно-пожарной сигнализа-

ции объектов ПАО «Ростелеком» (сроком на 3 года) – а это более 150 объектов, размещенных в разных населенных пунктах края. Все топ-менеджеры и мастера организации были против заключения данного договора, объясняя это низкой маржинальностью из-за больших трудозатрат, транспортных и представительских расходов, а также сложными условиями договора (сроки и предоставление отчетности). За несколько дней до подписания договора руководитель организации смог удалённо найти мастеров для проведения технического обслуживания по укрупнённым пунктам нахождения объектов, что существенно сократило все расходы организации и повысило прибыль от заключения данного договора. Помимо прибыли, организация получила удалённых мастеров в таких городах как: Николаевск-на-Амуре, Комсомольск-на-Амуре, Советская Гавань и Чегдомын, тем самым существенно расширив географию своей деятельности.

Безусловно, каждый из десяти подходов к архитектуре стратегического управления, имеет свои слабые стороны. Так, основными недостатками данной школы являются:

- формирование стратегии сводится к поведению и предвидению только одного человека – руководителя;
- ориентация на представления руководителя приводит к тому, что внимание менеджеров компании концентрируется на единственном направлении развития;
- ориентация на представления руководителя – есть причина отсутствия плюрализма мысли в организации;
- на выбор решения руководителя могут влиять сторонние факторы, в результате чего решение может оказаться неверным;
- отсутствие четкого плана действий и расчётов.

Все вышеперечисленные недостатки также встречаются в деятельности исследуемой компании. Примером в данном случае может послужить управленческое решение руководителя об участии в тендерной процедуре на предоставление услуг монтажа систем видеонаблюдения и пожарной безопасности и их обслуживания в аэропорте п. Х. Руководитель дал распоряжение на подачу заявки на электронной площадке. Тендерный специалист сработал быстро и оперативно, заявка прошла отбор, в результате чего компания оказалась единственным поставщиком услуг, так как другие конкурентные организации отказались от подачи заявки из-за трудностей связанных с удаленностью п. Х и его климатических условий. Первой ошибкой руководителя в данной ситуации являлась поспешность в принятии решения, не были учтены территориальные и климатические условия заказчика. Так как единственный участник закупки автоматически становится поставщиком услуг, исследуемая компания подписала контракт, в противном случае – эта организация оказалась бы в реестре недобросовестных поставщиков. Второй ошибкой руководителя являлась та, что перед подачей заявки на участие в тендерной процедуре не были учтены затраты на приобретение оборудования и материалов для монтажа искомых систем, которые в конечном итоге превысили худшие ожидания руководителя. К этим затратам прибавились затраты на транспортировку оборудования до объекта за-

казчика, которая в свою очередь оказалась проблематичной из-за чего организации пришлось выплачивать пени за несоблюдение сроков договора. В конечном итоге затраты оказались настолько велики, что превысили цену контракта и компания понесла значительные убытки.

Таким образом, на основании целого ряда стратегических и тактических управленческих решений было установлено, что процесс планирования и реализации стратегий в ГК «Оксема» соответствует основным положениям предпринимательской школы стратегического менеджмента. В целом же, в кругу предпринимателей существует мнение, что крупные предприятия, в силу своей масштабности, нуждаются в стратегическом управлении и имеют больше возможностей в этом, чем малые. И, действительно, недостаточное количество собственных ресурсов, отсутствие возможностей для полноценной аналитики делают малый бизнес, по сути, не готовым к стратегическому менеджменту. Однако с другой стороны, масштабность рисков и потерь настолько чувствительны для малого предприятия, что необходимость развития стратегического мышления руководителей малого бизнеса, понимание подходов к планированию, организации и реализации стратегии становится все более актуальными.

Исходя из выявленных недостатков, присущих школе предпринимательства и их проявлению в реальной практике малого предприятия, нами предлагается осуществить переход к формальному, или как его ещё называют плановому процессу планирования и реализации стратегии. Основные постулаты данной подхода представлены в школе планирования, которая позволяет представить построение стратегии как формальный процесс, предусматривающий разработку стратегического плана. Стратегический план должен быть детализирован и проработан не только во временном формате (операционализация стратегии), но и по функциональным стратегиям. Кроме того, через составление стратегических программ реализации стратегии должна быть взаимоувязана деятельность всех функциональных и производственных подразделений, финансовых источников в единый механизм реализации стратегии.

Первоначально необходимо установить стратегические цели организации в рамках создаваемого стратегического плана.

В классическом менеджменте и тайм-менеджменте рекомендуется ставить цели с помощью техники SMART. Это аббревиатура образована от слов *specific, measurable, achievable, relevant, time-bound*, что, соответственно, означает «конкретные», «измеримые», «достижимые», «релевантные» (соответствующие другим целям) и «привязанные ко времени» [2].

Таким образом, главными целями ГК «Оксема» является:

- увеличение выручки от предоставления услуг на 30 % от уровня 2018 г. к концу I квартала 2020 г.;
- повышение объемов продаж продукции на 20 % от уровня 2018 г. к концу I квартала 2020 г.

Прогноз достижения поставленных целей приведен в таблице.

Таблица. Прогноз достижения поставленных целей

Показатель	Конец 2018 г., тыс. руб.	Конец I кв. 2020 г., тыс. руб.	Темп роста, %	Прогноз		
				Пессимистический прогноз, тыс. руб.	Реальный прогноз, тыс. руб.	Оптимистический прогноз, тыс. руб.
Выручка от предоставления услуг	16 292,26	21 179,94	130,0	18 640	21 179,94	23 600
Выручка от реализации товара	11 321,74	13 586,09	120,0	12 450	13 586,09	14 150
ИТОГО	27 614,00	34 766,03	125,9	31 090	34 766,03	37 750

Проанализировав полученные прогнозные данные, следует отметить, что при пессимистичном прогнозе, несмотря на то, что цели не будут достигнуты в полной мере, компания получит больший общий объем продаж, нежели в предыдущем году, и также увеличит клиентскую базу. При благоприятном влиянии внешней среды можно ожидать роста выручки на 25–36 %, а при отрицательном на 12–25 %.

Выше поставленные цели должны быть достигнуты за счет реализации следующих задач:

1) переход к формальному процессу планирования и реализации стратегии организации, а как следствие – внесение изменений в организационную структуру к маю 2019 г.;

2) увеличение клиентской базы на 100 организаций к апрелю 2020 г., за счет новой разработанной маркетинговой стратегии, активного продвижения, а также укрепления имиджевых характеристик организации в области услуг охранно-пожарной безопасности к апрелю 2020 г.;

3) активизация работы с существующими клиентами;

4) формирование резерва мастеров (соответствующих предъявляемым требованиям и привлекаемых на разовые крупные проекты) к 30 августа 2019 г.;

5) совершенствование организации ведения складского учета товарно-материальных ценностей (ТМЦ) на складе и определение оптимальных партий заказа ТМЦ.

Таким образом, изменение подхода к осуществлению стратегического управления на предприятии малого бизнеса является достаточно обоснованным и требует от руководителя и исследователей тщательного контроля за исполнением всех формальных признаков реализации оперативных и тактических действий, направленных на достижение поставленных целей.

Список литературы

1. Минцберг, Г. Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Генри Минцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблшер, 2013. – 367 с. – (Серия «СКОЛКОВО»).
2. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / под ред. Н. А. Казаковой. – Москва : Инфра-М, 2015. – 320 с.
3. Томсон, А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А.А. Томсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. – 577 с.

УДК 004.91

Савченко Д.Ю., Мун Д.Е., Тихоокеанский государственный университет,
г. Хабаровск

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В данной статье рассмотрен системный анализ принципов разработки и построения информационных систем управления персоналом на предприятиях

Ключевые слова: информационные системы, системный анализ, построение информационных сетей, управление персоналом.

Savchenko D.Y., Moon D.E., Pacific National University, Khabarovsk

PRINCIPLES OF BUILDING HUMAN RESOURCE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS

This article discusses a systematic analysis of the principles of development and construction of personnel management information systems in enterprises

Key words: information systems, system analysis, building information networks, human resource management.

Управление персоналом занимает ведущее место в системе управления предприятием и считается основным критерием его экономического успеха. Методологически эта сфера управления обладает специфическим понятийным аппаратом, имеет отличительные характеристики и показатели деятельности.

Применение информационных систем в управлении персоналом позволяет обеспечить необходимую скорость обработки данных, исключает потерю и искажение информации, позволяет организовать взаимодействие различных специалистов и структурных подразделений [1].

На данный момент при анализе и синтезе сложных программных и аппаратных систем все чаще используется системный подход. Важным моментом для системного подхода является определение структуры системы – совокупности связей между элементами системы, отражающих их взаимодействие. Принципы системного анализа – это положения общего характера, являющиеся обобщением опыта работы человека со сложными системами [2]. При создании сложных информационных систем необходимо руководствоваться следующими принципами:

1. Принцип конечной цели – основополагающий принцип системного анализа. Конечная цель имеет абсолютный приоритет, в системе все должно быть подчинено достижению конечной цели – созданию действующей, задокументированной, удовлетворяющей исходным требованиям информационной системы. Принцип имеет несколько правил:

– для проведения системного анализа необходимо в первую очередь сформулировать конкретную и определенную цель построения системы;

– анализ следует вести на базе первоочередного уяснения основной цели (функции, основного назначения) создаваемой системы, что позволит определить ее основные существенные свойства, показатели качества и критерии оценки;

– при синтезе систем любая попытка изменения или совершенствования должна быть в первую очередь рассмотрена с позиции его полезности в достижении конечной цели.

2. Принцип единства – это совместное рассмотрение системы как целого и как совокупности частей. Принцип ориентирован на декомпозицию с сохранением целостных представлений о системе. Принцип подразумевает выделение подсистем, композиция которых в совокупности со связями позволяет выполнять все функции проектируемой системы, определяет ее структуру и может быть рассмотрена как единая, целостная система.

Подсистемы должны обеспечить самостоятельное выполнение функций, а также информационное взаимодействие с остальными подсистемами, включая разделение прав доступа.

3. Принцип связности – при котором любая часть системы должна рассматриваться со всеми своими связями с окружающими ее объектами, как внешними по отношению ко всей системе, так и внутренними – другими элементами системы. Если некоторая подсистема имеет связи только с внешней средой, т.е. смысл реализовать ее в виде отдельной системы. Подсистема, не связанная ни внешней средой, ни с другой подсистемой, является избыточной и должна быть удалена из системы.

4. Принцип модульности – в соответствии с которым выделение модулей системы продуктивно и оправдано. Под модулями понимаются относительно автономные и достаточно простые блоки, выполняющие ограниченный набор функций. Модуль в отличие от подсистем, которые имеют нерегулярную структуру и, как правило, несут определенную функцию, частично отражающую функцию системы, имеет регулярную структуру и характерные для него внутренние и внешние связи. Выделению модулей соответствует декомпозиция сложной задачи на множество более простых подзадач.

5. Принцип функциональности – определяет первичность функции по отношению к структуре, так же, как цель первична для функции. Другими словами, цель определяет функции системы, а функции определяют ее структуру – совокупность элементов с их связями. Структура же, в свою очередь, определяет параметры системы. Поскольку выполняемые функции составляют процессы, то целесообразно рассматривать отдельно процессы, функции, структуры.

6. Принцип иерархии подразумевает создание прародителей и наследуемые классы и объекты системы. Грамотно спроектированные иерархии классов позволяют создавать высокоэффективные системы, плохо спроектированная иерархия приводит к созданию сложных и запутанных систем. Необходимость

иерархического построения сложных систем обусловлена тем, что управление в них связано с переработкой и использованием больших массивов информации, причем на нижележащих уровнях используется более детальная и конкретная информация, охватывающая лишь отдельные аспекты функционирования системы, а на более высокие уровни поступает обобщенная информация, характеризующая условия функционирования всей системы, и принимаются решения относительно системы в целом.

7. Принцип сочетания централизации и децентрализации – при котором степень централизации должна быть минимальной, обеспечивающей выполнение поставленной цели. Недостаток децентрализованного управления – увеличение времени адаптации системы. Он существенно влияет на функционирование системы в быстро меняющихся средах. То, что в централизованных системах можно сделать за короткое время, в децентрализованной системе будет осуществляться весьма медленно.

Недостатком централизованного управления является сложность управления из-за огромного потока информации, подлежащей переработке в старшей системе управления. Поэтому в сложной системе обычно присутствуют два уровня управления.

8. Принцип развития – это способность к изменяемости системы, ее развитию, адаптации, расширению, замене частей, накапливанию информации. В основу синтезируемой системы требуется закладывать возможность развития, наращивания усовершенствования. Обычно расширение функций предусматривается за счет обеспечения возможности включения новых модулей, совместимых с уже имеющимися. Одним из способов учета этого принципа разработчиками является рассмотрение системы относительно ее жизненного цикла.

9. Принцип учета неопределенности и случайностей утверждает, что в создаваемых системах структура, функционирование или внешние воздействия не полностью определены. При наличии информации о вероятностных характеристиках случайностей можно определять вероятностные характеристики выходов в системе. В случае недостатка информации о поведении системы и взаимодействии ее с внешней средой следует предусматривать при функционировании системы реализацию способов пополнения информации о них.

10. Принцип измерения определяет, что Система никогда не может быть объективно оценена средствами самой системы. О качестве функционирования какой-либо системы можно судить только применительно к системе более высокого порядка [3].

Перечисленные выше принципы обладают высокой степенью общности. Такая интерпретация может привести к обоснованному выводу о незначимости какого-либо принципа. Однако, знание и учет принципов позволяет лучше увидеть существенные стороны решаемой проблемы, учесть весь комплекс взаимосвязей, обеспечить системную интеграцию [4].

Для успешной реализации проекта создания информационной системы объект проектирования должен быть прежде всего адекватно описан, должны быть

построены полные и непротиворечивые функциональные и информационные модели ИС. Накопленный к настоящему времени опыт проектирования ИС показывает, что это логически сложная, трудоемкая и длительная по времени работа, требующая высокой квалификации участвующих в ней специалистов.

Крупные проекты создания информационных систем сегодня характеризуются аспектами, требующими определенных методов моделирования. Такого рода разработка программных систем не возможна в полной мере своей эффективности без использования CASE (англ. computer-aided software engineering) средств – набора инструментов автоматизации процессов проектирования и разработки программного обеспечения и информационных систем.

Таким образом, мы провели системный анализ принципов построения информационных систем управления персоналом. Данные принципы будут являться основой для разработки технического задания на разработку и внедрение информационной системы.

Список литературы

1. Тесленко, И.Б. Управление персоналом / И.Б. Тесленко. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2015. – 80 с.
2. Кисляк, Н.В. Информационные технологии в управлении персоналом / Н.В. Кисляк. – Екатеринбург : Изд-во УрГУ, 2017. – 91 с.
3. Смирнова, Г.Н. Проектирование экономических информационных систем / Г.Н. Смирнова, А.А. Сорокин, Ю.Ф. Тельнов. – Москва : Финансы и статистика, 2017. – 512 с.
4. Информационные технологии в управлении персоналом / [Ю.Д. Романова, Т.А. Винтова, П.Е. Коваль и др.]. – Москва : Юрайт, 2014. – 291 с.

СЕКЦИЯ 4
«ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ»

УДК 368.013

Басина Н.А., Фещенко И.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

**СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:
ОБЩЕРОССИЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

На современном этапе повышение эффективности страхового рынка способствует успешному проведению экономических реформ, нацеленных на рационализацию структуры и динамики развития социально-экономической системы государства. В статье представлен анализ состояния отечественного страхового рынка, также тенденции характерные для регионального рынка ДФО. Представлен авторский взгляд на проблемы его функционирования и тенденции развития.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховой рынок ДФО, страховая премия, страховая выплата.

Basina N.A., Feshchenko I.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

**INSURANCE MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION:
ALL-RUSSIAN TRENDS AND REGIONAL ASPECT**

At the present stage, increasing the efficiency of the insurance market contributes to the successful implementation of economic reforms aimed at streamlining the structure and dynamics of the socio-economic system of the state. The article presents an analysis of the state of the domestic insurance market, as well as the trends characteristic of the regional market of the far Eastern Federal district. The author's view on the problems of its functioning and development trends is presented.

Key words: insurance, insurance market, insurance market of the far Eastern Federal district, insurance premium, insurance payment.

Отечественная страховая отрасль, являясь важной частью финансовой индустрии страны, развивается неотрывно как от национального, так и глобального контекста.

Современная история страхового рынка России охватывает период с 1991г., на протяжении которого просматривается прямая зависимость страхового бизнеса от состояния экономики в целом. Кроме этого заметное влияние на динамику развития страхования в стране оказывают законодательные инициативы надзорного органа по ужесточению требований к страховщикам, посредникам, введению новых видов обязательного страхования и т.д.

Обзоры аналитических материалов об итогах деятельности российских страховщиков охватывают, как правило, периоды, в которых четко просматриваются заметное влияние обозначенных факторов на тенденции и показатели страховой деятельности. Речь идет о периодах: 90-е гг., 2000–2007 гг., кризисный период 2008–2009 гг. И, наконец, в обзорах страхового рынка последних 5 лет отражено влияние известных событий 2014 г.: введение санкционных ограничений, нестабильность нефтецен, снижение валютного курса рубля, что привело к новому этапу экономического и финансового кризиса.

Стагнация экономики, сокращение инвестиционных программ, падение платежеспособности юридических лиц и домохозяйств, снижение рейтингов РФ и, соответственно, страховых компаний – основные негативные факторы, не позволяющие спрогнозировать качественные изменения в страховании в ближайшей перспективе. Вместе с тем совместные усилия нового регулятора (с 2013 г., Банк России), самих страховщиков, протекционизма со стороны государства позволили обеспечить позитивные тенденции в страховом секторе экономики, что подтверждает динамика ключевых показателей развития рынка страхования в посткризисный период.

Произошла определенная адаптация субъектов страхового рынка к событиям 2014 г. и их последствиям. Со стороны Банка России были предприняты соответствующие меры: введен институт кураторства, создано управление по защите прав потребителей финансовых услуг, ужесточены требования к качеству активов. При этом Банк России учитывает мнения страхового сообщества. Страховщики в сложных общеэкономических условиях обеспечили развитие неагентских каналов продаж (банки, нефинансовые посредники, интернет). Страховые компании, занятые ОСАГО, предприняли комплекс мер по улучшению ситуации в этом сегменте обязательного страхования. Позитивные ожидания страховщиков связаны с решением вопроса о введении массового страхования жилья, реализацией концепции страхования космической отрасли и другими мерами поддержки со стороны государства.

На основании обзора аналитических материалов об итогах деятельности российских страховщиков за последний трехлетний период 2016–2018 гг. выделим следующие характерные тенденции.

1. Происходит дальнейшее сокращение количества субъектов страхового дела. Если обратиться к истории, то на начало 1997 г. число страховых компаний составляло 2,7 тысяч, на 31.12.2002 г. – 1908, на 31.12.2005 г. – 1075, на 31.12.2011 г. – 572. За рассматриваемый период число субъектов страхового дела сократилось на 89 и составило на 31.12.2018 г. – 275 (сокращение страховщиков составило 57 компаний, а в государственном реестре их осталось 199). Основные показатели страховой отрасли России с 2016–2018 гг. представлены в табл. 1.

Основными причинами ухода являются нарушение законодательства, добровольный отказ от лицензий и в связи с реорганизацией. Изменение требований к минимальному размеру уставного капитала страховщиков по всей видимости активизирует процессы реорганизации в виде объединения страховых компаний.

Так минимальный базовый уставный капитал действующих на рынке универсальных страховщиков должен быть повышен с 120 до 300 млн рублей. Требования к уставному капиталу страховщиков жизни увеличатся с 240 до 450 млн рублей, а у перестраховщиков – с 480 до 600 млн рублей. Предусмотрено 3 этапа повышения: к 1 января 2020 г., к 1 января 2021 г. и к 1 января 2022 г. Для новых компаний, выходящих на рынок, требования вступили в силу с 31 июля 2019 г.

Таблица 1. Основные показатели страховой отрасли России с 2016–2018 гг.

№ п/п	Показатель	Годы		
		2016	2017	2018
1	Количество субъектов страхового дела, внесенных в Гос. реестр на 31.12 соответствующего года, ед. в том числе	364	309	275
2	Страховые премии по всем видам страхования, млрд руб.	1180,63	1278,84	1479,50
2.1	Темп прироста, %	14,8	8,3	15,7
3	Страховые выплаты, млрд руб.	505,79	509,72	522,47
3.1	Темп прироста, %	-1,4	0,7	2,5
4	Доля добровольного страхования, % от всего объема страховых премий	78	80,6	80,3
5	Доля обязательного страхования, % от всего объема страховых премий	22	19,4	19,7
6	Количество страховых организаций	256	226	199
7	Количество страховых брокеров	96	71	64
8	Количество обществ взаимного страхования (ОВС)	12	12	12

Источник: составлено авторами на основании статистических показателей и информации Банка России.

2. Динамика собранных страховых премий устойчиво положительна (табл. 1). При этом взносы по добровольным видам страхования росли существенно быстрее, чем по обязательным. Так, по данным за 2018 г. (табл. 2 и 3) темпы прироста составили 19 и 1,9 % соответственно.

Таблица 2. Динамика объемов и структуры добровольного страхования

Показатель, млрд руб.	Годы		
	2016	2017	2018
Всего собранных страховых премий по добровольному страхованию,	921,4	1031,36	1227,47
в том числе:			
– страхование жизни	215,74	331,54	452,4
– страхование иное, чем страхование жизни,	705,66	699,82	775,07
в том числе:			
– по страхованию от несчастных случаев и болезней,	108	121,25	169,52
– по ДМС	137,82	140,01	151,84
– по страхованию средств наземного транспорта (кроме средств железнодорожного транспорта)	170,67	162,5	168,69
– по страхованию прочего имущества юридических лиц	107,48	95,99	88,52

Источник: составлено авторами на основании статистических показателей и информации Банка России.

Таблица 3. Динамика объемов и структуры обязательного страхования

Показатель, млрд руб.	Годы		
	2016	2017	2018
Всего собранных страховых премий по обязательному страхованию/уд. вес, млрд р. / %, в том числе:	259,23/100	246,23/100	250,93/100
– ОСАГО, млрд руб. / %	234,37/90,4	222,07/90,2	225,96/90
– другие виды обязательного страхования, млрд р. / %	24,86/9,6	24,16/9,8	24,97/10

Источник: составлено авторами на основании статистических показателей и информации Банка России.

Благоприятное влияние на страховой рынок в рассматриваемом периоде оказало главным образом добровольное личное страхование: страхование жизни и страхование от несчастных случаев и болезней. В структуре страхования жизни наибольшую долю занимает страхование жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе – инвестиционное страхование жизни (ИЖС). Это совместный с банком продукт, активное продвижение которого объясняется стремлением банков получить высокое комиссионное вознаграждение на фоне падения интереса населения к депозитам в условиях низких ставок по ним. Вместе с этим по итогам деятельности за 2 квартал 2019 г. обозначилось замедление роста взносов по сегменту ИСЖ, что объясняется неудовлетворенностью клиентов доходностью по завершившимся договорам страхования, а также повышением финансовой грамотности граждан.

Так среди личных видов страхования лидерами становятся страхование жизни заемщиков кредита и страхование от несчастных случаев и болезней, что ставит в зависимость динамику развития этих видов от спроса на потребительские кредиты.

Так же можно отметить рост взносов по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), что объясняется популяризацией программ по защите от тяжелых заболеваний, недорогих программ контроля состояния здоровья, а также развитием телемедицины.

3. опережение темпов прироста страховых премий над темпами прироста страховых выплат (табл. 1), увеличение доходов от инвестиционной деятельности, меры по снижению расходов на ведение дела обусловили снижение убыточности страховой деятельности. В результате рентабельность собственного капитала увеличилась с 24,1 % в 2016 г. до 31,2 % в 2018 г.

4. Важнейшей характеристикой страхового рынка является соотношение добровольной и обязательной форм страхования. Основной стратегией современного страхового рынка является развитие добровольных видов. Структура рынка за последние годы соответствует этой стратегии: соотношение в среднем составляет 80 % и 20 % соответственно (табл. 1). Основным видом обязательного страхования является обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) – 90 % (в статистических показателях обязательное медицинское страхование (ОМС) не учитывается) (табл. 3). Другие виды – это обя-

зательное страхование ответственности перевозчика и предприятий-источников повышенной опасности. Страхование ответственности является наименее развитым сегментом на рынке добровольного страхования, что можно объяснить неразвитостью в России правовых основ системы гражданской ответственности. В силу этого государство принимает законы о введении общественно значимых видов страхования ответственности в принудительной форме.

5. Интерес иностранных инвесторов к российскому страховому рынку отражен в показателе «Доля иностранного участия в уставном капитале». Статистические данные свидетельствуют о низких значениях этого участия: в 2016 г. – 19,8 %, в 2017 г. – 16,2 %, в 2018 г. – 18,5 %. При этом квота на участие иностранного капитала установлена на уровне 50 %. В сложившихся экономических и политических условиях привлекательность российского страхового рынка для иностранного капитала объективно остаётся низкой.

6. Российский страховой рынок изначально отличался значительными региональными диспропорциями.

Социально-экономические условия развития региона являются первичным фактором по отношению к системе страхования, которая является отраслью инфраструктуры и не способна существовать обособленно, поэтому система страхования в России на протяжении всего периода её существования отличается значительной степенью дифференциации в территориальном разрезе. Специфику развития регионов определяют, прежде всего, различия в структуре экономики, которая зависит от географического положения и наличия или отсутствия природных ресурсов. Наиболее высоким уровнем развития экономики характеризуются Центральный, Северо-Западный и Приволжский федеральные округа Российской Федерации. Остальные федеральные округа имеют более низкие значения показателей экономического развития. (табл. 4).

Таблица 4. Сведения о страховых премиях по федеральным округам за 2018 г.

Федеральный округ	Страховые премии (взносы), млн р.	Процент от общей суммы
Центральный ФО	885 518,6	59,9
Северо-Западный ФО	137 094,6	9,3
Южный ФО	67 472,4	4,6
Приволжский ФО	168 644,1	11,4
Уральский ФО	87 227,6	5,9
Сибирский ФО	78 226,2	5,3
Дальневосточный ФО	39 370	2,6
Северо-Кавказский ФО	14 788,6	1,0
ИТОГО	1 478 342,3	100,0

Источник: составлено авторами на основании информации Банка России.

Страхование сосредоточено в основном в центральной (европейской) части страны, что объясняется и высоким уровнем экономического потенциала, и большей концентрацией денежного капитала в сравнении с Дальним Востоком. Причем подобная картина характерна для всего периода развития страхового рынка.

На территории Дальневосточного федерального округа (ДФО) в 2018 г. осуществляли страховую деятельность 6 региональных страховщиков (по данным на июль 2019 г. у 2 страховщиков: ООО страховая медицинская организация «Восточно-страховой альянс» (Владивосток) и ХОСКА (бывшая «Дальлестрах» (Хабаровск) были отозваны лицензии). Количество региональных страховщиков за последние 12 лет неуклонно снижалось с 48 в 2006 г. до 6 в 2018 г.

1. Дальневосточное железнодорожное акционерное общество страховое общество «ДальЖАСО» (Хабаровск) – место в рэнкинге среди всех страховщиков – 118.

2. Акционерное общество страховая компания «Колымская» (Хабаровск) – место рэнкинге среди всех страховщиков – 105.

1. Акционерное общество страховая компания «Резерв» бывшая Спектр-Авиа С (Хабаровск) – место в рэнкинге – 161.

2. Общество с ограниченной ответственностью страховая компания «Кайрос» (Петропавловск-Камчатский).

3. Акционерное общество страховая медицинская компания «Сахамедстрах» (Якутск).

4. Акционерное общество страховая компания «Стерх» (Якутск).

Общий объем собранных страховых премий в ДФО в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличился на 1,98 млрд руб. (табл. 5).

Таблица 5. Динамика страховых премий и выплат (без учета ОМС) по ДФО в 2017–2018 гг.

Регион	Премии 2018 г., млн руб.	Процент от всего рынка	Премии 2017 г., млн руб.	Процент роста	Выплаты 2018 г., млн руб.	Уровень выплат 2018 г., %
Приморский край	10 621	0,72	10 305	103,1	4 051	38,1
Хабаровский край	8 842	0,60	9 176	96,3	3 009	34,2
Республика Саха (Якутия)	4 665	0,32	3 965	117,7	1 635	35,0
Сахалинская область	3 083	0,21	2 969	103,8	751	24,4
Амурская область	3 067	0,21	2 957	103,7	805	26,2
Республика Бурятия	2 585	0,18	2 467	104,8	1 022	39,5
Забайкальский край	2 354	0,16	2 346	100,3	704	29,9
Камчатский край	1 705	0,12	1 923	88,7	308	18,1
Чукотский автономный округ	1 237	0,08	158	782,9	746	60,3
Магаданская область	982	0,07	812	120,9	210	21,4
ЕАО	262	0,02	350	74,9	104	39,7
Итого по ДФО	39 403	2,69	37 428	105,2	13 345	33,9
Итого по рынку	1 478 464	100	1 277 554		523 178	

Источник: составлено авторами на основании статистических показателей и информации Банка России.

Сборы по добровольным видам страхования выросли по всем субъектам ДФО, кроме Хабаровского края, Камчатского края и ЕАО: наибольший прирост страховых премий в 2018 г. по добровольным видам страхования наблюдается в Чукотском автономном округе, Магаданской области.

Приведем краткий обзор страхования на территории Хабаровского края. Хабаровский край является лидером по количеству региональных страховых организаций: Дальневосточное железнодорожное акционерное общество страховое общество «ДальЖАСО», Акционерное общество страховая компания «Колымская», Акционерное общество страховая компания «Резерв». Страховые компании Хабаровского края имеют неплохие результаты (табл. 6).

Таблица 6. Общие сведения о страховых премиях и выплатах (без учета ОМС) по страховым организациям Хабаровского края за 2018 г.

Вид		Страховщик		
		Дальневосточное железнодорожное акционерное общество «ДальЖАСО»	Акционерное общество страховая компания «Резерв»	Акционерное общество страховая компания «Колымская»
Добровольное и обязательное (кроме ОМС), тыс. руб.	премия	292 838	25 473	583 495
	выплата	86 843	27 979	250 455
Страхование жизни, тыс. руб.	премия	–	–	526 917
	выплата	–	–	233 844
Личное страхование (кроме жизни), тыс. руб.	премия	209 964	21 662	56 578
	выплата	78 177	27 776	16 611
Имущественное страхование (кроме страхования ответственности), тыс. руб.	премия	67 866	2 636	–
	выплата	7 281	204	–
Страхование ответственности, тыс. руб.	премия	15 009	1 127	–
	выплата	1 385	–	–
Страхование финансовых рисков, тыс. руб.	премия	–	47	–
	выплата	–	195	–

Источник. Составлено авторами на основании информации Банка России.

Вместе с тем, оценивая итоги их деятельности по показателям «*V % к общей сумме страховых премий по РФ*» и «*V % к общей сумме страховых выплат по РФ*» за соответствующий период, можно констатировать более чем «скромный вклад» Хабаровских страховщиков в отечественное страхование. Концентрация страхового рынка говорит об отсутствии наших страховых компаний в рейтингах TOP-50, представленных в обзорах по отечественному страховому рынку.

Стоит отметить, что страховой рынок ДФО развит неравномерно и недостаточно по сравнению с рынками центральной части России. Причин множество, но главное, отсутствие достаточного спроса на страховые услуги со стороны населения и организаций, что связано с сохраняющимся недоверием к финансовым институтам.

Развитие региональных страховых рынков является одним из важных факторов развития региональной экономики, роста инвестиционной активности, повышение социально-экономической стабильности в обществе.

Аналитическая оценка ситуации на отечественном страховом рынке в ретроспективе позволяет спрогнозировать на краткосрочный период основные тенденции и ожидаемые результаты.

Так, лидирующие позиции должно сохранить личное страхование. При этом приоритеты страхователей меняются в пользу накопительного страхования жизни в сравнении с ИСЖ. Страховщики ожидают рост взносов по кредитному страхованию – страхованию жизни заемщиков и от несчастных случаев и болезней, а также по ДМС (данные ретроспективы позволяют экстраполировать положительную динамику с ДМС в краткосрочном периоде).

Положительные перспективы рассматриваются и в развитии имущественных видов страхования: автокаско, страхование ответственности, страхование имущества физических лиц. Определенные ожидания, прогнозируемый прирост премий на 5 %, связаны с ОСАГО, должны сложиться в связи с расширением границ тарифного коридора на 20 %.

Вероятностный характер внешних «точек роста» обязывает риск-менеджмент страховых компаний выстраивать корпоративную стратегию, обеспечивающую развитие страхового бизнеса.

Наиболее приоритетными мерами, направленными на увеличение объема страхового портфеля в ближайшей перспективе и повышение эффективности деятельности специалистов компаний можно назвать следующие:

- разработка новых страховых продуктов;
- работа с продающими партнерами (банками, агентами);
- оптимизация тарифов;
- повышение качества клиентского сервиса;
- повышение онлайн-доступности страховых продуктов;
- оптимизация расходов на ведение дела (автоматизация бизнес-процессов, внедрение новых технологий и др.).

Со стороны государства страховые компании ожидают увеличения налоговых вычетов, снижения регуляторной нагрузки, законодательских действий, что в совокупности будет способствовать развитию страховой деятельности, не смотря на сложные общеэкономические условия в стране.

Список литературы

1. Фещенко, И.В. Страхование на железнодорожном транспорте : учебное пособие / И.В. Фещенко, Н.А. Басина. – 2-е изд., испр. и доп. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2014. – 125 с.
2. О внесении изменений в Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» : Федер. закон от 29.07.2018 № 251-ФЗ.
3. Вестник Банка России за 2016–2019 гг. – URL: <https://www.cbr.ru/publ/vestnik/year2019>.
4. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. – URL: https://www.cbr.ru/finmarket/supervisio/sv_insurance
5. Рейтинговое агентство «ЭкспертРА». – URL: https://www.raexpert.ru/ratings/insurance_rank
6. Информационный портал «Страхование сегодня». Динамика рынка. – URL: <https://www.insur-info.ru/statistics/analytics>

Бычкова Ю.О., Кондратова Е.П., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ КОМПАНИИ

На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления финансовой деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней финансовой среды. Эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает финансовая стратегия.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, стратегическое планирование, инвестиционная активность компании, финансовая деятельность, бюджетирование.

Bychkova Yu.O., Kondratova E.P., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

THE CONTENT AND ROLE OF THE FINANCIAL STRATEGY IN THE IMPLEMENTATION OF STRATEGIC PLANS OF THE COMPANY

At the present stage, an increasing number of enterprises are realizing the need for conscious, forward-looking management of financial activities based on the scientific methodology of anticipating its directions and forms, adapting to the general goals of enterprise development and changing environmental conditions. An effective tool for the long-term management of the financial activities of an enterprise that is subordinate to the realization of the goals of its general development in the context of significant changes in macroeconomic indicators, the system of state regulation of market processes, the financial market situation and the associated uncertainty is the financial strategy.

Key words: strategy, financial strategy, strategic planning, Investment activity of the company, financial activities, budgeting.

Актуальность разработки финансовой стратегии компании определяется рядом важнейших условий. Одним из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней финансовой среды. Достаточно высокая динамика основных макроэкономических показателей, которые связаны с финансовой деятельностью компаний, темпы научно технологического процесса, нестабильность конъюнктуры финансового рынка, непостоянство государственной экономической политики и форм регулирования финансовой деятельности не позволяют эффективно управлять финансами компании на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента. В таких

условиях отсутствие грамотно разработанной финансовой стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней среды, может привести к тому, что финансовые решения отдельных структурных подразделений компании будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности финансовой деятельности в целом.

Также важнейшим условием, определяющим актуальность разработки финансовой стратегии компании, является его предстоящий переход к новой стадии жизненного цикла. Каждой из стадий этого цикла характерен определенный уровень инвестиционной активности, направления и формы финансовой деятельности, особенности формирования и распределения финансовых ресурсов [1].

Разрабатываемая финансовая стратегия позволяет заблаговременно адаптировать финансовую деятельность компании к кардинальным изменениям возможностей его экономического развития.

Существенным условием, определяющим актуальность разработки финансовой стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности компании, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых технологий, освоение новых рынков сбыта продукции. В таких условиях существенное возрастание инвестиционной активности компании и диверсификация форм ее финансовой деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной финансовой стратегии [2].

Разработка стратегии – это задача для финансовых менеджеров, возглавляемых руководителем компании, которая состоит в том, чтобы попасть из пункта X в пункт B, зная при этом, что компания прошла путь из точки A в точку X (рис. 1).

Через N лет компания должна достичь пункт B, который характеризуется определенным набором (вектор) KPI. KPI – показатели деятельности подразделения (компании), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Состояние компании в пункте B – это некая гипотеза о том, каких высот достигнет бизнес компании. И эта гипотеза будет доказана или опровергнута реальным содержанием бизнеса в интервале от X до B.

Таким образом, стратегия состоит в том, чтобы найти средство достижения точки B [5].

Финансовая стратегия компании представляет собой сложную многофакторную ориентированную модель действий и мер, необходимых для достижения поставленных перспективных целей в общей концепции развития в области формирования и использования финансово-ресурсного потенциала компании.

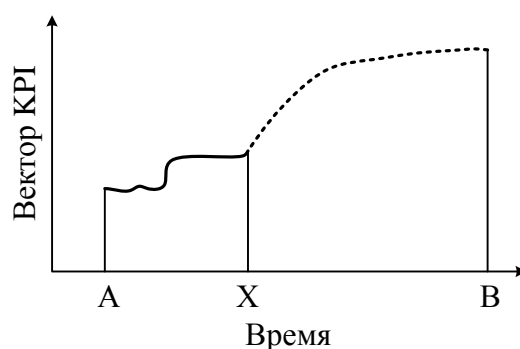


Рис. 1. Разработка стратегий как задача для менеджеров

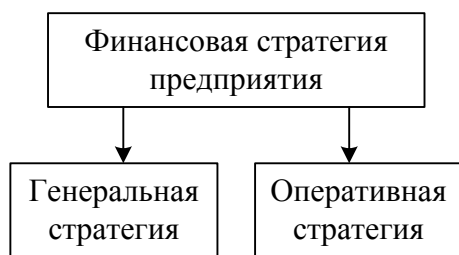


Рис. 2. Виды финансовых стратегий на предприятии

Различают несколько видов (форм) финансовой стратегии компании (рис. 2).

Генеральная финансовая стратегия – это стратегия, которая устанавливает направления деятельности предприятия, его взаимосвязь с бюджетами различных уровней, возникновение и распределение доходов предприятия, необходимость финансовых ресурсов, источники формирования этих ресурсов и многое другое [4].

Оперативная финансовая стратегия – это стратегия, которая предполагает управление финансовыми ресурсами и их распределение в ближайшее время, контроль над использованием средств предприятия, поиск внутренних резервов. Оперативная финансовая стратегия разрабатывается на квартал или месяц. В ней прогнозируются валовые доходы и поступления средств (взаиморасчеты с покупателями, платежи по кредитным операциям, денежные поступления, доходные операции с ценными бумагами) и валовые расходы (расчеты с поставщиками, оплата труда сотрудников, расчеты по обязательствам перед банками и бюджетами). Оперативная финансовая стратегия предусматривает все доходы и расходы предприятия за планируемый период. Оптимальное соотношение доходной и расходной части предполагает, что они должны быть равными, либо доходная часть немного больше расходной. Оперативная финансовая стратегия является частью генеральной финансовой стратегии, которая более подробно характеризует генеральную финансовую стратегию в определенном временном промежутке.

Финансовая стратегия достижения частных целей предполагает определение стратегии для обеспечения достижения основной стратегической цели [6].

Обеспечение предприятия достаточными финансовыми ресурсами в достаточном количестве – это и есть основная цель финансовой стратегии предприятия. На основании цели финансовая стратегия предприятия дает возможность:

- определить финансовые ресурсы и установить стратегическое управление ими;
- выявить основные направления работы и сконцентрироваться на их реализации, оптимизировать применение резервов предприятия;
- ранжировать и постепенно достигать установленные задачи;
- установить соответствие финансовой стратегии экономическому положению и финансовому потенциалу предприятия;
- осуществить эффективный анализ экономической ситуации и существующего финансового состояния предприятия в конкретном промежутке времени;
- создать и подготовить резервы предприятия;
- определить экономические и финансовые возможности предприятия и его контрагентов;
- определить основных конкурентов, спланировать меры по ослаблению конкурирующей стороны на рынке;
- проявлять инициативность финансовой деятельности для получения преимущества на рынке [3].

Для того чтобы достигнуть основную цель финансовой стратегии, предприятие разрабатывает генеральную финансовую стратегию, в которой определяются задачи формирования финансовых ресурсов по направлениям деятельности и исполнителям.

Задачи финансовой стратегии:

- изучение состояния и условий формирования финансовых ресурсов в экономических условиях деятельности;
- планирование и выбор возможных вариаций формирования финансовых ресурсов предприятия и направлений деятельности финансового управления в результате неблагоприятной и неэффективной деятельности предприятия;
- установление финансовых взаимосвязей с поставщиками и клиентами, бюджетами различных уровней, банками и другими финансовыми контрагентами;
- установление резервов и привлечение ресурсов предприятия, которые позволят увеличить производственную мощь, использовать ее эффективно, наращивать основные и оборотные фонды, эффективную фондоотдачу;
- мобилизация финансовых ресурсов для обеспечения производственно-хозяйственной работы;
- обеспечение положительного эффекта от использования высвобожденных с оборота денежных средств предприятия с целью максимальной выгоды;
- анализ финансовой деятельности конкурентов, их экономического и финансового потенциала, разработка и применение мер по установлению финансовой стабильности предприятия;
- подготовка мероприятий по выходу из неблагоприятных ситуаций и кризиса предприятия;
- определение методики руководства предприятием в ситуациях неудовлетворительного финансового состояния;
- использование всех возможностей сотрудников предприятия для преодоления кризисных последствий [4].

При разработке финансовой стратегии учитываются риски неуплаты, инфляционные процессы и иные обстоятельства, независимые от предприятия. Можно сделать вывод, что финансовая стратегия разрабатывается с целью обеспечения эффективной деятельности предприятия с корректировкой в случае возникновения каких-либо изменений.

Принципы финансовой стратегии:

- текущее и перспективное финансовое планирование, которое позволяет установить плановые показатели поступлений денежных средств и направления их использования;
- централизованность финансовых ресурсов, установление их маневренности, сосредоточение на главных направлениях производственно-хозяйственной деятельности;
- создание финансовых источников, которые позволят сохранить стабильное финансовое положение на конъюнктурном рынке;
- полное закрытие финансовых обязательств перед контрагентами;

- реализация учетной, финансовой политики, а так же политика амортизации предприятия;
- создание и ведение учета финансов предприятия и отдельных видов деятельности в соответствии с установленными стандартами;
- составление финансовой отчетности предприятия и отдельных видов деятельности по действующим нормам и правилам с соблюдением требований стандартов;
- финансовый анализ деятельности предприятия и отдельных видов деятельности (хозяйственный и географический направления деятельности и иные);
- финансовый контроль над работой предприятия и отдельных видов деятельности.

Инструменты финансовой стратегии предприятия:

- финансовая политика;
- финансирование мер по улучшению состояния предприятия на конъюнктурном рынке;
- обеспечение необходимой информацией;
- временные соглашения;
- диверсификация, юридическая тактика [7].

Финансовая стратегия предприятия состоит из следующих ключевых элементов: планирования (которое может классифицироваться на различные категории – например, текущие и перспективные активности); концентрации денежных ресурсов и формирования необходимой инвестиционной базы; формирования резервов, которые могут понадобиться для поддержания устойчивости тех или иных участков бизнеса в случае негативного воздействия тех или иных факторов; взаимодействия с партнерами – как в аспекте текущих коммуникаций, связанных с расчетами и взаимным выполнением обязательств, так и в направлении поиска новых контрагентов или, например, инвесторов; разработки учетной политики фирмы; стандартизации деятельности фирмы на уровне тех или иных бизнес-процессов; реализации отчетных процедур; подбора новых кадров; повышения квалификации штатных сотрудников; анализа финансовой деятельности; контроля над выполнением пунктов вырабатываемой стратегии.

Список литературы

1. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. – Москва : Дашков и К, 2017. – 202 с.
2. Грузинов, В.П. Экономика предприятия и предпринимательство : учебник / В.П. Грузинов. – Москва : Софист, 2016. – 456 с.
3. Загородников, С.В. Краткий курс по финансовому менеджменту : учебное пособие / С.В. Савчук. – Москва : Окей-книга, 2016. – 174 с.
4. Короткова, Э.М. Менеджмент организации : учебное пособие / Э.М. Короткова, С.Д. Резника. – Москва : ИНФРА-М, 2014. – 378 с.
5. Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ : учебник / Н.С. Пласкова. – Москва : Эксмо, 2017. – 253 с.
6. Савчук, В.П. Стратегия + Финансы: базовые знания для руководителей : учебник / В.П. Савчук. – Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2016. – 305 с.
7. Сухарев, О.С. Стратегия и тактика фирмы / О.С. Сухарев. – Москва : Мысль, 2015. – 144 с.

Самсонов Е.А., Гудков Е.А., Иркутский государственный университет путей сообщения

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ ОБЛИГАЦИЙ: АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ

В данной статье рассматриваются паевые инвестиционные фонды облигаций и их преимущества. Проведен анализ основных характеристик ПИФов. Описаны преимущества фондов облигаций в сравнении с другими видами и банковским депозитом.

Ключевые слова: паевые инвестиционные фонды, рынок ценных бумаг, облигации, инвестиции.

Samsonov E.A., Gudkov E.A., Irkutsk State Transport University

MUTUAL INVESTMENT FUNDS FOR BONDS: ANALYSIS OF ADVANTAGES

This article discusses mutual funds of bonds and their advantages. The analysis of the main characteristics of mutual funds. The advantages of bond funds in comparison with other types and bank deposits are described.

Key words: mutual funds, securities market, bonds, investments.

Актуальность выбранной темы можно обозначить тем, что граждане постоянно задумываются о приумножении своего капитала и часто выбирают банковский депозит, но существуют такие инструменты на рынке ценных бумаг как ПИФы, которые часто способны принести гораздо больше выгоды для любого желающего лица. Фондовый рынок РФ является развивающимся и, следовательно, это отличный вариант для долгосрочных вложений. В таких условиях ПИФы становятся одним из ключевых элементов инвестирования. Рост потребности в импортозамещении обусловил скачок вкладов в разные отрасли бизнеса, как малые, так и в средние предприятия. Также в положительном ключе оценивается привлекательность российских ПИФов для иностранных партнеров. Появилась тенденция сохранения своих финансовых ресурсов от инфляции и преумножения их в перспективе. Крупные инвесторы не станут хранить свои денежные ресурсы в кэше, так как влияние инфляции приносит негативное воздействие (деньги попросту «не работают»). Паевые инвестиционные фонды способны решить данную задачу, такие вложения могут принести доходность выше классических депозитов, а некоторые позволят сберечь денежные средства в кризисный период экономики.

ПИФ – это такая форма коллективных инвестиций, при которых инвесторы представляют собой собственников долей в имуществе фонда. Управление осуществляется профессиональным участником рынка ценных бумаг – управ-

ляющей компанией, имеющей соответствующую лицензию. Вложения частных лиц (пайщиков) затем управляются единым портфелем, в котором у каждого есть доля, пропорциональная его инвестициям [5].

По законодательству, выделяют три типа ПИФов в зависимости от ключевых показателей: интервальный, открытый и закрытый.

1. Интервальный – фонд данного типа характеризуется недоступностью денежных средств для вкладчика. Управляющая компания имеет возможность вклада средств в долгосрочные ценные бумаги, имеющие в перспективе высокую доходность.

2. Открытый – ПИФ, имеющий право инвестировать в активы, обладающие большой ликвидностью. Погашение и выдача паев может производиться в любое время.

3. Закрытый – характеризуется тем, что имеется высокий порог входа, следовательно, участниками такого ПИФа становятся крупные игроки рынка. Такие ПИФы имеют широкие возможности для работы с инвестициями.

Инвестор может выбрать для себя наиболее подходящий вариант, если важна ликвидность (возможность «снять» денежные средства в любой момент), то стоит брать открытый, если важна доходность – интервальный и т.п. Средняя доходность по открытым ПИФам, базирующихся на облигациях, варьируется в районе 8–10 % годовых, а по закрытым примерно от 11 до 18 %. На уровень прибыли, конечно, существенно влияет рост цены основного актива.

ПИФы сами по себе имеют немало плюсов: диверсификация портфеля (пониженный риск); каждый может вложиться в них без профессиональных знаний, так как всю работу выполняет управляющая компания; доступность, сумма инвестиций может начинаться от 1–3 тыс. руб.; высокая ликвидность пая (для некоторых фондов); жёсткий контроль деятельности со стороны государства [3]. К сожалению, не обошлось и без минусов, за вышеперечисленные преимущества необходимо расплачиваться. Управляющая компания берет комиссию, которая в среднем составляет 1–3 % от среднегодовой прибыли. Также отсутствует стопроцентная гарантия получения дохода, так как биржа сама по себе очень непредсказуема [6].

Для грамотной оценки и последующих вложений в ПИФы стоит проанализировать историю компании, стоимость ее частных активов, объемы привлеченных средств, время пребывания компании на рынке. То есть проанализировать фонд в целом и оценить его перспективы и риски.

Можно выделить популярные категории ПИФов [1]: фонды смешанных инвестиций, фонды акций, облигаций, а также индексные фонды. Рассмотрим эти виды, основные положительные и отрицательные моменты.

Исходя из таблицы, если поставить цель увеличить свой капитал на долгосрочный период без высоких рисков, то наибольший интерес представляют ПИФы облигаций. Также преимущество такого фонда – возможность забрать деньги без потери заработанных процентов. Облигационные ПИФы можно использовать как убежище для капитала во время рыночного спада или кризиса, которые могут наступить в наиболее неподходящий момент.

Таблица. Сравнение паевых инвестиционных фондов

Показатель	ПИФ Облигаций	ПИФ Акции	ПИФ индексный	ПИФ смешанный
Уровень риска	Низкий	Высокий	Высокий, сле- дующий ры- ночной вола- тильности	Средний, варьируется, в зависимости от боль- шей доли ценных бумаг входящей в фонд
Доходность	Выше средне- статистическо- го депозита	Потенциаль- но большая	Потенциально большая	Средняя
Вознагражде- ние управля- ющего	Низкое	Высокое	Низкое	Высокое
Налого- обложение	При владении инвестиционными паями более трех лет вы освобождаетесь от уплаты налога с части полученного дохода (в соответствии со ст. 219.1 НК РФ [4])			

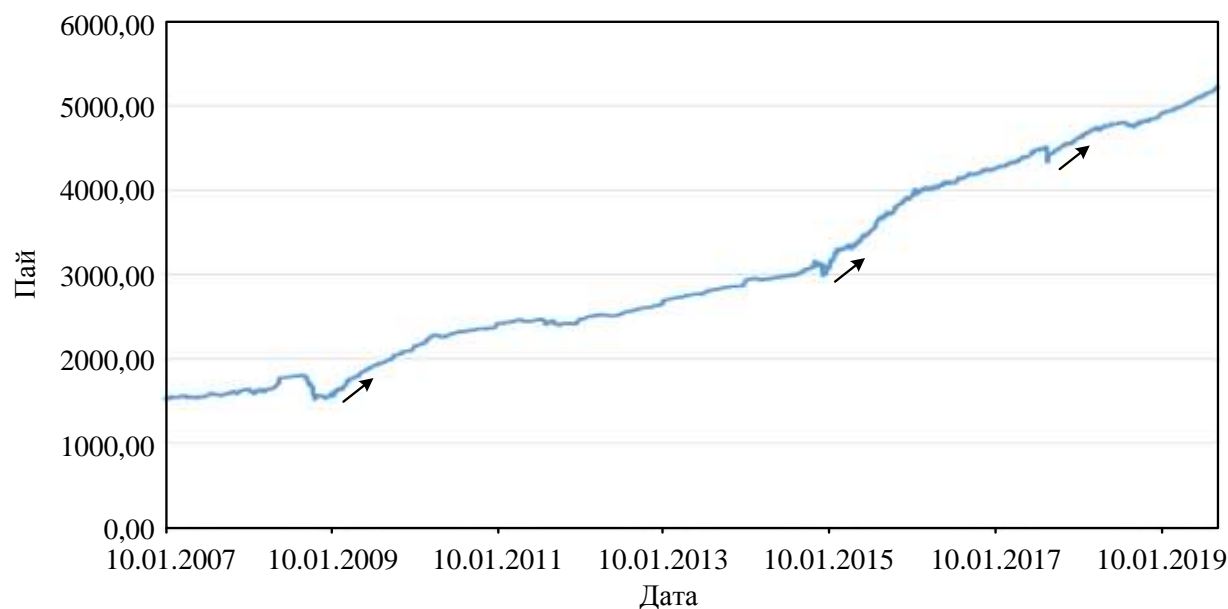


Рисунок. ПИФы облигаций банка «Открытие» [2]

На рисунке можно наблюдать как в кризисные промежутки времени ПИФы облигаций банка Открытие восстанавливаются с высокой скоростью. Эти бумаги приносят прибыль за счет купонного дохода, который не зависит от ситуации на рынке. Компания, выпустившая облигации, в любом случае обязана платить держателю процент. Процент не будет выплачиваться, только в таком стечении обстоятельств, когда произошел дефолт предприятия, но в случае с ПИФами этот риск невелик, вероятность того, что по всему портфелю облигаций наступит дефолт, стремится к нулю. В соответствии с законодательством, управляющая компания подробно информирует о своей деятельности пайщиков, что дает инвесторам «прозрачность картины».

Один из самых приятных факторов по ПИФам облигаций – относительная линейность. После падения они весьма быстро (по сравнению с акциями) воз-

вращаются на докризисные уровни и более того – на свою линейную зависимость. По рисунку можно убедиться, что эти ПИФы фактически имеют линейную структуру, как если бы кризиса и не было.

Наибольшее количество выгоды можно получить при диверсификации рисков, собрать портфель из паев сразу нескольких фондов с различными стратегиями управления, поддерживая баланс рискованности и доходности.

Стабилизация экономической ситуации подарила новые стимулы гражданам РФ для вложения накопленных денежных ресурсов. На сегодняшний день паевые фонды достаточно прочно закрепились в финансовой сфере нашей страны и занимают лидирующие позиции среди других инструментов.

В итоге можно сказать, что, паевые инвестиционные фонды имеют не малое количество положительных моментов. Этот инструмент прост в использовании, имеет налоговые льготы. Единственной проблемой может быть лишь неосведомленность граждан России о рынке ценных бумаг, по сравнению с западными государствами. Более рациональный вариант для долгосрочных вложений – использовать облигационные фонды как альтернативу депозиту, потому что доход часто больше, а денежные ресурсы имеют защиту от инфляции и кризиса.

Список литературы

1. Ефимкин, Я.С. Паевые инвестиционные фонды и их виды / Я.С. Ефимкин, А.П. Лузиков // Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика. – 2018. – С. 135–137.

2. Открытие – облигации (открытие), 0165-70287767, RU000A0JPKJ3 // InvestFunds. – URL: <https://investfunds.ru/funds/187/> (дата обращения: 09.06.2019).

3. Павлова, Е.В. Паевые инвестиционные фонды: анализ доходности и преимущества деятельности / Е.В. Павлова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 3 (46).

4. Статья 219.1. Инвестиционные налоговые вычеты // КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/2b69106f66601ba5b58aaeb82395674581c66c20/ (дата обращения: 07.06.2019).

5. Чепурная, М.П. Паевые инвестиционные фонды и ETF в России / М.П. Чепурная // Проблемы, перспективы и направления развития науки: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – Т. 20.

6. Шабарина, Е.Б. Особенности инвестирования в паевые инвестиционные фонды / Е.Б. Шабарина // Современные технологии управления. – 2016. – № 9 (69).

Казурова В.А., Стецюк Н.М., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Одним из важнейших звеньев системы управления предприятием выступает финансовый контроль. Его функциональное назначение в рамках действующего предприятия заключается, прежде всего, в успешной реализации его финансовой и экономической политики, обеспечении формирования и эффективного использования как финансовых, так и любых других видов ресурсов во всех сферах хозяйствования.

Ключевые слова: контроль, финансовый контроль, финансовый контроль предприятия, анализ предприятия.

Kazurova V.A., Stetsyuk N.M., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

THE ROLE OF FINANCIAL CONTROL IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

One of the most important parts of the enterprise management system is financial control. Its functional purpose within the framework of the existing enterprise consists, first of all, in the successful implementation of its financial and economic policies, ensuring the formation and effective use of both financial and any other types of resources in all areas of management.

Key words: control, financial control, financial control of the enterprise, analysis of the enterprise.

В современных условиях успех предприятий во многом зависит от умения менеджмента оценивать финансовые возможности своего предприятия и потенциальных конкурентов, а источником информации, для принятия решений, может стать организация эффективной системы контроля за результатами их деятельности.

Экономическое содержание контроля рекомендуется рассматривать с двух методологических позиций:

- 1) это комплексная функция и неотъемлемая часть деятельности управления;
- 2) самостоятельный управленческий процесс и целостная система.

Нередко в теории «контроль» характеризуется, как многозвеньевая, многоуровневая система, используемая в различных сферах человеческой деятельности, тогда как с позиции практики – это действия, предусматривающие сочетание форм и методов исследования, а также анализ результатов деятельности проверяемого объекта.

Контроль является неотъемлемой частью всего процесса управления, и не может существовать без взаимосвязи с ним. Поэтому цель контрольных действий должна быть подчинена общей цели, стоящей перед системой управления, и направлена на ее достижение.

Являясь одной из важнейших функций процесса управления, контроль осуществляется на любом уровне, представляет систему наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям и оценки результатов управленческих воздействий на управляемый объект.

Важным в раскрытии основных положений организации контрольных действий на предприятии является мнение В.Д. Авдеева, который отмечает, что сущность контроля обычно сводится к регулярной проверке соблюдения установленных правовых норм и выявлению нарушений [1].

В управлении хозяйствующим субъектом контроль представляет собой совокупность действий и операций по проверке различных сторон деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации. Его особая специфика, как вида управленческой деятельности, позволяет активно воздействовать на эффективность экономической деятельности предприятия [3].

Контроль – это также способ обратной связи. Он может представлять ценность и быть полезным только в случаях:

- получения и эффективного использования достоверной и своевременной информации;
- определения того, все ли действия осуществляются в соответствии с намеченными целями и принципами, распоряжениями и указаниями, законами и решениями.

В тоже время следует обратить внимание на то, что целевой установкой процесса контроля является не выявление отклонений от принятых и утвержденных правил, процедур, законоположений, а поддержка выхода результатов на том уровне, который удовлетворяет требованиям системы управления. Цель контроля более конкретно выражается в задачах, от точной формулировки которых зависит выполнение поставленной цели управления. В частности, как отмечает В.В. Бурцев [2], задача контроля заключается в обеспечении контролируемости состояния и поведения объекта контроля в соответствии с установленной нормой.

Сформулируем общую и частные задачи контроля, которые отражают его основное содержание. Так основополагающая (общая) задача контроля состоит в квалифицированном определении предела допустимых отклонений, тогда как все остальные отклонения требуется зафиксировать и устранить. Среди частных задач контроля необходимо выделить следующие:

- определение основных контролируемых параметров;
- сбор, обработка и анализ информации о фактических результатах хозяйственной деятельности объекта контроля;
- сравнение фактических результатов с плановыми показателями;
- выявление отклонений фактических результатов от заданных параметров;
- анализ причин полученных отклонений от установленных нормативов;

- разработка программ и предложений о принятии по мере необходимости соответствующего воздействия для достижения намеченных целей;
- утверждение предложенного воздействия и организация его осуществления [2].

Вопросы организации финансового контроля на предприятии довольно давно находится в центре внимания ученых и специалистов. Анализ показывает, что классификации контроля весьма разнообразны и осуществляются по различным признакам. Перечислим лишь некоторые из них:

- по функциям управления (государственный контроль, аудит);
- характеру контрольных функций и сфере их применения (правовой, экономический, производственно-технический);
- объектам контрольной деятельности (первичные документы, хозяйственные операции, регистры бухгалтерского учета и отчетности и т.д.);
- источникам проверки (документальный и фактический контроль);
- методам осуществления контроля (ревизия, аудит, расследование, наблюдение и т.д.) и др. [3].

В настоящее время к наиболее частым формам проведения финансового контроля можно отнести следующие виды проверок:

1) превентивные – организуются на стадии предварительного контроля производственной и финансово-хозяйственной субъектов экономики; предполагают анализ обоснованности содержания финансовых планов, размеров взносов в государственный бюджет, налогов и других платежей; являются наиболее эффективным способом финансового контроля, так как позволяют предупредить возникновение различных недостатков, перерасходов и потерь ресурсов в хозяйственной деятельности предприятий, отраслей и экономики в целом;

2) текущие – форма текущего контроля конкретных операций хозяйственной деятельности организаций и предприятий; проводятся контролирующими органами по вопросам, входящим в их компетенции;

3) тематические – форма текущего финансового контроля однородных хозяйственных операций, выполняемых объединениями, предприятиями; имеют сходство с текущими проверками, но проводятся по более широкому кругу показателей с применением методов экономического анализа, вычислительной техники и привлечением специалистов различного профиля;

4) ревизия – это форма контрольного мероприятия, применяемая для углубленного и расширенного охвата объекта контроля; при реализации данного типа проверки могут использоваться различные источники информации, методические приемы и контрольно-ревизионные процедуры, а выводы основываются на документально достоверных обстоятельствах [4].

Сегодня весь процесс контроля, в зависимости от времени, принято разделять на ряд следующих этапов.

1. Предварительный – осуществляется до фактического начала работ. Основными средствами осуществления предварительного контроля является реализация определенных правил, процедур и линий поведения. Предварительный

контроль используется в трех областях – по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам. Например: входной контроль качества сырья и материалов, направляемых в производство; ознакомление с документами кандидата на вакантную должность [6].

2. Текущий – не проводится одновременно с выполнением самой работы, он базируется на измерении фактических результатов, полученных после проведения работы, направленной на достижение желаемых целей. Для того чтобы осуществлять текущий контроль таким образом, аппарату управления необходима обратная связь.

3. Промежуточный – проводится в середине выполнения работы или решения задачи.

4. Плановый – осуществляется в плановом порядке (ежемесячно, ежеквартально).

5. Внезапный – осуществляется при поступлении негативных сигналов из внутренней среды предприятия (жалобы на опоздания сотрудников, они не выполняют свои должностные обязанности, чаепития, перекуры в рабочее время).

6. Внутренний – обеспечивающий нормальную работу предприятия, осуществляемый его силами. (Достижение плановых показателей, бухгалтерский контроль – соблюдение правил отчетности, точное отражение в ней операции, строгое соблюдение сотрудниками решений руководства).

7. Внешний – осуществляют специалисты со стороны и сторонние организации (Роспотребнадзор, Аудит, Налоговая инспекция и другие) [7].

8. Заключительный – проводится по окончании работ и основывается на обратной связи. Управляющие системы в организациях имеют разомкнутую обратную связь, т.е. руководящий работник, являющийся по отношению к системе внешним элементом, может вмешиваться в ее работу, изменяя и цели системы, и характер ее работы. В рамках заключительного контроля обратная связь используется после того, как работа выполнена.

Заключительный контроль имеет две важные функции:

а) даёт руководству организации информацию, необходимую для планирования в случае, если аналогичные работы предполагается проводить в будущем. Сравнивая фактически полученные и требовавшиеся результаты, руководство имеет возможность лучше оценить, насколько реалистичны были составленные им планы. Эта процедура позволяет также получить информацию о возникших проблемах и сформулировать новые планы так, чтобы избежать этих проблем в будущем;

б) способствует мотивации. Если руководство организации связывает мотивационные вознаграждения с достижением определённого уровня результативности, то, очевидно, что фактически достигнутую результативность надо измерять точно и объективно [8].

Повышению эффективности работы предприятия способствуют методы контроля, под которыми следует понимать различные приемы проверок, а также способы построения учета и документооборота. К ним относятся:

1) наблюдение – мероприятия, связанные с участием и проведением инвентаризаций, устные и письменные опросы и другие действия со стороны контролеров, но не предполагающие проверку документов;

2) аналитическая проверка – представляет собой использование различных методов и приемов анализа хозяйственной деятельности, математики, статистики для выявления проблем и противоречий в учете и отчетности клиента, с тем, чтобы уделить этим вопросам больше внимания в ходе аудита;

3) аналитические процедуры – используются для выяснения того, имела ли место в действительности вероятная ошибка, затрагивающая какой-либо счет или тип операций, путем сравнения суммы по записям с независимо рассчитанной ожидаемой суммой;

4) обследование – проведение комплекса контрольных действий для получения информации о деятельности предприятий, организаций по обеспечению безопасности или качества выполнения работ [5].

Таким образом, финансовый контроль охватывает не только всю производственно-хозяйственную деятельность структурных подразделений, но и предприятие в целом. Его главное назначение состоит в непрерывном, сплошном и системном наблюдении за производственной, финансовой и инвестиционной видов деятельности всех структурных подразделений в целях выявления резервов роста ее эффективности, обеспечения сохранности материальных и финансовых ресурсов, устранения причин и условий, порождающих бесхозяйственность, и на их основе принятие оптимальных управленческих решений.

Список литературы

1. Андреев, В.Д. Использование экономического анализа в ревизионной работе : практическое пособие / В.Д. Андреев. – Москва : Моск. кооп.ин-т, 2015. – 96 с.
2. Бурцев, В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации : учебник / В.В.Бурцев. – Москва : Экзамен, 2015. – 340 с.
3. Баканов, М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности : практическое пособие / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – Москва : Финансы и статистика, 2017. – 370 с.
4. Белобжецкий, И.А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм : практическое пособие / И.А. Белобжецкий. – Москва : Финансы и статистика, 2018. – 250 с.
5. Белуха, Н.Т. Теория финансово-хозяйственного контроля : практическое пособие / Н.Т.Белуха. – Москва : Финансы и статистика, 2016. – 213 с.
6. Васильева, Н.Е. О развитии практики внутреннего аудита / Н.Е. Васильева, И.Д. Украинская // Аудит и финансовый анализ. – 2018. – № 5. – С. 128–133.
7. Журко, В.Ф. Комплексная система ведомственного контроля : практическое пособие / В.Ф. Журко. – Москва : Финансы и статистика, 2015. – 145 с.
8. Иткин, Ю.М. Организация финансового контроля : учебник / Ю.М. Иткин. – Москва : Экзамен, 2015. – 103 с.

УДК 378.32

Кремлёв С.Ю., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

СОЗДАНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

Современное образование должно обеспечивать гармоничное сочетание потребностей государства для развития динамичной экономики и максимально благоприятных условий для населения, особенно молодёжи, получать современное и актуальное обучение в вузах России. Действенным механизмом повышения доступности образования может стать способ, предусматривающий создание специализированного типа ценных бумаг.

Ключевые слова: эмиссия, ценные бумаги, первичный рынок ценных бумаг, вторичный рынок ценных бумаг, высшее образование, авансирование, вексель.

Kremlev S.Yu., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

CREATION OF SPECIALIZED SECURITIES FOR FINANCING STUDIES AT A HIGHER EDUCATION

Modern education should provide a harmonious combination of the state's needs for the development of a dynamic economy and the most favorable conditions for the population, especially young people, to receive modern and relevant education in Russian universities. An effective mechanism to increase the availability of education can be a method involving the creation of a specialized type of securities.

Key words: issue of securities, securities, primary securities market, secondary securities market, higher education, advance payment, bill of exchange.

Для молодого поколения серьёзной или даже непреодолимой проблемой является оплата обучения в вузах. Часто, по избранной специальности в вузе недостаёт бюджетных мест или они вообще отсутствуют.

При этом число финансовых механизмов, способствующих получению специальности, ограничено. Собственно говоря, известен лишь целевой банковский кредит. Указанная ситуация приводит к тому, что экономика лишается действительно мотивированных специалистов, выпускники школ, со своей стороны, не могут обучиться по избранной ими специальности, а вузы лишаются мотивированных студентов.

Необходим механизм, способный решить задачу. В статье предложен гипотетический механизм решения этой задачи.

Он опирается на тот факт, что вуз со сложившейся репутацией, материальной базой и высоким интеллектуальным потенциалом может гарантировать обучение по той или иной специальности. Это, можно сказать, «образовательный потенциал» вуза. Причём, масштабирование процесса обучения для вуза – вопрос технический.

Представляется, что таким механизмом может быть способ авансирования обучения до его начала. Назовём лицо, нуждающееся в обучении, термином «*абитуриент*».

Перечислим условия, при которых данная проблема актуальна и её решение востребовано:

- абитуриент не может одномоментно оплатить стоимость обучения за год и последующие годы;
- абитуриент знает о существовании альтернативного способа оплаты;
- механизм построен на принципе авансирования обучения;
- абитуриента устраивают финансовые условия, в том числе график платежей;
- график платежей предусматривает рассрочку сроком до 15 лет;
- образовательный потенциал вуза достаточен для реализации механизма;
- вуз заинтересован в притоке ДС через этот инструмент;
- вуз заинтересован в притоке мотивированных абитуриентов;
- отсутствуют или преодолены законодательные и нормативные барьеры на пути реализации механизма;
- предусмотрены гарантии баланса интересов сторон, в том числе при любых комбинациях будущих правовых коллизий.

Одним из возможных механизмов, может быть введение специализированного класса ценных бумаг для финансирования обучения путём приобретения этих финансовых инструментов, владение которыми свидетельствует о предоплате за курс обучения. Назовём этот документ условным термином «*учебный вексель*». Известно, что ценные бумаги в принципе предназначены для решения подобных проблем.

В чём интерес использования этого инструмента для заинтересованных сторон? Как он будет реализован?

- Для вуза это дополнительный постоянный поток ДС для финансирования текущих и перспективных проектов. При этом вузу, в рамках налаженного процесса обучения и наличия образовательного потенциала, не составит труда оказать указанную образовательную услугу.

- Для держателя/абитуриента – учебный вексель – механизм оплаты будущего обучения, выраженный в форме владения ценной бумагой, удостоверяющей право владельца на обучение в вузе по специальности, указанной в реквизитах учебновекселя на полный курс обучения, обеспеченный образовательным потенциалом вуза через описанный ниже механизм.

- Для представителей бизнеса это планирование притока подготовленных специалистов.

Как станет ясно из текста статьи, предполагается, что подобный инструмент имеет статус ценной бумаги и обладает всеми признаками этого класса финансовых инструментов [1]

Механизм авансирования обучения обеспечен возможностью оплаты будущего обучения частями. Для этого весь срок обучения разбивается на временные отрезки в соответствии с логикой плана обучения (как правило, это се-

местр). Оплата каждого очередного временного отрезка фиксируется в реестре авансовых платежей, а плательщику выдаётся учебный вексель, являющийся неоспоримым документом, дающим право на обучение в течение указанного временного отрезка. Оплата очередной доли происходит по цене обучения в текущий момент времени, и меняется год от года в соответствии со стоимостью обучения по выбранной специальности и длительности обучения. Таким образом, оплата обучения производится путём приобретения этих долей, и фиксируется выдачей учебных векселей, удостоверяющих право на обучение. Комплект на полный курс обучения завершает этот процесс. Теперь держатель полного пакета учебных векселей в любой момент может предъявить его и приступить к обучению. Такой пролонгированный порядок авансирования даст возможность держателю распределить нагрузку на его бюджет и оплачивать стоимость обучения в течение 10–15 лет, поэтапно.

Важным условием эффективности инструмента является требование его ликвидности и, по крайней мере, неотрицательной доходности, гарантирующие, что в случае отказа от получения обусловленного обучения, держатель мог бы реализовать его на вторичном рынке, чтобы вся схема была бы жизнеспособной. Стоимость одного векселя для данного вуза может назначаться в условных единицах, чтобы векселем можно было бы оплатить доли обучения любой специальности с соответствующим повышающим или понижающим коэффициентом.

Другими словами, лицо желающее получить образование в избранном вузе приобретает учебные векселя, удостоверяющий его право на обучение, например в течение одного семестра. Таким же образом указанное лицо приобретает учебные векселя по текущим ценам на остальное время обучения. Деньги, полученные вузом таким образом, поступают в бюджет, как аванс на обучение и используются вузом по его усмотрению. Спустя определённое время приобретённые учебные векселя в виде пакета предъявляются вузу и абитуриент приступает к обучению. Особенно важно обеспечить указанный механизм наличием вторичного рынка, так как возможны коллизии, при которых отпадает потребность в обучении по разным обстоятельствам, особенно при прерывании обучения – обучение оплачено полностью, но прервано, например в связи с болезнью. Логично предусмотреть механизм возврата оставшейся суммы вузом. Таким механизмом должен стать вторичный рынок и/или обязанность вуза вернуть излишек.

Естественно, становление подобного инструмента дело небыстрое. Признание финансового инструмента в качестве ценной бумаги требует прохождения целого ряда этапов.

Рассмотрим, в качестве примера, такую, упрощённую ситуацию.

Имеется лицо, желающее получить образование через 10 лет от настоящего момента для себя или обеспечить оплату иному человеку. Примем для упрощения, что он желает оплатить обучение полностью по текущим ценам.

Это лицо могло бы вложить сумму, соответствующую стоимости обучения на данный момент в банковский депозит, надеясь на то, что прирост размера депозита, обеспечит оплату стоимости обучения через 10 лет. Однако, из-за

инфляции скорее всего, этого не произойдёт, так как депозит вырастет меньше, чем требуется для оплаты обучения и, следовательно, расчёт на депозит будет ошибочным.

В случае же оплаты обучение авансом, через учебные векселя он приобретает на ту же сумму учебные векселя не поэтапно, а сразу на весь курс обучения и за десять лет до начала самого обучения, понимая, что через 10 лет стоимость обучения может возрасти кратно (здесь для простоты рассуждений принято, что оплата произойдёт одномоментно, что не меняет сути вещей).

Что произойдёт через 10 лет в этом случае?

Очевидно, что реальная стоимость полного пакета во втором варианте будет выше, чем вклад в предыдущем варианте, и пакет неизменно гарантирует получение полного курса обучения, так как фактически он стоит столько, сколько стоит этот курс обучения в денежном эквиваленте спустя 10 лет. (Интересно, что подобная, вполне финансово адекватная ситуация описана в знаменитом романе «Три товарища» Э.М. Ремарка в эпизоде с талонами на питание в ресторане.)

Таким образом, показано, что для абитуриента вариант оплаты через учебный вексель является лучшим решением.

Однако потенциальный пользователь этой услуги нуждается и в вариативности её получения. В том числе и при избрании иного вуза и при отказе от обучения и при других вариантах выбора. Следовательно, необходим механизм, позволяющий обратить право требования услуги в денежную форму. Таким механизмом должен стать вторичный рынок, на котором данная форма ценной бумаги обладала бы безусловной ликвидностью.

Например, что произойдёт, если надобность в обучении отпадёт? Опосредованно, ценность купленных учебных векселей выросла, но в использовании ими отпала необходимость. Здесь должен сыграть свою роль вторичный рынок. Пакетвекселей поступает на рынок, где он находит покупателя, который желает получить обучение именно в этом вузе, он покупает пакет и предъявляет его вузу. Вуз обязан, согласно предъявленному пакету, предоставить услугу обучения предъявителю пакета. Интересно, что здесь просматривается аналогия учебного векселя с обычным финансовым векселем [2], у которого есть первичный владелец векселя, удостоверяющего права держателя на получение безусловно оговоренной суммы денег или другого лица, которому переданы права требования по векселю. В обсуждаемом механизме, право требования денег, заменяется правом требования услуги. Вопросы ценообразования на вторичном рынке затронем лишь вскользь. Продавец, конечно, заинтересован в получении адекватной суммы, но и покупатель вправе рассчитывать на цену, меньшую, чем он заплатил бы наличными, на дисконт. Однако, помня, что стоимость обучения и пакета векселей растёт быстрее, чем банковский депозит, можно прогнозировать, что продавец получит не меньше, чем через депозит 10 летней давности даже при дисконте для покупателя. Этот механизм тоже аналогичен механизмам вексельного рынка [2]

Также в некоторых, особых случаях возможно участие вуза в схеме, например, выкуп пакета, если стоимость обучения выросла намного выше, чем предполагалась, и вузу выгодно выкупить пакет и предоставить услугу по значи-

тельно более высокой цене или если на вторичном рынке отсутствуют покупатели. Здесь даже возможна конкуренция за право купить пакет векселей между потенциальным покупателем и вузом. По-видимому, необходимо предусмотреть процедуру выкупа пакета и со стороны вуза, и со стороны абитуриента.

Представляется, что такая схема оплаты обучения не получит широкое распространение и, возможно, будет реализована лишь для одного-двух десятков вузов. По крайней мере, это дополнительная возможность для желающих учиться.

Рассмотрим, как возможно продвижение на рынок подобной услуг и через какие этапы.

Как известно, такими этапами являются: эмиссия и организация первичного рынка; организация вторичного рынка; организация хранения и движения «векселей»; акт погашения обязательств вуза после полученного образования; обеспечение стимулов сторонам использовать этот механизм. Дополнительным обстоятельством к осуществлению проекта является запрет для вуза заниматься выпуском ценных бумаг. Этот запрет может быть преодолен путём трёхстороннего договора. По такому договору вуз примет на себя предоставление услуги обучения; банк примет на себя обязанности по выпуску и обеспечению оборота «векселей» в течение всего жизненного цикла. В свою очередь, банк будет взаимодействовать с держателями учебных векселей.

Основными вопросами для становления учебных векселей, как ценных бумаг, в силу новизны обсуждаемого механизма, является то, что каждый этап, ставший стандартным для классических ценных бумаг, в данном случае будет иметь специфику. В том числе:

- как должен быть организован процесс эмиссии;
- как должен быть организован вторичный рынок;
- кто и в какой форме должен вести учёт векселей;
- как должно происходить погашение векселя;

Обсудим предложение со стороны участников процесса.

Чем привлекательно предложение для вуза?

1. Процесс обучения в вузе налажен и не требует дополнительных усилий;
2. Наличие дополнительного денежного потока для вуза;
3. Получение более мотивированного контингента студентов;

Чем привлекательно предложение для абитуриента?

Главным образом повышением доступности обучения.

Вместе с тем, имеются препятствия различного рода. Эти препятствия, как нормативного свойства, так и организационного. Выделим задачи, стоящие на этапе признания учебных векселей, как ценных бумаг. Собственно, задачи ничем не отличаются от становления любой другой ценной бумаги и процесс можно начать рассмотрение с любого этапа жизненного цикла ценной бумаги.

Первое, с чего начинается появление ценной бумаги, это её предназначение.

От ценной бумаги требуется немного – способность быть средством инвестирования. Но для того чтобы быть средством инвестирования в учёбу, необходимо выполнение специфических условий, отличных от привычных для традиционных ц.б.

Каким образом можно организовать эмиссию учебных векселей? Стандартные механизмы здесь необходимо изменять или применять другие.

С одной стороны, учебный вексель должен быть эмиссионной ценной бумагой, с другой стороны востребованность такого инструмента будет сезонной и растянутой на длительные сроки, т.е. отсутствует возможность объявления стандартных этапов размещения. Создание вторичного рынка тоже непростая задача. Должен ли подобный рынок опираться на традиционные биржевые структуры или возникнет что-то специфическое, нестандартное? Также предстоит создать систему регистрации и хранения информации о выданных учебных векселях, реестры держателей. На эти вопросы может ответить лишь практика. Не последнее значение во внедрении подобного механизма должно сыграть государство. Именно государство заинтересовано в наполнении экономики грамотными специалистами. Поэтому, государство должно создать прочную правовую и нормативную базу для беспрепятственного функционирования предложенного механизма.

Решения этих правовых коллизии здесь не предлагается, решается лишь задача конструирования желательного механизма финансирования обучения.

Однако, есть механизм, который мог бы стать основой такого решения. Речь идёт о блокчейне, т.е. использование инструмента под названием *токен*, реализованного через механизм распределённого реестра и современные криптографические технологии, а также на использовании элемента под названием «умный контракт». Токен в настоящее время имеет несколько вариантов толкования: и как криптовалюта, и как способ построения финансовых отношений между инвестором и корпорацией, и как предоплата будущей услуги, и как комбинация этих функций. Несмотря на известную схожесть с другими различными финансовыми инструментами, токен, безусловно имеет существенную новизну [3].

Как известно, введение токена в оборот, предполагает использование системы отношений, построенных с помощью умного контракта, внедрённого в распределённый реестр в виде управляющего элемента. Умный контракт представляет собой форму договора, реализованного в виде компьютерного кода. При этом срабатывание умного контракта возможно в среде распределённого реестра и только при использовании криптографических технологий, что в совокупности защищает стороны от ошибок и неправомерных действий контрагентов. Предлагать, рамках данной статьи, конкретные конструкции, в настоящее время было бы преждевременно, но представляется логичным обратить внимание именно на возможности блокчейна.

В заключении следует отметить, что назначение финансовых конструкций в предоставлении возможно более широкого круга способов решения тех или иных финансовых задач. И если можно расширить инструментарий, то это следует делать. Данная статья предлагает именно это. Более того, подобный механизм может быть реализован не только в сфере обучения.

Список литературы

1. О рынке ценных бумаг : Федер. закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (последняя редакция).
2. О переводном и простом векселе : Федер. закон от 21.02.1997г. № 48-ФЗ и ГК РФ.
3. Закон РФ о цифровых финансовых активах (Проект).

Кривунь К.В., Немчанинова М.А., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА И ДИАГНОСТИКИ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия. Если предприятие финансово устойчиво и платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Оценка финансовой устойчивости является основным элементом анализа финансового состояния, позволяет оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия и разработать мероприятия по их ликвидации.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая устойчивость, платежеспособность, экономический процесс, финансовое положение.

Krivun K.V., Nemchaninova M.A., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

PROBLEMS OF ANALYSIS AND DIAGNOSTICS IN THE ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY FOR RUSSIAN ENTERPRISES

Financial stability is the most important characteristic of financial and economic activity of the enterprise. If the enterprise is financially stable and solvent, it has a number of advantages over other enterprises of the same profile in attracting investments, obtaining loans, selecting suppliers and selecting qualified personnel. The assessment of financial stability is the main element of the analysis of financial condition, allows to estimate risk of violation of obligations under calculations of the enterprise and to develop actions for their liquidation.

Key words: financial analysis, financial stability, solvency, economic process, financial situation.

Система контроля на всяком предприятии обязана быть целостной и включать все стадии бизнес-процесса: от исходных этапов организации предприятия, первичного приобретения основных фондов и материалов, до оценки прибыльности его работы. В частности, анализ результатов деятельности предприятия за определённый период и дает возможность дать полную оценку эффективности его деятельности. В связи с тем, что абсолютно все показатели деятельности фирмы имеют денежное измерение, то и процедуру данной оценки называют как анализ финансовых результатов. Это мероприятие производится на каждом предприятии, обычно в конце отчетного года, после составления готовой отчетности.

По определению, анализ финансовых результатов предприятия очень объемная вычислительная работа, данные для которой берутся в годовой финансовой отчетности компании, и на базе которых рассчитываются дополнительные показатели, такие как коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент кредитоспособности и прочее. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия могут осуществлять не только руководители и работники предприятия, но также и внешние – банки, потенциальные инвесторы, аудиторские фирмы и так далее. Как раз от результатов анализа во многом будет зависеть их решение о предоставлении предприятию кредитных или инвестиционных средств, а также содержание аудиторского заключения [3, с. 76].

Необходимо также учесть, что у большинства российских предприятий анализ финансовых результатов не всегда с уверенностью можно считать достоверным, в связи с ведением ими так называемой «черной» бухгалтерии. Присутствие неотражаемой в официальной отчетности части предприятия, может являться фактором того, что настоящее положение дел может значительно отличаться от того, что описано в отчете о финансовых результатах. Вот поэтому в странах СНГ возможные крупные инвесторы и кредиторы часто принимают свои решения не базируясь только на данных финансовой отчетности, такие решения принимаются на основании личных договоренностей с руководством фирмы-реципиента. Только коренное реформирование существующей экономической системы, особенно в части налогообложения, может исправить данную ситуацию.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств, такими как: обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для хозяйственной деятельности, целесообразность их размещения и использования, финансовые взаимоотношения с другими предприятиями, организациями, учреждениями и лицами, их платежеспособность и рыночная устойчивость. Все выше перечисленное определяет значение проведения анализа финансового состояния предприятия и увеличивает значение данного анализа в экономическом процессе.

Финансовое положение предприятия напрямую зависит от итогов его хозяйственной и финансовой деятельности. Финансовая деятельность предприятия, как составная часть хозяйственной, направлена на предоставление планомерного поступления и использования финансовых ресурсов, соблюдения расчетной дисциплины, достижения рациональных соотношений собственных и заемных средств и наиболее эффективного их использования [14, с. 78].

С помощью анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов можно провести:

- объективную оценку финансовой устойчивости;
- своевременное определение возможного банкротства;
- эффективность использования финансовых ресурсов.

Анализ финансового состояния предприятия важен таким группам потребителей, как: менеджерам предприятия и в первую очередь финансовым мене-

джером, собственникам, в том числе акционерам, кредиторам и инвесторам, поставщикам [4, с. 87].

Следовательно, перечень вышеперечисленных категорий потребителей финансового анализа показывает, что в нем нуждаются все участники экономического процесса.

Таким образом, для более качественного анализа и оценки финансового состояния современного предприятия необходимо обращать внимание на вопрос имущественного состояния, размещения средств в сфере производства и сфере обращения, обеспечения предприятия оборотными средствами и эффективности их использования. Кроме того, необходимо тщательное изучение и проработка структуры капитала, состояния собственных и заемных средств, финансового состояния предприятия, его платеже- и кредитоспособности, а также устойчивости финансового положения.

Список литературы

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 320 с.
2. Абрютина, М.С. Экономический анализ торговой деятельности / М.С. Абрютина. – Москва : Дело и Сервис, 2015. – 512 с.
3. Варганов, А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология : учебное пособие / А.С. Варганов. – Москва : Финансы и статистика, 2014. – 326 с.

Купина И.В., Фещенко И.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В данной работе затрагиваются проблемы организации эффективного финансового планирования и пути совершенствования его постановки на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: Финансовое планирование, проблемы финансового планирования, финансовый менеджмент, бюджетирование, финансовый контроль.

Kupina I.V., Feshchenko I.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

PROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE FINANCIAL PLANNING IN ENTERPRISES

In this work, the problems of the organization of effective financial planning and ways of improvement of its statement at the domestic enterprises are touched.

Key words: Financial planning, financial planning problems, financial management, budgeting, financial control.

Современный рынок весьма динамичен, и российским организациям приходится функционировать в быстро меняющейся внешней среде, часто в условиях неопределенности и риска. На современном этапе развития российской экономики наиболее значимым и весомым инструментом финансового менеджмента является финансовое планирование, которое также выступает в качестве важнейшей части финансового механизма предприятия.

Финансовое планирование включает в себя много вещей – деньги, усилия, цели, поведение предприятия с учетом факторов влияния внешней среды и ближайшего окружения.

Стратегическое планирование любого бизнеса предполагает выделение ресурсов на достижение долгосрочных целей. Почти без исключения долгосрочное планирование предполагает зависимость от определенных финансовых допущений, будь то успех продукта, маркетинговые затраты, ключевые сотрудники, исход судебных разбирательств или любое количество непредвиденных обстоятельств. Соответственно, могут возникнуть различные неожиданные финансовые проблемы, которые повлияют на стратегическое планирование.

Это также долгосрочная деятельность, которая охватывает многие годы / десятилетия. Хотя любое предприятие стремится планировать свои финансовые ресурсы оптимально, часто приходится сталкиваться с некоторыми проблемами:

- 1) неожиданная потеря или значительное снижение источника дохода;
- 2) неправильное управление доходами и расходами;

- 3) неожиданное финансовое бремя;
- 4) недостаточная эффективность инвестиций;
- 5) неверное поведение руководства.

Важность финансового планирования определяется тем, что поведение по отношению к нашим финансам является важнейшим аспектом оптимального финансового планирования. Политические, социальные, экономические факторы внешней среды, когнитивные и эмоциональные факторы руководства играют важную роль в принятии финансовых решений. Иногда они заставляют организацию вести себя так, что это не соответствует ее финансовым интересам.

Вот несколько примеров стратегически неверного поведения в вопросах финансового планирования на примере организации рыбной отрасли.

ООО «Марин-Фиш» покупает акции, которые значительно выросли в цене за последние пару месяцев, потому что руководству стало известно, что все вокруг покупали их. Предприятие может в конечном итоге купить их по высокой цене, что может привести к потерям позже.

ООО «Марин-Фиш» вкладывает свои деньги только в банк «ВТБ». Компания боится инвестировать в любые другие активы, опасаясь потерь. Это нерационально, поскольку она должна понять и проанализировать другие варианты инвестиций и принять решение о здоровом сочетании инвестиций.

Многие финансовые продукты широко рекламируются. Когда пришло время подавать налоговые декларации, ООО «Марин-Фиш» инвестировало в несколько случайных продуктов, которые попались ей на глаза, чтобы сэкономить некоторые налоги. Это не лучший способ сделать инвестиционный выбор. Руководство ООО «Марин-Фиш» должно понимать свою толерантность к риску и финансовое положение и только после этого инвестировать в соответствующие активы.

Что может сделать инвестор в этой ситуации, когда поведенческие предубеждения влияют на его финансовые решения?

В некоторых случаях активное осознанное изменение в поведении улучшит принятие решений. Например, в приведенных выше примерах компания может посетить финансовые порталы и блоги, чтобы узнать о других вариантах инвестиций. Руководству ООО «Марин-Фиш» можно порекомендовать исследовать и анализировать акции, прежде чем инвестировать в них. Если руководство понимает недостаток опыта или знаний, чтобы сделать это, оно может инвестировать в инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов, а не инвестировать непосредственно в акции.

Стратегическое видение компании часто исходит от ее руководителей. Они отвечают за оценку конкуренции, выявление корпоративных возможностей и разработку, и реализацию бизнес-плана. Стратегия может быть связана с определенными рынками (товарными рынками или географическими рынками), или он а может быть связана с улучшением внутренних рабочих процессов и общей эффективностью предприятия, или с множеством других целей. Независимо от цели или задач, которые может иметь организация, важно планировать финансовые непредвиденные обстоятельства и быть в состоянии адаптироваться, так как нежелательные сюрпризы могут часто происходить.

Успех стратегического планирования во многом зависит от успеха финансового планирования. Без доступа к капиталу планы не могут быть претворены в жизнь. Таким образом, если компания полагается на кредит для финансирования расширения, и вдруг кредит не доступен из-за неблагоприятных рыночных условий, стратегическое планирование будет страдать. Аналогичным образом, если компания зависит от собственного капитала для финансирования своих стратегических целей, она может быть разочарована, если денежные средства будут незаконно присвоены, или если из-за чрезвычайной ситуации капитал должен быть выделен на более неотложные дела. Кроме того, предположения о прибыльности могут быть чрезмерно оптимистичными, поэтому не распределенная прибыль может быть недостаточной для реинвестирования в стратегические цели.

Руководство часто несет ответственность за процесс составления бюджета капитальных вложений. Это включает в себя прогнозирование продажи связанных с ними расходов, а также составление финансовых оценок для будущего сравнения. Эти оценки основаны на предположениях о финансовых результатах, которые могут оказаться ненадежными. Например, продажи могут резко снизиться по сравнению с предыдущими годами, затраты на ведение бизнеса могут увеличиться без предварительного уведомления, цикл продаж может быть дольше, чем ожидалось, а рыночный спрос может быть меньше, чем ожидалось. Эти оперативные вопросы вызывают немедленные финансовые проблемы, которые отрицательно сказываются на стратегическом планировании.

Руководящий состав должен понимать, что стратегическое планирование требует способности адаптироваться к бесчисленным меняющимся операционным и финансовым переменным. Таким образом, если компания испытывает финансовые проблемы, руководство может принять меры по снижению ее «скорости выгорания» или отрицательного денежного потока, сокращая расходы до тех пор, пока не будут решены нежелательные проблемы. Непрерывная динамическая корректировка стратегического плана и его финансовые ограничения делают его не завершенным, а не полным или нулевым предложением. Соответственно, лучшие практики в области управления изменениями предполагают, что оптимальной стратегией является диверсификация стратегий, поскольку в зависимости только от одной из них выработка может быть чрезмерно оптимистичной.

Список литературы

1. Золотарев, С.Н. Принципы финансового планирования / С.Н. Золотарев // Финансы. – 2018. – № 3. – С. 75–76.
2. Кудинов, А. Финансовое планирование деятельности предприятия / А. Кудинов / Деловой визит. – 2018. – № 10. – С. 6–10.
3. Кычанов, Б.И. Финансовое планирование как элемент интегрированного планирования на предприятии / Б.И. Кычанов, Е.В. Храпова // Финансовый менеджмент. – 2018. – № 5. – С. 105–119.
4. Ревенков, А. Финансовое планирование на предприятии: финансовая политика / А. Ревенков / Экономист. – 2014. – № 11. – С. 72–78.
5. Слуцкий, М.Л. Финансовое планирование в рыночных условиях / М.Л. Слуцкий // Финансовый бизнес. – 2018. – № 5. – С. 67–71.
6. Чаусов, В. Финансовое планирование: эволюция технологии и инструментов / В. Чаусов // Методы менеджмента качества. – 2017. – № 6. – С. 22–27.

УДК 336.741.225-028.27

Мамедов Э.Д., Кондратова Е.П., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СИСТЕМ РАСЧЕТОВ

В современном мире невозможно представить жизнь без электронных систем расчетов. Порой даже немислимо осознать то, что в прошлом человек жил без онлайн-банков, пластиковых карт и мобильных приложений-сервисов. Перевод денежных средств на большие расстояния из разряда специальных операций перешел в повседневные.

Ключевые слова: электронные системы расчетов, проблемы электронных систем расчетов, электронные деньги, электронные платежные системы, национальные платежные системы.

Mamedov E.D., Kondratova E.P., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

MODERN CHALLENGES AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT ELECTRONIC CALCULATION SYSTEMS

In today's world, it is simply impossible to imagine life without electronic payment systems. We have online banking, plastic cardboard and mobile service applications. Special operations went into everyday operations.

Key words: electronic payment systems, problems of electronic payment systems, electronic money, electronic payment systems, national payment systems.

Система электронных расчетов представляет собой организационно-правовую систему, которая позволяет осуществлять расчеты, заключать контракты и переводить денежные средства между финансово-кредитными учреждениями с помощью средств электронной коммуникации. Сюда можно отнести, например, сеть Интернет и мобильные коммуникации [2].

Термин «электронные расчеты» объединяет в себе множество различных технологий, в числе которых – EDI (Electronic Data Interchange – электронный обмен данными), электронная почта, Интернет, интранет (обмен информацией внутри компании), экстранет (обмен информацией с внешним миром). Электронная система расчетов (электронная платежная система) – система безналичных расчетов, заключения контрактов и перевода денег между продавцами и покупателями, банками и их клиентами с помощью средств электронной коммуникации с применением средств кодирования информации и ее автоматической обработки.

Система электронных расчетов – это совокупность определенных правил, технических, организационных, правовых и финансовых процедур, подкрепленных аппаратно-программным комплексом, обеспечивающих возможность

осуществлять электронные платежи и переводы в определенной валюте от одного субъекта экономики другому [3].

Принципами системы электронных расчетов являются:

- информативность – анализ потребностей клиентов в электронных расчетах и использовании отдельных информационных технологий;
- целевая ориентация на удовлетворение потребностей клиентов в совершении электронных операций по своим счетам;
- соблюдение указаний, директив контролирующих организаций;
- интеграция всех элементов системы электронных расчетов и обеспечение безопасности совершаемых клиентами операций; обеспечение масштабируемости системы электронных расчетов и совместимости внедряемых технологий в существующую систему электронного документооборота [2].

Основными условиями функционирования системы электронных расчетов в каждом отдельно взятом банке выступает обеспечение правового режима совершения операций, безопасности и надежности проведения операций.

К правовой базе регулирования безналичных расчетов в Российской Федерации относятся:

- «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ);

- «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 23.04.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.05.2018);

- Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ;

- Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (последняя редакция);

- Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 № 161-ФЗ (последняя редакция);

- Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ (последняя редакция);

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.04.2018) ст. 861–885;

- «Положение о правилах осуществления перевода денежных средств» (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 05.07.2017) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 № 24667);

- «Положение об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием» (утв. Банком России 24.12.2004 № 266-П) (ред. от 14.01.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2005 № 6431);

- указы Президента и постановления Правительства РФ;

- нормативные акты Центрального Банка РФ и др.

Соответствие системы электронных расчетов действующему законодательству и банковским правилам необходимо потому, что в современном обществе расчетные взаимоотношения чрезвычайно важны и регулируются целым комплексом законов и подзаконных актов. Нарушение правового режима влечет за собой ответственность банка перед своими клиентами. Безопасность платежей должна быть максимально возможной, а банк должен уделять значительное внимание управлению рисками. Клиенты банка должны быть уверены в том, что их персональные данные для доступа к управлению счета не будут использованы злоумышленниками при условии соблюдения клиентами мер безопасности, определенных банком. Надежность проведения операций должна обеспечиваться практичными для пользователей средствами. Банк не должен создавать систему электронных расчетов, перенасыщенную уровнями безопасности, чтобы обеспечиваемая надежность была экономически целесообразной.

Основу электронного документооборота представляют электронные документы, которые передаются посредством средств телекоммуникаций, через сеть Интернет, мобильные приложения, спутниковые каналы связи и т.п. Электронный документ создан с использованием средств вычислительной техники и/или средств обработки и передачи данных, соответствует установленному формату, имеет идентификационные атрибуты, подписан электронной подписью, может быть преобразован средствами системы электронного документооборота в форму, пригодную для однозначного восприятия человеком его содержания, и может быть передан по телекоммуникационным каналам связи [5].

В 2017 г. объем безналичных платежей в мире составил 426,3 трлн долларов, увеличившись на 8,9 % в сравнении с предыдущим годом. С 2012 г. количество финансовых учреждений, выпускающих электронные деньги и увеличилось более чем в два раза (с 3103 до 6605). Аналитики компании Worldpay ожидают, что к концу 2019 г. объем платежей через электронные кошельки составит 647 млрд долларов или 27 % всего рынка, в то время как кредитные и дебетовые карты станут вторым и третьим соответственно по популярности способом оплаты.

По прогнозам Worldpay электронные кошельки займут лидирующее положение на рынке электронной коммерции, увеличив долю с 21,7 % в 2014 г. до 27,6 % в 2020 г. [7].

«TNS Россия» изучила, насколько электронные платежи популярны у жителей крупных городов, за что они чаще всего платят онлайн и какими способами. Исследование проводилось в феврале – марте 2017 г., в нём участвовали россияне в возрасте 18–55 лет из городов с населением более 700 тыс. человек в шести федеральных округах и городов Дальневосточного региона с населением от 600 тыс. человек.

Участники опроса пользуются интернетом минимум раз в неделю. Выяснилось, что в целом по стране платежи в интернете совершает подавляющее большинство пользователей из крупных городов: 92 % опрошенных оплачивают он-лайн минимум одну услугу за год (рисунок).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что уже несколько лет наблюдается тенденция роста платежей при помощи электронных денег и увеличение числа институтов их выпускающих.

Конкуренция в сфере электронной коммерции у банков растет с каждым годом, поэтому современные электронные платежные системы РФ стараются привлечь клиентов новыми различными услугами.

Благодаря соперничеству электронные платежные системы постоянно развиваются: предлагают многочисленные варианты ввода и вывода, выбор валют, внедряют новые средства защиты. В создавшихся условиях не все системы могут противостоять более сильным соперникам, и они уходят с рынка.

Основной проблемой электронных платежных систем (далее – ЭПС) является неосведомленность граждан о том насколько уместно использовать ЭПС в тех или иных ситуациях. Для новичков проблемой при «освоении» ЭПС является огромное количество их видов и механизмов функционирования, при общей схожести применения внутри могут осуществляться довольно разные процессы.

На сегодняшний день рынок электронных платежных систем стремительно развивается, а также является наиболее привлекательным для отечественных предпринимателей. Основным отличием электронных платежных систем от процессинговых центров является то, что в качестве расчетной единицы выступают не реальные деньги, а виртуальные валюты, т.е. процесс ввода-вывода средств в платежных системах сводится к купле-продаже этой виртуальной валюты.

Существуют преимущества электронной платежной системы:

- доступность – любому пользователю предоставляется возможность открыть собственный электронный счет;
- мобильность – осуществление любых финансовых операций вне зависимости от места нахождения;
- безопасность – передача информации ведется с использованием SSL протокола с кодовым ключом 128-bit либо другими криптографическими алгоритмами;
- простота использования – нет необходимости в специальных знаниях и умениях при работе с ЭПС;
- оперативность – осуществление переводов происходит за считанные минуты [5].

В настоящее время в российском законодательстве нет закрепленного нормативного определения ЭПС. На практике под данным понятием подразумеваются механизмы, при использовании которых платежи за товары, работы и услуги, а также получение наличности осуществляется дистанционно с помощью определенных технических устройств и каналов связи.

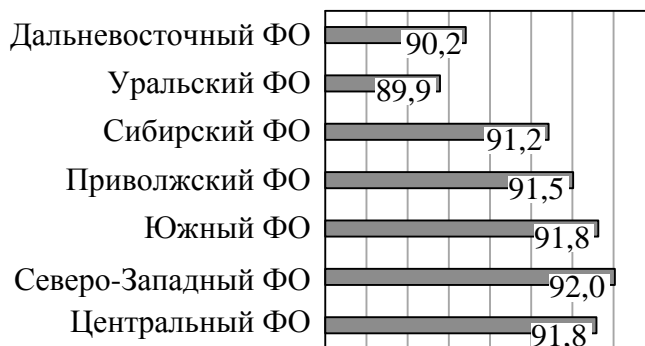


Рисунок. Результаты опроса об использовании он-лайн оплаты, %

Среди операций, осуществляемых посредством ЭПС можно выделить три основных направления:

1) получение наличных денежных средств от физических лиц для перечисления лицу, оказывающему услуги;

2) операции с использованием банковских карт, в том числе получение наличности через банкоматы, а также с использованием платежных карт эмитентов, отличных от кредитных организаций;

3) операции с использованием виртуальных денежных единиц (электронные деньги).

Таким образом, правовое регулирование ЭПС происходит через регулирование осуществляемых через них операций.

Основной проблемой правового регулирования ЭПС является отсутствие четких правил и ограничений. Функционирование данных систем подчиняется лишь общим положениям законодательства. Определить подлинное юридическое содержание большинства понятий возможно только при разграничении их со смежными понятиями и исходя из складывающихся прав и обязанностей сторон. Например, объект, используемый в ЭПС называют и электронными деньгами, и электронными купюрами, и цифровой наличностью, и сертификатами, и билетами и т.д., из-за чего смешиваются различные по правовой природе понятия и это затрудняет классификацию отношений, а также выбор правовых норм, применяемых к ЭПС [6].

На сегодняшний день сдерживающими факторами развития ЭПС являются:

1. Отсутствие единого подхода решения первостепенных вопросов их функционирования. К примеру, отсутствие организованной системы правового регулирования данной сферы делает ее практически неподконтрольной государству.

2. Информационная неосведомленность граждан о возможностях пользования ЭПС. Операторам по переводу виртуальных денежных единиц рекомендуется информировать клиентов о возможной приостановке получения услуг, о неудачных попытках получения доступа к ним, о возможности управления лимитами на совершение платежей и переводов через Интернет. Данные рекомендации направлены на повышение уровня доверия населения к безналичным формам денежных средств и мотивации к их активному использованию.

3. Низкий уровень безопасности некоторых ЭПС. Примечательно, что адепты платежных систем с цифровой наличностью делают большой акцент на безопасность своих интернет-кошельков и платежей. Когда-то именно этот аспект (в свете мошенничества с карточными платежами в интернете) оказался основополагающим для появления такого типа систем. Некоторые платежные системы цифровой наличности даже запустили в свое время сервис по пополнению интернет-кошельков с карточек, справедливо полагая, что это позволит значительно увеличить популярность таких систем. Популярность действительно возросла, но, прежде всего, у мошенников. И все благодаря той же анонимности. Так, например, в течение менее чем полугода с момента запуска подобного сервиса в WebMoney мошенники вывели около 1,5 млн WMR (1 WMR = 1 руб.), после чего услугу срочно прикрыли.

Банк России предложил расширить список требований к защите информации при переводе денежных средств в интернете. Соответствующий проект поправок в положение ЦБ размещен на портале раскрытия проектов нормативно-правовых актов. В частности, требования необходимо повысить для операторов по переводам денежных средств, которые должны обеспечить безопасность проведения операций в интернете. Оператор по переводу денежных средств на основании заявления клиента определяет ограничения по параметрам операций, которые могут осуществляться клиентом с использованием системы интернет-банкинга. Операторам необходимо повысить безопасность с помощью определенных технологических мер, которые обеспечивают идентификацию клиента, аутентификацию его электронных сообщений при переводе средств и возможность контролировать реквизиты [7].

4. Нестабильный доступ в Интернет во многих регионах страны.

Таким образом, ЭПС все более явно начинают становиться нашей повседневной реальностью, с которой, как минимум, уже необходимо считаться. Конечно, никто в ближайшее время не отменит наличность. Но не уметь управлять с ЭПС и упускать те возможности, которые они с собой несут, – значит добровольно возводить вокруг себя «железный занавес», который с таким трудом раздвигался за последнее время. Многие крупные фирмы предлагают оплату своих услуг и товаров через электронные расчеты. Потребителю же это значительно экономит время. Бесплатное программное обеспечение для открытия своего электронного кошелька и для всей работы с деньгами максимально адаптировано для любого вида гаджетов, и после небольшой практики не вызывает у рядового пользователя никаких проблем. Наше время – время информационных технологий. Люди, обладающие знаниями в этих областях и соответствующими средствами, добиваются колоссальных успехов. Виртуальные денежные единицы – это единицы, получающие все более широкое распространение с каждым днем, открывающие все больше возможностей для человека, имеющего доступ в сеть.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // СЗ РФ. 1996. № 5, ст. 410; СЗ РФ. 2018. № 31, ст. 4814.
2. Банковское дело: управление и технологии / под ред. А.М. Тавасиева. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 171 с.
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 442 с.
4. Вдовин, В.М. Информационные технологии в финансово-банковской сфере / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова. – Москва : Дашков и К, 2015.
5. Кобелев, О.А. Электронная коммерция / О.А. Кобелев. – Москва : Дашков и Ко, 2016.
6. Лямин, Л.В. Применение технологий электронного банкинга. Риск-ориентированный подход / Л.В. Лямин. – Москва : ЦИПСИР Центр Исследований Платежных Систем и Расчетов, 2017.
7. Центробанк: популярность безналичных платежей в РФ продолжает расти. – URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/111697>

Немчанинова М.А., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕССИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Одной из форм привлечения частного бизнеса в региональную экономику являются концессионные механизмы экономического участия. Механизм концессий жизнеспособен, что подтверждается имеющимся опытом, и достаточно перспективен для привлечения дополнительных ресурсов в развитие экономики российских регионов.

Ключевые слова: частный бизнес, концессионные механизмы, инвестиционные инструменты, беспошлинная торговля, иностранный капитал.

Nemchaninova M.A., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

ECONOMIC EXPERIENCE OF APPLICATION OF CONCESSIONAL MECHANISMS FOR IMPROVEMENT OF REGIONAL INVESTMENT POLICY

One of the forms of attracting private business to the regional economy is the concession mechanisms of economic participation. The concession mechanism is viable, which is confirmed by existing experience, and is quite promising for attracting additional resources to the development of the economy of the Russian regions.

Key words: private business, concession mechanisms, investment instruments, duty free trade, foreign capital.

Современное состояние региональной экономики и инфраструктурной составляющей отраслевого сектора требует коренной модернизации, реконструкции и обновления, которая невозможна без широкого привлечения частного отечественного и иностранного капитала.

На сегодняшний день вопрос об инвестировании в реальный сектор региональной экономики отличается своей актуальностью и необходимостью проработки эффективных механизмов для повышения его инвестиционной привлекательности. Для современного российского Дальнего Востока требуется совершенствование проектного подхода к поиску приоритетных форм инвестиционного сотрудничества.

Одной из таких форм привлечения частного бизнеса могут явиться концессионные механизмы экономического участия. Процесс внедрения концессионного механизма в России еще не получил должного развития, однако предварительные итоги концессионных конкурсов показывают, что интерес со стороны потенциальных инвесторов имеется, механизм концессий жизнеспособен, что

подтверждается имеющимся опытом, и достаточно перспективен для привлечения дополнительных ресурсов в развитие экономики российских регионов.

Основной целью настоящей работы является исследование основных механизмов и инструментов привлечения иностранных инвестиций, применяемых на Дальнем Востоке России в конце XIX – первой четверти XX в. и на основе этого, определить основные инструменты повышения эффективности региональной инвестиционной политики на современном этапе развития инвестиционного рынка.

Во второй половине XIX в. начался процесс заселения и освоения русскими людьми дальневосточных территорий. Огромная удаленность их от Европейской России, отсутствие необходимых денежных средств в казне, нежелание крупной российской буржуазии вкладывать свои капиталы в малоизвестную и далекую окраину значительно осложняли экономическое освоение края. Поэтому важной составной частью российской государственной политики было привлечение в регион иностранных капиталов.

Российское правительство и дальневосточная администрация были вынуждены в 1850–1860-х гг. разрешить беспошлинную торговлю иностранными товарами, так называемое порто-франко. Сегодня с этим понятием кое-кто связывает перспективы экономического развития Дальнего Востока.

Порто-франко определяется как часть территории в морских портах, изолированная таможенной границей. «Вольным портом», «свободной гаванью» в 1817–1859 гг. была Одесса. В условиях протяженной морской границы России на Тихоокеанском побережье, где порты долгое время являлись главными центрами освоения территории, таможенная граница отсутствовала, порто-франко понималось как право, статус и распространялось на всю территорию Дальнего Востока до Иркутска включительно.

Кроме этого, иностранный капитал участвовал в акционерных предприятиях Дальнего Востока, которые учреждались на основе взаимных международных конвенций об их правовом положении. Правительство, оговаривая условия дееспособности предприятия, оставляло за собой право изменять статус капитала, определять условия его деятельности в стране. Однако значительного развития в то время эта форма иностранного инвестирования не получила.

Иностранный капитал активно привлекался российским правительством в добывающие отрасли края. Однако, право открытия горнопромышленных предприятий предоставлялось только тем иностранцам, которые были известны приамурской администрации, хорошо зарекомендовали себя и были способны создать солидное предприятие.

Составляющей деятельности иностранного капитала в промышленности региона было применение иностранной техники и технологии. На приисках применялись немецкие экскаваторы, английские драги, узкоколейные железные дороги. Первый удачный опыт дражной добычи золота в России был произведен Верхне-Амурской компанией при помощи драги, построенной в Бирмингеме по проекту голландских инженеров. Иностранная техника широко применялась в китобойном промысле, морском, речном и железнодорожном транспорте.

Следующей формой инвестирования экономики Дальнего Востока, указанного временного периода, являются концессии. Как правило, эта политика используется развивающимися странами, не имеющими достаточных капиталов для разработки своих природных ресурсов. Достаточно большой опыт предоставления концессий как отечественным, так и иностранным предпринимателям имеет наша страна. В условиях стадиального экономического кризиса, переживаемого Россией в настоящее время полезно обратиться к этому опыту.

Концессии нашли достаточно широкое применение на Дальнем Востоке в 20-е гг. XX в. Это объяснялось как заинтересованностью иностранного капитала в разработке природных богатств региона, так и удаленностью этой части страны от европейской России. В начале XX в. многие американские и английские предприниматели получили право вести разработку рудных и золотых месторождений, японские – преимущественно лесной и рыбной промышленности.

В виду истощения золотых запасов многие промыслы приходят в упадок. Так, к 1913 г. в Амурской области осталось не больше трех предприятий, оборудованных механическими приспособлениями для добычи золота. Промышленность перестала существовать и перешла в отрасль кустарной добычи золота, разрабатываемой преимущественно китайцами.

После Октябрьской революции Дальний Восток стал одним из первых регионов страны, привлечший внимание советского правительства в качестве объекта концессионной политики. С ней связывалась надежда на решение проблем как экономического характера, так и внешнеполитического. Советское правительство рассматривало концессии как источник средств, необходимых для восстановления и развития промышленности, привлечения передовой технологии, модернизации старых и организации новых производств. В международных отношениях преследовалась цель – использовать международные противоречия, помешать созданию единого антисоветского фронта.

В 1924 г. был подписан договор с Торговым Домом «Бринер и Ко» о праве на поиски, разработку и переработку серебро-цинковых, медных и других рудных месторождений в Ольгинском районе Приморского края. Месторождение Тетюхе с 1911 по 1919 г. эксплуатировалось этой фирмой, но в годы гражданской войны находилось на консервации. На базе Торгового Дома была создана английская акционерная горно-промышленная корпорация «Тетюхе». Корпорация к 1927 г. восстановила предприятие, узкоколейку, телефонную линию и электросеть, жилые здания, наладила выпуск продукции из которой 50 % получало советское правительство. К 1930 г. был построен медеплавильный завод, пущена вторая очередь обогатительной фабрики.

В 1925 г. через Токийскую Концессионную Комиссию был заключен ряд концессионных договоров с японскими предпринимателями.

Однако к концу 20-х гг. советское государство свернуло концессии и отказалось от концессионной политики. Исключение составляли японские концессии на Сахалине. Они просуществовали до 1944 г.

Таким образом, опыт концессионной политики в Советской России показывает, что не все ее экономические резервы были раскрыты. Они осуществляли более политическую цель, чем экономическую, а, действенная государственная инвестиционная политика и гарантия стабильности сегодня, будет способствовать более широкому применению концессионных форм сотрудничества бизнеса и государства.

Список литературы

1. Варнавский, В.Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности / В.Г. Варнавский // Фельд – Почта – 2004. – № 029. – 2 августа.
2. Вахтинская, И.С. Гражданско-правовые признаки концессионного соглашения : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / И.С. Вахтинская. – Москва, 2008. – С. 64
3. Донгаров, А.Г. Иностраный капитал в России и СССР / А.Г. Донгаров. – Москва : Международные отношения, 1990. – 118 с.
4. Немчанинова, М.А. Концессии как форма привлечения иностранного капитала (из опыта концессионной политики на русском Дальнем Востоке в 20-е гг. XX века) / М.А. Немчанинова, Л.Н. Булдыгерова // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2012. – № 3. – С. 203 – 211.
5. Немчанинова, М.А. Обоснование применения концессионных механизмов для совершенствования региональной инвестиционной политики / М.А. Немчанинова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 12. – С. 168–173.
6. Булдыгерова, Л.Н. Формирование концессионной политики на российском Дальнем Востоке (конец XIX – начало XXI века) : монография / Л.Н. Булдыгерова, М.А. Немчанинова. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2016. – 127 с.
7. Немчанинова, М.А. Анализ международного опыта преодоления проблем совершенствования региональной концессионной политики / М.А. Немчанинова // Государственно-частное партнерство. – Москва : Креативная экономика, 2015. – № 2. – С. 87–90.
8. Немчанинова, М.А. Применение зарубежного опыта для совершенствования региональной концессионной политики / М.А. Немчанинова // Российское предпринимательство. – Москва : Креативная экономика, 2015. – № 12. – С. 1753–1763.

Немчанинова М.А., Жуковский В.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ

В условиях кризисных явлений, санкционной политики со стороны ряда иностранных государств необходима проработка новых и совершенствование существующих мер по привлечению дополнительных источников инвестирования отраслей. Таким образом, в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов, одной из перспективных форм привлечения в экономику инвестиционного капитала, является реализация концессионных договоров.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, концессии, государственно-частное партнерство.

Nemchaninova M.A., Zhukovsky V.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

SUBSTANTIATION OF APPLICATION OF FORMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN REGIONAL INVESTMENT POLICY

In the conditions of crisis and sanctions from a number of foreign states, it is necessary to develop new and improve existing measures to attract additional sources of investment in industries. Thus, in conditions of limited investment resources, one of the promising forms of attracting investment capital to the economy is the implementation of concession agreements.

Key words: investments, investment activity, investment policy, concessions, public-private partnership.

На сегодняшний день вопрос об инвестировании в реальный сектор российской экономики отличается своей актуальностью и необходимостью проработки новых эффективных механизмов для повышения его инвестиционной привлекательности. Для современной совокупности отраслей российской экономики, производящих материальные и нематериальные товары и услуги требуется совершенствование проектного подхода к поиску приоритетных форм инвестиционного сотрудничества.

Наиболее остро, на сегодняшний день, встает вопрос совершенствования существующих мер по привлечению инвесторов в реальные отрасли российской экономики. На сегодняшний день, в условиях кризисных явлений, санкционной политики со стороны ряда иностранных государств необходима проработка новых и совершенствование существующих мер по привлечению дополнительных источников инвестирования отраслей.

Инвестиционная политика отраслевого сектора является составной частью социально-экономической политики государства, которая выражает отношение последнего к инвестиционной деятельности.

Как известно, инвестиционная политика представляет собой сложную, взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность различных видов деятельности предприятий, направленную на свое дальнейшее развитие, получение прибыли и других положительных эффектов в результате инвестиционных вложений.

Основными составляющими инвестиционной политики являются:

- 1) определение долгосрочных целей;
- 2) выбор наиболее перспективных и выгодных вложений капитала;
- 3) разработка приоритетов в развитии предприятия;
- 4) оценка альтернативных инвестиционных проектов;
- 5) разработка технологических, маркетинговых, финансовых прогнозов;
- 6) оценка последствий реализации инвестиционных проектов;
- 7) форма государственного управления.

Инвестиционная политика выступает как часть реформирования предприятия и нацелена на обеспечение оптимального использования инвестиционных ресурсов, рациональное сочетание различных источников финансирования, на достижение положительных интегральных показателей эффективности проекта и в целом – на экономически целесообразные направления развития производства.

В формировании инвестиционной политики предприятия можно выделить три этапа:

- на первом этапе определяют необходимость развития предприятия и экономически выгодные направления этого развития;
- на втором этапе осуществляется разработка инвестиционных проектов для реализации выбранных направлений развития предприятия;
- на третьем этапе происходит окончательный выбор экономически выгодного инвестиционного проекта, планируемого к реализации.

Таким образом, основными целями инвестиционной политики являются:

- мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для инвестиционной деятельности;
- преодоление спада инвестиционной активности; реализация государственных целевых комплексных программ;
- обеспечение структурных преобразований и повышение эффективности капитальных вложений.

Инвестиционная политика охватывает как государственные инвестиции, так и инвестиции частных инвесторов и юридических лиц.

Основные направления инвестиционной политики отраслевого сектора.

1. Определение приоритетов в инвестиционной деятельности. Следует отметить, что в основном приоритеты отдаются финансированию государственных целевых программ, социальным объектам, а также инвестициям на расши-

рение и модернизацию основных фондов действующих производств и в меньшей степени во вновь начинаемое строительство объектов.

2. Оптимизация затрат на государственные программы инвестиций с учетом реального положения дел в экономике.

3. Расширение прав предприятий – потенциальных инвесторов в инвестировании средств, отчисляемых от прибыли и амортизационных отчислений.

4. Сокращение бюджетного финансирования инвестиций и соответственно увеличение сферы негосударственного инвестирования. В настоящее время.

5. Повышение эффективности капитальных вложений, сокращение сроков окупаемости затрат. В первую очередь инвестиции вкладывать в те объекты, которые дают более быструю окупаемость.

Таким образом, разработку предложений по повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов для обновления основных производственных фондов необходимо проводить с учетом инвестиционной привлекательности и инвестиционных возможностей конкретной отрасли.

Мировой финансовый кризис представляет собой глобальный кризис ликвидности во всех отраслях экономики. На сегодняшний день, устойчивое и эффективное функционирование инфраструктуры является необходимым и обязательным условием высоких темпов экономического роста страны. При этом необходимо отметить, что строительство и модернизация инфраструктурных объектов в настоящее время нуждаются в объединении государственного и частного капитала. Однако, инвесторы, как отечественные, так и западные, не спешат вкладывать средства в развитие отраслевого сектора. Одной из причин можно выделить нестабильность мировой экономики. Прогнозы дальнейшего развития мировой экономики становятся все менее оптимистичными. Ситуация в российской экономике также имеет тенденцию к ухудшению. В условиях промышленного спада следует задумываться о ближайшем будущем и среднесрочной перспективе отраслевого сектора экономики. Наша страна находится не в отрыве от остального мира и, следовательно, реагирует на события, происходящие в мировой экономике.

Таким образом, в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов, одной из перспективных форм привлечения в экономику инвестиционного капитала, нам видится реализация концессионных договоров.

Реализация концессий является одним из возможных способов привлечения капитала в экономический сектор страны и отдельного региона. Указанная форма отношений устроит и иностранных и отечественных инвесторов, которые опасаются инвестировать в государственные объекты. Одной из положительных сторон концессионного направления является то, что расторгнуть договор концессии можно только через суд и только в случае невыполнения условий соглашения, четко прописанного при заключении договора между государством и инвестором.

Учитывая региональные особенности страны и Хабаровского края, в частности, применение концессионной формы инвестирования кажется, по нашему

мнению, наиболее целесообразным. Посредством внедрения в практику хозяйствования концессионных договоров, иностранному инвестору предоставляется на срочной и возмездной основе право пользования природными ресурсами и имуществом, являющимся государственной и муниципальной собственностью, а также право на осуществление деятельности, составляющей государственную монополию.

Следует отметить, что содержание концессионного договора должно определяться инвестиционной политикой страны, направленной на привлечение инвестиционных ресурсов на строительство новых и модернизацию действующих производств, которые по различным причинам не инвестируются или инвестируются в недостаточном объеме различными категориями инвесторов, но необходимы для сбалансированного развития национальной экономики. Концессии должны обеспечить основные требования развития экономики страны и ее регионов.

Среди существующих форм инвестирования производства концессии обладают определенными преимуществами. Во-первых, на данный момент развития экономики, когда в силу определенных причин инвесторы, а особенно иностранные, не охотно вкладывают средства в действующие предприятия – при инвестировании в форме концессий заинтересовавшиеся предприниматели получают возможность вкладывать средства в те производства, над которыми они получают контроль. Во-вторых, при относительно невысоких вложениях инвестиционных ресурсов инвестору нет необходимости приобретать или строить новое производство – оно поступает в его хозяйственное распоряжение. В третьих, собственник – государство, в лице муниципальных органов власти, по истечении срока действия концессионного договора получает свою собственность и контроль над ней обратно.

Таким образом, действенная государственная инвестиционная политика и гарантия стабильности приведет к тому, что инвестиционные ресурсы в форме концессий могут стать основой модернизации не только экономики региона, но и страны в целом.

Список литературы

1. Варнавский, В.Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности / В.Г. Варнавский // Фельд – Почта – 2004. – № 029. – 2 августа.
2. Немчанинова, М.А. Концессии как форма привлечения иностранного капитала (из опыта концессионной политики на русском Дальнем Востоке в 20-е гг. XX века) / М.А. Немчанинова, Л.Н. Булдыгерова // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2012. – № 3. – С. 203–211.
3. Булдыгерова, Л.Н. Формирование концессионной политики на российском Дальнем Востоке (конец XIX – начало XXI века) : монография / Л.Н. Булдыгерова, М.А. Немчанинова. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2016. – 127 с.
4. Немчанинова, М.А. Применение зарубежного опыта для совершенствования региональной концессионной политики / М.А. Немчанинова // Российское предпринимательство – Москва : Креативная экономика, 2015. – № 12. – С. 1753–1763.

Оккель С.А., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Регулирование инвестиционной деятельности основано на формировании законодательной базы. Инвесторами могут быть уполномоченные органы, граждане, предприятия, предпринимательские объединения, иностранные юридические и физические лица. Объекты инвестиционной деятельности включают в себя основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги, имущественные права. Государственное регулирование инвестиционной деятельности заключается в гарантиях прав субъектов и защите инвестиций, формировании инвестиционного климата, привлечении иностранного капитала. Иностранные инвестиции связаны с коммерческими и некоммерческими рисками. В рамках государственной инвестиционной политики привлекаются иностранные и внутрироссийские инвестиции. Приток капитала сдерживается политической нестабильностью, инфляцией, несовершенным законодательством, слабой развитостью производственной и социальной инфраструктур, слабым информационным обеспечением. Направления регулирования инвестиционной деятельности – взаимодействие между различными властными структурами, политическими партиями, упрощение законодательства, мобилизация свободных средств предприятий и населения.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, объекты инвестиционной деятельности, инвестиционный климат, инвестиционные риски, иностранный капитал, заемные и привлеченные финансовые средства, финансовый кризис, свободная экономическая зона.

Okkel S.A., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

FEATURES OF STATE REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY

Regulation of investment activity is based on the formation of the legal framework. Investors can be authorized bodies, citizens, enterprises, business associations, foreign legal entities and individuals. Objects of investment activity include fixed assets and working capital, securities, property rights. State regulation of investment activity is to guarantee the rights of subjects and the protection of investments, the formation of the investment climate, attracting foreign capital. Foreign investment involves commercial and non-commercial risks. Within the framework of the state investment policy, foreign and domestic investments are attracted. The inflow of capital is constrained by political instability, inflation, imperfect legislation, poor development of industrial and social infrastructure, weak information support. Directions of regulation of investment activity – interaction between various government agencies, political parties, simplification of legislation, mobilization of free funds of enterprises and the population.

Key word: investments, investment activity, objects of investment activity, investment climate, investment risks, foreign capital, borrowed and attracted funds, financial crisis, free economic zone.

Следует отметить, что государственное регулирование инвестиционной деятельности направлено на создание законодательной базы в этой области. Так, 17 июля 1998 г. был принят закон «Об инвестиционной деятельности в РФ,

осуществляемой в форме капитальных вложений», а 4 июля 1991 г. закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». На основании чего можно сказать, что инвестицией считается вложение средств в объекты предпринимательской и других видов деятельности, целью которых является получение прибыли или достижение положительного социального эффекта. А инвесторами, в свою очередь, являются субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие вложение собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающие их целевое использование.

Необходимо отметить, что инвесторами могут выступать как органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами, а так и граждане, предприятия, предпринимательские объединения и другие юридические лица, иностранные физические и юридические лица, государства и международные организации. В свою очередь, инвесторы могут являться вкладчиками, заказчиками, кредиторами, покупателями и выполнять функции участника инвестиционной деятельности.

В соответствии с законодательством Российской Федерации, заказчиками могут быть инвесторы, а также иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором реализовывать инвестиционный проект, не осуществляя при этом предпринимательскую и иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором между ними.

Важное значение представляют собой объекты инвестиционной деятельности, включающие в себя новые и модернизируемые основные фонды, и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства Российской Федерации, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническую продукцию, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Вместе с тем, государство может выступать инвестором и инициатором инвестиционной деятельности в целях удовлетворения интересов общества. Кроме того, государственное регулирование инвестиционной деятельности, проведение инвестиционной политики, направленной на социально-экономическое и научно-техническое развитие Российской Федерации, обеспечивается государственными органами в соответствии с государственными инвестиционными программами, прямым управлением государственными инвестициями.

Следует подчеркнуть, что финансирование инвестиционных программ и инвестиционных проектов осуществляется за счет государственного бюджета Российской Федерации и внебюджетных источников. Так или иначе, государственное регулирование инвестиционной деятельности заключается в гарантиях прав субъектов и защите инвестиций. Государство гарантирует прежде всего стабильность прав, что очень важно при долгосрочных инвестициях. Инвестиции могут быть приостановлены либо в случае стихийных бедствий, а также при признании инвестора банкротом, чрезвычайного положения, либо экологических нарушениях.

Важным вопросом при рассмотрении государственного регулирования инвестиционной деятельности является формирование инвестиционного климата и его составляющих. Так или иначе, но баланс инвестиционной привлекательности и инвестиционного риска, формируют инвестиционный климат в той или иной стране, регионе, территории. Базой же инвестиционной привлекательности является эффективность вложений. А инвестиции направляются в первую очередь в те регионы, где они обеспечивают наибольшую отдачу для инвестора.

Поэтому оценку положительной составляющей инвестиционного климата целесообразно проводить на основе оценки потенциальной эффективности инвестиций, которая проводится на основе факторов, благоприятствующих притоку инвестиций в ту или иную страну. В частности, к таким факторам можно отнести достаточно высокий потенциал внутреннего рынка, высокую норму прибыли, низкий уровень конкуренции, стабильную налоговую систему, низкую стоимость сырьевых, трудовых и финансовых ресурсов, а также эффективную поддержку государства.

В свою очередь, оценку отрицательной составляющей инвестиционного климата необходимо проводить по оценке инвестиционных рисков, а именно, политическая нестабильность в стране, социальная напряженность, высокий уровень инфляции, высокие ставки рефинансирования, высокий уровень внешнего и внутреннего долга, дефицит бюджета, а также неразвитость законодательства, в том числе неисполнение законов, регулирующих инвестиционную сферу.

Несомненно, улучшение инвестиционного климата и обеспечение шагов к экономическому процветанию – взаимосвязаны между собой, и одно невозможно без другого. Внешние инвестиции направляются только в такую экономику, которая обнаруживает устойчивую тенденцию к развитию, поэтому проблематично ожидать притока внешних инвестиций без предварительного условия экономического роста.

Еще один путь активизации инвестиционной деятельности на государственном уровне – привлечение иностранного капитала. Так или иначе, регулирование иностранных инвестиций в России является противоречивым и малоэффективным, в первую очередь из-за отсутствия концепции национальных интересов.

Следует сказать, что между интересами экспортеров и импортеров капитала возникают определенные противоречия, которые в условиях экономического неравенства партнеров ставят более сильную сторону в предпочтительное положение при выборе условий инвестирования. Применительно к России это привело к тому, что импортируемый иностранный капитал практически не работает на социально-экономическую стабилизацию в стране.

Вместе с тем, существует точка зрения, что иностранные инвестиции должны регулироваться общими законами, отечественные и иностранные инвесторы должны конкурировать между собой на равных. Однако иностранные предприниматели должны знать, на каких конкретно условиях могут вкладывать свой капитал. Именно этой цели и подчинен Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

Закон применим к вложениям иностранного капитала в коммерческие организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли, и не применяется к его вложениям в некоммерческие организации, которые занимаются образовательной, благотворительной, научной, религиозной или иной общественно полезной деятельностью и не ставят своей основной целью извлечение прибыли.

В свою очередь, иностранные инвестиции сопряжены с рисками, как коммерческими, так и некоммерческими. Если коммерческие риски, связанные с конъюнктурой на рынке, нормальны для предпринимательской деятельности, то инвесторы осторожно относятся к некоммерческим рискам, связанным с нестабильным положением в стране, возможностью национализации и другими неожиданными действиями государства

Российская экономика на данном этапе экономического развития переживает глубочайший кризис, что сказывается во всех сферах жизни россиян и, в первую очередь вызывает социальную напряженность в обществе. Правительство прилагает всевозможные усилия для преодоления кризиса, но это весьма сложный процесс. Так как дефицит бюджета не позволяет правительству справиться с кризисом своими силами, поэтому оно вынуждено привлекать и другие средства, помимо бюджета.

Следует сказать, что решить проблему по преодолению экономического кризиса могут именно инвестиции. В целом инвестиции предназначены для поднятия и развития производства, увеличения его мощностей, технологического уровня.

Необходимо подчеркнуть, что проблема инвестиций в нашей стране настолько актуальна, что дискуссии по данному вопросу продолжают до сих пор. Российский рынок является одним из самых привлекательных для иностранных инвесторов, однако он также и один из самых непредсказуемых, и иностранные инвесторы не стремятся проникнуть на российский рынок, в то же время рискуя потерять свои средства. Конечно же иностранные инвесторы ориентируются и на инвестиционный климат России, который, в свою очередь, определяется независимыми экспертами и служит для указания на эффективность вложений в той или иной стране.

Тем не менее, российские потенциальные инвесторы давно уже не доверяют правительству, и это обусловлено прежде всего сложившимся стереотипом отношения к власти у россиян.

Однако государственная инвестиционная политика сейчас направлена именно на то, чтобы обеспечить инвесторов всеми необходимыми условиями для работы на российском рынке, и поэтому в перспективе возможно рассчитывать на улучшение ситуации в российской экономике в лучшую сторону. Огромное значение для России имеют не только иностранные, но и внутрироссийские инвестиции, поскольку множество людей во время становления рыночной экономики обеспечили себя огромным состоянием, которые находятся европейских и американских банках, иными словами используются для инвестиций в зарубежных странах.

В свою очередь, государство предпринимает усилия для того чтобы вернуть эти деньги из-за рубежа в российскую экономику, что, соответственно даст ощутимый толчок развитию российского производства.

Так или иначе, инвестиции представляют собой вложенный капитал, как денежный, так реальный. Они могут осуществляться в виде денежных средств, банковских вкладов, акций и других ценных бумаг, а также вложений в движимое и недвижимое имущество, интеллектуальную собственность, имущественные права и другие ценности.

Следует отметить, что инвестиции в воспроизводство основных фондов и связанные с этим изменения представляют собой капитальные вложения, включающие в себя затраты на строительные работы всех видов, затраты на монтаж и приобретение оборудования, а также на приобретение производственного и хозяйственного инвентаря, на приобретение машин и оборудования.

Необходимо сказать, что согласно действующему законодательству, инвестиционная деятельность на территории Российской Федерации может финансироваться как за счет собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора, а также и заемных и привлеченных финансовых средств инвестора, денежных средств, централизуемых объединениями предприятий в установленном порядке, иностранных инвестиций и собственных финансовых ресурсов. Также важнейшим источником финансирования инвестиций на предприятиях являются амортизационные отчисления.

Важно подчеркнуть, что в период существования жесткой централизованной системы управления экономикой, вложение средств в новые основные или оборотные фонды, на выполнение проектных работ, в научно-техническую продукцию имело форму планируемых вложений. Это выражалось в создании плановых предпосылок и проектировании.

В свою очередь, развитие рыночной экономики придало новый характер инвестиционной деятельности. Развитие многообразных форм собственности, равных условий хозяйствования, создало новые предпосылки для инвестирования и правового регулирования этого процесса.

Необходимо подчеркнуть, что для нормального развития экономики, для обеспечения воспроизводства необходим постоянный приток средств. Количественный рост инвестиций, их направление в различные сферы хозяйствования зависят от правильной инвестиционной политики.

В свою очередь, вложение средств в наукоемкие, высокотехнические, высокотехнологические программы влияет не только на производство товаров, их потребительские свойства, но и на условия труда, что в конечном счете не может не отражаться на развитии всего общества в целом. Так или иначе, инвестиции, вложенные в эту сферу, дают представление о качественном уровне инвестиций. Качественный уровень и количественный рост инвестиций, их соотношение дают представление о приводимой государством инвестиционной политике.

В целом, ее целью и является поиск оптимального правового регулирования инвестиционной деятельности, национальных и иностранных инвесторов. Пра-

вовое регулирование инвестиционной деятельности, так или иначе, состоит в определении признаков субъектов, установлении организационно-правовых форм ведения инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность реализуется обычно в правовых формах, соответствующих договорам подряда на капитальное строительство, проектирование, поставки и другие, а также путем приобретения акций акционерного общества, вступления в товарищество с вложением пая.

Важно отметить, что отсутствие дополнительных инвестиций, как в новые производства, так и в человеческий капитал, обрекает страну на прогрессирующее отстранение от потенциальных источников экономического роста. С этой точки зрения, необходимость капиталовложений достаточно велика.

Однако мировой финансовый кризис не является неуправляемой стихией, а представляет собой экономический процесс. Поэтому, создавая условия для поиска инвестиционных проектов, которые могли бы стать основой будущего благополучия и процветания, национальные правительства обеспечивают экономический успех в будущем.

В свою очередь, мировой финансовый кризис не следует пессимистично рассматривать как однозначное время потерь, ибо данный период в развитии, как мировой, так и отечественной экономики предлагает предпринимателям отличную возможность заработать достойные деньги на хорошей инвестиционной идее.

Следует подчеркнуть, что основные меры по защите от кризиса и поддержке финансового и реального секторов экономики должны быть обусловлены увеличением поддержки программ кредитования и инвестирования малого, а также инновационного бизнеса. Однако в государственных структурах присутствует более консервативный подход к оценке рисков при принятии инвестиционных решений. Необходимо также отметить, что на доходность инвестиций сильное влияние оказывает качество инвестиционного менеджмента, и даже антикризисного инвестиционного менеджмента. Более того, в настоящее время для успешного вложения инвестиций и осуществления верной инвестиционной политики необходим точный прогноз по отрасли, рынку и проекту на два-три года и выбор правильной стратегии.

В целом притоку в инвестиционную сферу частного национального и иностранного капитала препятствуют политическая нестабильность, инфляция, несовершенство законодательства, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, недостаточное информационное обеспечение. Взаимосвязь всех этих проблем усиливает их негативное влияние на инвестиционную ситуацию. Российское правительство в последние годы проявляло в отношении зарубежных компаний скорее двойственность, чем радушие.

Так или иначе, официальная политика предписывает оказывать поддержку прямым зарубежным инвестициям, но на практике зарубежные фирмы сталкиваются с большими трудностями, пытаясь вложить капитал в российскую экономику. Российское законодательство нестабильно, коммерческая деятельность

наталкивается на множество бюрократических препон, а кроме того, складывается впечатление, что многие российские политики просто боятся прямых зарубежных инвестиций. Некоторые в России убеждены, что иностранные инвестиции – это не более чем миф, и зарубежные компании откровенно эксплуатируют российскую экономику.

Таким образом, все эти факторы перечеркивают такие привлекательные черты России, как природные ресурсы, мощный, правда отчасти устаревший и хронически недогруженный производственный аппарат, наличие дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы, высокий научно-технический потенциал. В рыночной экономике совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране, привлекающих и в то же время отталкивающих инвесторов, принято называть ее инвестиционным климатом. Ранжирование стран мирового сообщества по индексу инвестиционного климата или обратному ему показателю индекса риска служит обобщающим показателем инвестиционной привлекательности страны и барометром для иностранных инвесторов.

Следует особо отметить, что в России до сих пор отсутствует своя система оценки инвестиционного климата и ее отдельных регионов. Иностранные инвесторы ориентируются на оценки многочисленных фирм, регулярно отслеживающих инвестиционный климат во многих странах мира, в том числе и в России. Однако оценки инвестиционного климата в России, даваемые зарубежными экспертами на их регулярных заседаниях, проводимые вне Российской Федерации и без участия российских экспертов, представляются мало достоверным. В связи с этим встает задача формирования национальной системы мониторинга инвестиционного климата в России. Это обеспечит приток и оптимальное использование иностранных инвестиций, послужит ориентиром российским банкам в собственной кредитной политике.

Таким образом, привлечение инвестиций, как иностранных, так и национальных в российскую экономику является жизненно важным средством инвестиционного оживления. Особую роль в активизации инвестиционной деятельности должно сыграть страхование инвестиций от некоммерческих рисков. Важным шагом в этой области стало присоединение России к Многостороннему агентству по гарантиям инвестиций (МИГА), осуществляющему их страхование от политических и других некоммерческих рисков.

Необходимо подчеркнуть, что в ближайшей перспективе законодательная база функционирования иностранных инвестиций будет усовершенствована принятием новой редакцией Закона об инвестициях, Закона о концессиях и Закона о свободных экономических зонах. Большую роль сыграет также законодательное определение прав собственности на землю. Для облегчения доступа иностранных инвесторов к информации о положении на российском рынке инвестиций был образован Государственный информационный центр содействия инвестициям, формирующий банк предложений российской стороны по объектам инвестирования.

В свою очередь для стабилизации экономики и улучшения инвестиционного климата требуется принятие кардинальных мер, направленных на формирование в стране как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения иностранных инвестиций.

Таким образом, к основным направлениям регулирования инвестиционной деятельности можно отнести достижение национального согласия между различными властными структурами и политическим партиями, снижение инфляции, а также упрощение налогового законодательства с целью стимулирования производства, мобилизацию свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам, внедрение в строительство системы оплаты объектов по итогам ввода объектов в эксплуатацию, предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции, с целью компенсации убытков от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности.

К числу мер по активизации инвестиций можно отнести принятие законов о концессиях и свободных экономических зонах, создание системы приема иностранного капитала и системы мониторинга инвестиционного климата, разработку и принятие программ укрепления курса рубля и перехода к его полной конвертируемости.

Следует надеяться, что данные меры будут способствовать притоку национальных и иностранных инвестиций.

Список литературы

1. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости : учебник для бакалавров и специалистов / А.Н. Асаул. – 3-е изд. Стандарт третьего поколения. – Санкт-Петербург : Питер, 2015. – 416 с.
2. Грязнова, А.Г. Оценка недвижимости / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – Москва : Финансы и статистика, 2014. – 725 с.
3. Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование : учебник для вузов / Н.В. Игошин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 542 с.
4. Хазанович, Э.С. Инвестиционная стратегия : учебное пособие для бакалавров и магистров / Э.С. Хазанович, А.В. Моисеев. – 2-е изд., перераб. – Москва : Кнорус, 2015. – 272 с.
5. Крупина, Н.Н. Инвестиционная стратегия региона : учебное пособие / Н.Н. Крупина. – Москва : ООО «Научно-исследовательский центр» «ИНФРА-М», 2017. – 176 с.
6. Кузнецов, Б.Т. Инвестиции: учебник для вузов / Б.Т. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 472 с.
7. Нешиной, А.С. Инвестиции : учебник. для вузов / А.С. Нешиной. – 9-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и Ко, 2014. – 375 с.

Самсонов Е.А., Иркутский государственный университет путей сообщения

ОЦЕНКА ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО УЧЕТА

В статье рассматриваются методическая оценка применения специальных режимов налогообложения, для целей налогового учета на малых предприятиях. Выделены основные критерии выбора налогового режима и приведен расчет налоговой нагрузки индивидуального предпринимателя на упрощенной, патентной и вмененной системе налогообложения. Полученные результаты могут быть использованы субъектами малого бизнеса для оптимизации налоговых отчислений.

Ключевые слова: налоги, налоговый контроль, налоговое планирование, налоговый аудит, налоговая оптимизация, налоговое планирование, налоговая отчетность, налоговые процедуры, налоговый учет, налоговый механизм, налоговый менеджмент.

Samsonov E.A., Irkutsk State Transport University

EVALUATION OF SPECIAL APPLICATION TAX REGIMES FOR PURPOSES OF TAX ACCOUNTING

The article discusses the methodological assessment of the application of special taxation regimes for tax accounting in small enterprises. The main criteria for choosing the tax regime are highlighted and the calculation of the tax burden of an individual entrepreneur on a simplified, patent and imputed taxation system is presented. The results can be used by small businesses to optimize tax deductions.

Key words: taxes, tax control, tax planning, tax audit, tax optimization, tax planning, tax reporting, tax procedures, tax accounting, tax mechanism, tax management.

Выбор системы налогообложения является наиболее важным и сложным направлением развития бизнеса любого субъекта предпринимательской деятельности. Ведь от этого зависит достижение самой главной цели любого бизнеса – получение прибыли.

Одной из наиболее сложных и дискуссионных в теории и практике налогообложения является проблема формирования налоговой нагрузки и оценка влияния ведущих факторов на налогообложения предприятий [2–4].

Доля единого налога для объекта «доходы минус расходы» определяется исходя из предполагаемого уровня рентабельности. Доля единого налога для объекта «доходы» по определению – 6 %. Однако нужно иметь в виду, что предприятия, выбравшие объект «доходы», уменьшают единый налог на величину взносов на обязательное пенсионное страхование. В результате фактическая доля единого налога в доходах будет меньше 6 %. Однако на выгодность применения того или иного варианта влияет ещё и предполагаемый фонд опла-

ты труда, ведь от него зависит величина страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

Если организация (предприниматель) собирается работать без прибыли или низкорентабельно, то нужно выбрать в качестве объекта налогообложения доходы минус расходы.

Если же организация нацелена на получение прибыли от своей коммерческой деятельности, то ей следует произвести некоторые расчеты. Проанализируем рис. 1. По вертикальной оси графика отложена доля расходов в составе доходов налогоплательщика ДР, а по горизонтали – доля единого налога в составе доходов ДЕН.

Рассмотрим вариант, когда организация выбирает в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на сумму расходов. В этом случае сумма единого налога зависит только от доли расходов в общей сумме доходов.

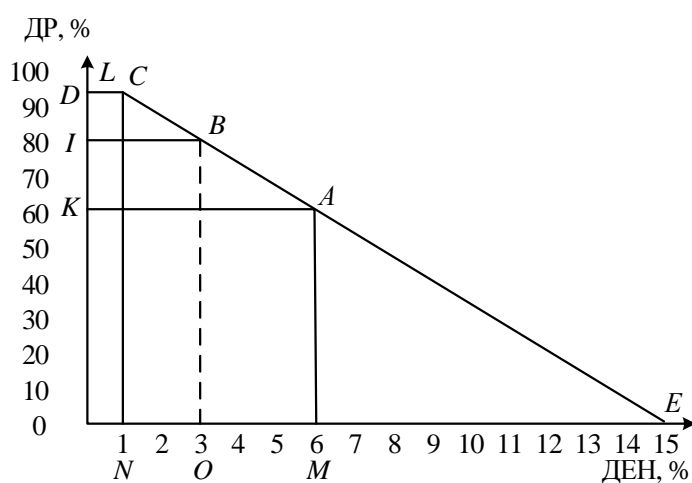


Рисунок. Обоснование выбора объекта налогообложения при УСН

Предположим, что расходы налогоплательщика равны доходам. В этом случае доля расходов в составе доходов составляет 100 %

$$ДР = \text{Расходы} : \text{Доходы} \times 100 \% = 100 \%$$

Несмотря на то, что разница между доходами и расходами в этом случае равна нулю, прибыли нет, налогоплательщику придется заплатить минимальный налог, который составляет 1 % от суммы доходов.

Сумма минимального налога будет равна сумме единого налога в том случае, если доля расходов ДР составляет 93,33 %:

$$(1 - D) 0,15 = 0,01, D = 0,933 \text{ или } 93,3 \%$$

С уменьшением ДР сумма единого налога будет также уменьшаться.

В том случае если у организации (предпринимателя) не будет никаких расходов (ДР = 0 %), которые можно учесть при расчете единого налога, единый налог составит 15 % от суммы полученного дохода (ДЕН = 15 %).

Теперь рассмотрим другой объект налогообложения – доходы. В этом случае сумма единого налога не зависит от величины расходов и составляет 6 % от суммы доходов при любой величине ДР. На рисунке – это линия *AM*. Она пересекается с линией *LE* в точке *A*, где ДР = 60 %, а ДЕН = 6 %. Это означает следующее. В том случае если доля расходов в составе доходов ДР налогоплательщика составляет 60 %, ему совершенно все равно, какой выбрать объект налогообложения, так как сумма единого налога все равно будет одинаковой – 6 % от величины полученных доходов ДЕН.

Если ДР у налогоплательщика меньше 60 %, то ему целесообразно выбирать в качестве объекта налогообложения доходы. Например, если доля расходов ДР равна 30 %, то единый налог будет составлять 10,5 % в составе доходов ДЕН, а в случае если ДР = 20 %, то ДЕН = 12 %, но при этом он будет платить только 6 %.

Пример. Организация переходит на УСН. Обоснуем выбор объекта налогообложения. Доходы за предыдущие три квартала составили 10 млн. руб. Величина расходов, на сумму которых можно уменьшить величину доходов, составила 5,5 млн руб. Доля расходов в составе доходов составляет 55 % ($5,5 : 10,0 \times 100$ %).

Так как ДР меньше 60 %, организации лучше выбрать в качестве объекта налогообложения доходы. Если бы организация платила единый налог с доходов, то сумма налога составила бы 600 тыс. руб.: 10 млн руб. \times 6 %. При выборе в качестве объекта налогообложения доходов, уменьшенных на расходы, сумма единого налога будет равна 675 тыс. руб. ((10,0 млн руб. – 5,5 млн руб.) \times 15 %).

В том случае если ДР больше 60 %, однозначного ответа на вопрос, какой следует выбрать объект налогообложения, дать нельзя. Сначала необходимо рассмотреть влияние пенсионных взносов на сумму единого налога при использовании в качестве налогообложения доходов организации (предпринимателя). Для этого выполним дальнейшие расчеты.

Сумма единого налога, которую уплачивают налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, может быть уменьшена на сумму взносов на, обязательное пенсионное страхование, но не более чем на 50 %. Иными словами, величина единого налога может уменьшиться с 6 до 3 % от общей суммы дохода.

В том случае если ДР больше 60 %, однозначного ответа на вопрос, какой следует выбрать объект налогообложения, дать нельзя. Сначала необходимо рассмотреть влияние пенсионных взносов на сумму единого налога при использовании в качестве налогообложения доходов организации (предпринимателя) (таблица).

Сумма единого налога, которую уплачивают налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, может быть уменьшена на сумму взносов на, обязательное пенсионное страхование, но не более чем на 50 %. Иными словами, величина единого налога может уменьшиться с 6 до 3 % от общей суммы дохода.

Таблица. Объект налогообложения

Доля расходов в составе доходов ДР	Соотношение доли расходов ДР и доли выплат физическим лицам, на которые начисляются взносы в ПФР, ДВ	Объект налогообложения
Менее 60 %	–	Доходы
От 60 до 80 %	Точка пересечения лежит ниже отрезка <i>AB</i> по графику (в зоне <i>P</i>)	
	Точка пересечения лежит выше отрезка <i>AB</i> по графику (в зоне <i>D</i>)	Доходы, уменьшенные на сумму расходов

Линейный пунктир пересекается с линией точечного пунктира в точке *B*, где ДР = 80 %, а ДЕН = 3 %. Это значит, что для организации (предпринимателя) не имеет значения, какой объект налогообложения выбирать в том случае, если:

- доля расходов в составе доходов составляет 80 %;
- сумма пенсионных взносов равна или больше половины суммы единого налога.

При одновременном выполнении условий сумма единого налога составит 3 % от величины доходов независимо от выбранного объекта налогообложения.

В работе отмечено, что одна из важных задач, решением которой в настоящее время предстоит заняться организациям, заключается в определении направлений повышения эффективности налогового планирования и их оценки с использованием показателя налоговой нагрузки [1]. При этом исследование существующих методик дало основание отметить, что ни одна из них не является эталонной и обязательной к расчету, что свидетельствует о целесообразности применения критериев, отражающих специфику налогообложения малых предприятий.

Список литературы

1. Развитие методики оценки системы внутреннего контроля / [М.М. Скорев, Т.О. Графова, Г.И. Исаева и др.] // Бизнес. Образование. Право. – 2018. – № 3 (44). – С. 92–97.
2. Дедова, О.В. налоговая отчетность организации / О.В. Дедова // Russian Economic Bulletin. – 2019. – Т. 2, № 3. – С. 61–66.
3. Самоев, Р.Г. Общая теория налогов и налогообложения : учебное пособие / Р.Г. Самоев. – Москва : ПРИОР, 2012. – 176 с.
4. Конева, О.В. Методический инструментарий оценки налоговой нагрузки и проведения налогового анализа субъектов малого предпринимательства / О.В. Конева // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – № 6. – С. 17–33.

УДК 658.15

Барчуков А.В., Фещенко И.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В статье определено, что в основе управления риском находится процесс формирования финансовых ресурсов, в целях дальнейшего их использования для возмещения ущерба страхового случая, и финансовое обеспечение риска – это процедуры планирования, резервирования и формирования целевых фондов денежных средств, направленных на предотвращение и урегулирования событий, способных причинить вред финансовой устойчивости страховой компании.

Ключевые слова: страховая компания, финансовая устойчивость, страховые риски, источники покрытия рисков, риск-менеджмент.

Barchjukov A.V., Fehenko E.V., Far Eastern State Transportation University, Khabarovsk

RISK MANAGEMENT FOR SUPPORT OF FINANCIAL STABILITY OF THE INSURANCE COMPANY

The article fixes that there is a process of financial resources organization at the core of risk management which purposes are to use the resources for replacement of harm in the insurance case. Financial risk supporting includes the procedures of planning, reservation and formation of targeted funds of monetary items addressed to predict and regulate occasions which can harm financial stability of the insurance company.

Key words: insurance company, financial stability, insurance risks, sources of covering the harms, risk management.

Одним из условий обеспечения финансовой устойчивости страховщика является задача выравнивания размеров страховых сумм, на которые застрахованы различные объекты. В благоприятных внешних условиях, например при отсутствии кризисов, финансовая устойчивость отдельных страховых организаций и надежность предоставляемых ими страховых услуг, а также эффективность деятельности в целом зависят в первую очередь от соблюдения экономически обоснованных нормативов деятельности и эффективности управления принятыми рисками и активами. Однако необходимо понимать, что эти условия обеспечения финансовой устойчивости могут возникнуть лишь в будущем, после действий страховщика при четко выверенной стратегии управления рисками. При этом страховым организациям нужно выжить и добиться своих целей сегодня, в период возрастающей конкуренции, перманентных финансовых кризисов, требований регуляторов и фискальной экономической политики государства.

Кроме того, поддержание финансовой устойчивости – способности страховой организации выполнять все свои обязательства по страховым выплатам перед страхователями является одной из основных проблем страхового бизнеса, поэтому ее изучению уделяется очень большое внимание. При этом следует помнить, что финансовыми источниками выполнения обязательств по страховым выплатам для страховщика являются сформированные страховые резервы, а также свободные от обязательств собственные средства [8].

Следовательно, управление финансовой устойчивостью страховой компании предполагает следующие действия со стороны менеджмента:

- оценка текущего и перспективного финансового состояния;
- выполнение нормативных соотношений, рекомендованных органами государственного страхового надзора;
- создание адекватной тарифной политики и системы перестрахования.
- составление бюджета движения денежных средств и финансового плана;
- формирование и распределение финансовых ресурсов;
- размещение страховых резервов;
- инвестирование свободных денежных средств.

Следует отметить, что необходимость «резерва безопасности» (источников покрытия рисков) обусловлена наличием технических (текущих и специфических), нетехнических, а также инвестиционных рисков, с которыми сталкивается страховая компания в своей хозяйственной деятельности (рис. 1).



Рис. 1. Источники покрытия рисков СК

По мнению специалистов в риск-менеджменте готовых правил и приемов нет и быть не может, поскольку, зная методологию управления рисками, можно добиться осязаемого успеха в конкретной ситуации, сделав ее для себя более определенной. В случаях, когда риск рассчитать невозможно, принятие решений происходит с помощью эвристики, которая представляет собой совокупность логических приемов и методических правил теоретического исследования и отыскания истины, качество (успешность, эффективность) которых проверяется практикой [6, 7].

Существует множество точек зрения относительно процедур процесса управления рисками, которые в совокупности составляют этапы организации риск-менеджмента. Разделяя точку зрения указанных в таблице авторов представим основные этапы риск-менеджмента страховой компании на рис. 2.

Таблица. Процедуры процесса управления рисками СК

Автор	Процедуры процесса управления рисками
В.Ф. Бадюков, Е.В. Козлова [2]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выявление цели риска и рискованных вложений капитала. 2. Определение вероятности наступления события, степени и величины риска. 3. Анализ окружающей обстановки. 4. Выбор стратегии управления риском. 5. Использование приемов управления риском и способов его понижения. 6. Осуществление целенаправленного воздействия на риск
В.Ф. Бадюков, К.В. Белкин [3]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выявление рисков. 2. Классификация рисков. 3. Выбор измерителей рисков. 4. Измерение рисков. 5. Выбор стратегий воздействия на риски. 6. Использование выбранных стратегий. 7. Анализ полученных результатов
И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов [4]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выработка цели риска и рискованных вложений капитала. 2. Получение информации о хозяйственной ситуации и ее анализ. 3. Выявление степени риска. 4. Определение вероятности наступления события. 5. Разработка и анализ вариантов сопоставления прибыли и риска по вложениям капитала. 6. Определение стратегии управления риском. 7. Выбор необходимых приемов управления риском и способов его минимизации. 9. Учет психологического восприятия рискованных решений 10. Разработка программы действия по снижению риска. 11. Организация выполнения намеченной программы. 12. Контроль выполнения намеченной программы. 13. Анализ и оценка результатов выбранного рискованного решения
Н.В. Хохлов [9]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ риска. 2. Выбор методов воздействия на риск при оценке их сравнительной эффективности. 3. Принятие решения. 4. Непосредственное воздействие на риск. 5. Контроль результатов
Г.В. Чернова [и др.] [10]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация и анализ риска. 2. Анализ альтернативных методов управления риском. 3. Выбор методов управления риском. 4. Исполнение выбранного метода управления риском. 5. Мониторинг результатов и совершенствование системы управления риском

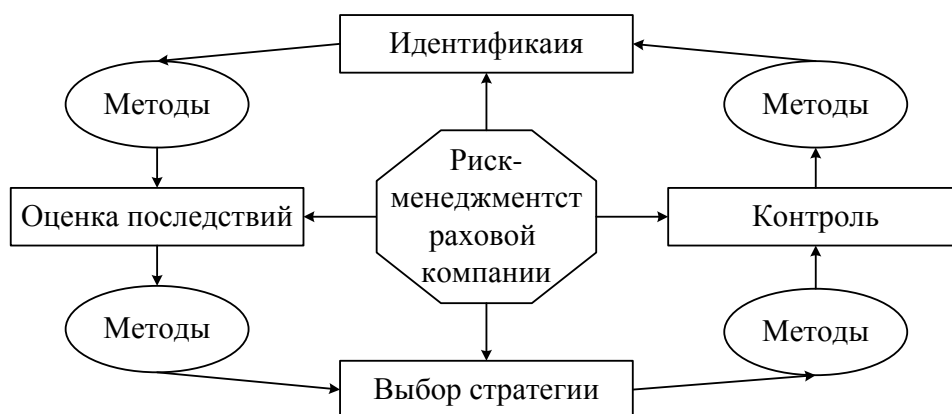


Рис. 2. Основные этапы риск-менеджмента СК

Необходимо иметь в виду и то, что, наряду с дефицитом практического опыта, имеющиеся наработки в области управления рисками и полученные результаты от их внедрения являются коммерческой тайной организаций, т.е. недоступны для общего пользования. Отсюда и информационный вакуум, создающий трудности для разработки частных систем риск-менеджмента страховых организаций [7].

Практика управления рисками страховой компании предполагает следующие четыре метода управления риском, представленных на рис. 3: упразднение, предотвращение потерь, перестрахование и поглощение:

- 1) упразднение заключается в попытке страховщика избежать риска;
- 2) предотвращение потерь означает возможность уберечь организацию от случайностей;
- 3) перестрахование означает процесс, при котором вкладываются денежные средства (страховые взносы) в другие страховые компании и в случае непредвиденных потерь (ущерба их имущественным интересам) получают определенную договором перестрахования компенсацию в виде страховых выплат;
- 4) поглощение состоит в признании ущерба без возмещения его посредством перестрахования.

Страховая компания должна рассматривать комплекс краткосрочных и долгосрочных мероприятий по увеличению финансовой устойчивости. Краткосрочные меры предполагают: расширение страхового поля за счет увеличения перечня видов страхования; увеличение объема страховой ответственности на один договор; разработка систем скидок; сокращение операционных издержек; корректировку программы инвестирования; налоговое планирование. К долгосрочным мерам относятся: поиск стратегических партнеров; маркетинговые исследования на страховом рынке; долгосрочные контракты, предусматривающие скидки.

Единый комплекс подходов к управлению рисками может быть выражен в виде базисной системы риск-менеджмента, которая сможет функционировать в организациях вне зависимости от их отраслевой принадлежности, и будет иметь механизмы адаптации к специфике деятельности в случае необходимости. В соответствии с содержанием ключевых аспектов управления рисками ор-

ганизации и предъявляемыми требованиями, будет представлять собой совокупность обязательных основополагающих, организационных, процедурных и нормативных аспектов управления рисками, которые, в случае необходимости, могут быть адаптированы под особенности компаний для построения частных систем риск-менеджмента [7].

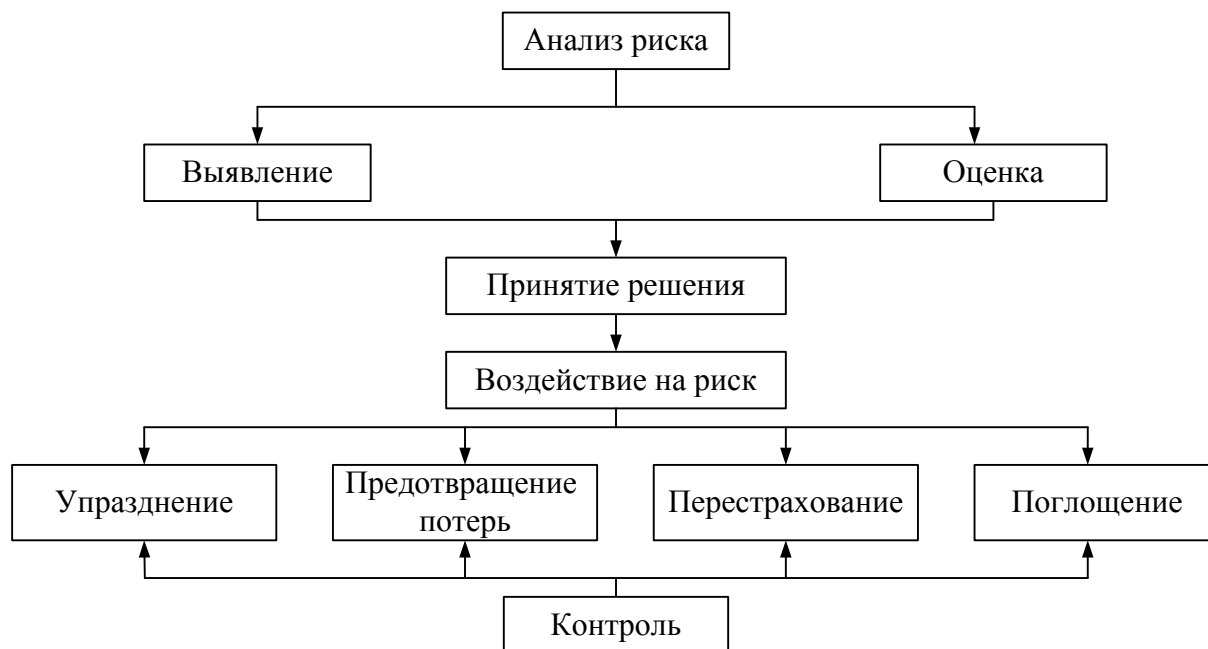


Рис. 3. Управление рисками СК

Исходя из того, что в основе управления риском находится процесс формирования фондов, в целях его дальнейшего использования для возмещения ущерба в результате реализации страхового случая, финансирование риска – это процедуры планирования, резервирования и формирования централизованных и децентрализованных целевых фондов денежных средств, в целях реализации мероприятий направленных на предотвращение и урегулирования событий, способных или причинивших вред экономическому состоянию субъекта хозяйствования.

В основе всех мероприятий риск-менеджмента положено: планирование необходимого размера фонда; резервирование запланированных средств; перечисление средств в создаваемый фонд. Разделение поступлений на децентрализованные и централизованные средства позволит повысить финансовую дисциплину формирования денежных фондов и целевого характера использования средств, определяющих эффективность осуществляемых мероприятий финансирования риска [5].

В заключении можно отметить, что агентство «Эксперт РА» для определения рейтинга страховой компании используется модель зависимости финансовой устойчивости от факторов, определяющих основные аспекты ее деятельности. В качестве факторов используются экономические оценки, определяющие

финансовую устойчивость, и классом характеризуется финансовый потенциал страховщика и качество управления им страховыми и инвестиционными рисками. В зависимости от уровня финансовой устойчивости страховщики разделяются на четыре класса *A, B, C* и *D* [1].

Очевидно, что успех и эффективность финансовой политики страховой компании, а также конкретные результаты будут в значительной степени определяться не только пониманием поставленных целей и задач, но и необходимым для этого проявлением воли владельцев бизнеса и мотивации работников, а также желанием изменить существующее положение самой организации в целом, как социально-экономической системы.

Список литературы

1. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» . – URL: <https://raexpert.ru>.
2. Бадюков, В.Ф. Перестрахование в управлении рисками страховых организаций / В.Ф. Бадюков, Е.В. Козлова. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2006. – 244 с.
3. Бадюков, В.Ф. Ретроспективный анализ понятия риска и способы его уточнения / В.Ф. Бадюков, К.В. Белкин // Вестник ХГАЭП. – 2012. – № 4–5 (61). – С. 52–65.
4. Балабанов, И.Т. Страхование / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – Санкт-Петербург : Питер, 2003. – 256 с.
5. Дендиберя, М.Ю. Финансовый контроль в системе финансирования деликтного риска в страховании / М.Ю. Дендиберя // Сибирская академия финансов и банковского дела. – 2016. – № 1 (114). – С. 59–63.
6. Масино, М.Н. Методика организации процесса риск-менеджмента в платежной системе / М.Н. Масино, А.В. Ларионов // Управление финансовыми рисками. – 2016. – № 4. – С. 288–297.
7. Соколов, Д.В. Базисная система риск-менеджмента организаций реального сектора экономики / Д.В. Соколов, А.В. Барчуков. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 126 с.
8. Феоктистова, Н.А. Менеджмент в страховых организациях / Н.А. Феоктистова, Е.Е. Яблочкина. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2014. – 76 с.
9. Хохлов, Н.В. Управление риском / Н.В. Хохлов. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
10. Чернова, Г.В. Страхование и управление рисками / Г.В. Чернова [и др.]. – Москва : Юрайт, 2014. – 767 с.

УДК 657.446

Казанцева Л.С., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ

В целях повышения эффективности работы любой организации, успешного развития конкурентного бизнеса и его адаптации к стремительно меняющимся экономическим условиям руководители пытаются грамотно выстроить налоговую политику организации, которая позволит эффективно управлять налоговыми рисками. Возможность управления налоговыми рисками зависит от компетентно подобранных инструментов и методов применяемых в налоговой политике организации. В современных условиях одним из эффективных инструментов минимизации налоговых рисков может послужить налоговый учет.

Ключевые слова: налоговый учет, налоговые риски, управление рисками, учетная политика, налоговая политика, налоговая оптимизация, участники налоговых правоотношений.

Kazantseva L.S., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

TAX ACCOUNTING AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT OF MINIMIZING TAX RISKS

In order to increase the efficiency of any organization, the successful development of a competitive business and its adaptation to rapidly changing economic conditions, managers are trying to competently build the tax policy of the organization, which will effectively manage tax risks. The ability to manage tax risks depends on competently selected tools and methods used in the tax policy of the organization. In modern conditions, one of the effective tools for minimizing tax risks can be tax accounting.

Key words: tax accounting, tax risks, risk management, accounting policies, tax policies, tax optimization, participants in tax relations.

В целях повышения эффективности работы любого предприятия, успешного развития конкурентного бизнеса и его адаптации к стремительно меняющимся экономическим условиям необходимо разработать политику по управлению рисками в организации.

Управление рисками предполагает выявление, анализ и принятие мер по сокращению или ликвидации потерь, с которыми сталкиваются организации.

Одной из самых существенных групп рисков являются налоговые риски, и это понятно, так как налогообложение затрагивает всех хозяйствующих субъектов и все виды деятельности.

Согласно общепринятой классификации налоговые риски – это отдельный вид финансовых рисков, которые являются элементом финансово-хозяйственной жизни предприятия.

Занимаясь любым видом деятельности, у организации возникает опасность финансовых потерь, неблагоприятных правовых последствий, которые могут быть оценены с той или иной степенью вероятности.

В экономической науке, налоговые риски, в большей степени рассматриваются как наступление негативных последствий для налогоплательщика.

При всем том, налоговым рискам подвергаются все участники налоговых правоотношений, не только организации и физические лица, признаваемые налогоплательщиками или плательщиками сборов (налоговыми агентами), но и государство.

Таким образом, существует два участника налоговых правоотношений: налогоплательщик и государство, интересы которых в системе налогообложения вступают в противоречия, в связи с различной оценкой роли налогов.

Противоречия заключаются в том, что для государства основной задачей является максимальное обеспечение доходности государственного бюджета, а для налогоплательщика – уменьшение налоговых изъятий в процессе его повседневной (текущей) деятельности.

Однако, по мнению В.Г. Панскова [5] налоговые риски как государства, так и налогоплательщиков определяются в основном одними и теми же факторами, которые подразделяются на внутренние и внешние. Внутренние факторы налогового риска для налогоплательщиков – это их собственная деятельность по налоговому планированию, а для государства – проводимая им налоговая политика. Внешние факторы налоговых рисков не зависят от деятельности государства и налогоплательщиков. Для налогоплательщиков – это изменения условий налогообложения, а для государства – это формирование и функционирование международных оффшорных зон. Влияние внутренних факторов налоговых рисков как на государство, так и на налогоплательщиков в большой мере зависит от того, насколько грамотно выстроена налоговая политика.

Налоговая политика организации определяется как составная часть учетной политики. От грамотно сформированной учетной политики, зависят количество и суммы исчисленных налогов и сборов, платежеспособность и финансовая устойчивость организации.

Основной целью налоговой политики организации является установление оптимальной величины налоговых платежей и, как следствие, увеличение финансового результата.

В свою очередь важнейшей задачей построения налоговой политики организации является разработка налоговой модели, которая охватывает следующие значимые элементы:

- объекты налогообложения;
- механизм налогообложения и его элементы;
- субъекты налогообложения (структурные подразделения организации, которые формируют и ведут учет, а также контролируют формирование объектов налогообложения);
- графики налоговых выплат по видам налогов и срокам их уплаты.

В результате налогоплательщик получает полное представление не только о суммах предстоящих налоговых выплат, но и дополнительные возможности, которые позволят минимизировать риск ошибок и искажений налогового учета и налоговой отчетности организации; рисков несвоевременной и (или) неполной уплаты налогов, сборов и взносов.

Однако Налоговый кодекс РФ исключает существование налоговой политики как составной части учетной политики организации. Согласно п. 2 ст. 11 НК РФ учетная политика для целей налогообложения – выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых Налоговым кодексом способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика.

Следует подчеркнуть, что на сегодняшний день налоговый учет, является самостоятельной системой учета, что определено 25 главой НК РФ «Налог на прибыль организаций». Система налогового учета организуется налогоплательщиком самостоятельно, это право закреплено в ст. 313 НК РФ. В свою очередь, налоговый учет является одним из важнейших инструментов налоговой системы, посредством, которого налогоплательщики определяют величину налогов, подлежащих уплате.

В настоящее время все организации, так или иначе, стремятся уменьшить суммы налогов к уплате в бюджет. Одним лишь отличием являются способы достижения этой цели. Одни хотят сохранить собственные средства за счет применения «серых» схем, другие ведут учет, искажая факты хозяйственной жизни организации при их регистрации. Однако все больше и больше организаций применяют законные пути снижения уплат в бюджет – налоговую оптимизацию. Тем не менее, налоговая оптимизация является одним из проблемных вопросов для большинства налогоплательщиков.

Сущность налоговой оптимизации заключается в уменьшении размера налоговых обязательств посредством целенаправленных, правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

Существенной целью налоговой оптимизации является не только экономия на налогах, но и снижение налоговых рисков организации. Для этого необходимо определить источники возникновения налоговых рисков и разработать программу управления налоговыми рисками.

Управление налоговыми рисками – это одна из самых сложных сфер в деятельности организации, так как находится в различных отраслях знаний и требует от сотрудников организации высокого профессионализма в сфере налогообложения, бухгалтерском учете и судебной практике. Возможность управления налоговыми рисками зависит от многих факторов:

- размер организации и количество осуществляемых ею видов деятельности;
- географическое размещение;

- организационно-правой статус;
- компетентная постановка договорных отношений;
- своевременное отражение изменений в налоговом, гражданском и других законодательствах;
- выбор форм и методов учета, а также оценки объектов учета;
- система контроля;
- применяемые льготы в налогообложении и др.

Еще одним из сложных вопросов является возможность оперативного получения всей необходимой информации и ее своевременная систематизация.

В связи с тем, что налоговый учет – это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным налоговым кодексом Российской Федерации [2], именно налоговый учет и является той информационной базой, в которой формируется полная и достоверная информация о порядке учета в целях налогообложения хозяйственных операций.

Следовательно, система управления налоговыми рисками, может быть сформирована на основе традиционной системы налогового учета применяемой на предприятии, в рамках концепции «добросовестного налогоплательщика», предусматривающей такие дополнительные мероприятия в системе налогового учета как:

- мониторинг судебной практики в области законодательства о налогах и сборах;
- повышение квалификации сотрудников, участвующих в расчете налоговых обязательств;
- осуществление внутреннего контроля полноты начисления налоговых обязательств и сроков уплаты;
- своевременность предоставления в налоговые органы налоговой отчетности и др.[3].

Построение системы управления налоговыми рисками на основе налогового учета является для каждой организации весьма актуальным вопросом, так как позволит минимизировать налоговые риски, например, вероятность выездных налоговых проверок и уменьшить размер дополнительно начисленных налогов и штрафных санкций по результатам контрольных мероприятий.

Таким образом, в современных условиях налоговый учет может быть не только системой обобщения информации для определения налоговой базы при исчислении налогов и сборов, но и одним из эффективных инструментов минимизации налоговых рисков при реализации налоговой политики в организации.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая : от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (ред. от 01.05.2019 № 101-ФЗ, от 29.05.2019 № 111-ФЗ, от 06.06.2019 № 125-ФЗ, от 02.08.2019 № 269-ФЗ, от 29.09.2019 № 324-ФЗ, от 29.09.2019 № 325-ФЗ) // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru/>

2. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая : от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 15.04.2019 № 63-ФЗ, 01.05.2019 № 78-ФЗ, 01.05.2019 № 101-ФЗ, 29.05.2019 № 108-ФЗ, 29.05.2019 № 109-ФЗ, 29.05.2019 № 111-ФЗ, 06.06.2019 № 123-ФЗ, 06.06.2019 № 125-ФЗ, от 17.06.2019 № 147-ФЗ, 03.07.2019 № 158-ФЗ, от 03.07.2019 № 162-ФЗ, от 26.07.2019 № 198-ФЗ, от 26.07.2019 № 210-ФЗ, от 26.07.2019 № 211-ФЗ, от 26.07.2019 № 212-ФЗ, от 30.07.2019 № 255-ФЗ, от 02.08.2019 № 258-ФЗ, от 02.08.2019 № 268-ФЗ, от 29.09.2019 № 321-ФЗ, от 29.09.2019 № 323-ФЗ, от 29.09.2019 № 325-ФЗ) // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru/>

3. Исмаилова, З.А. Налоговый учет в механизме управления налоговыми рисками организации / З.А. Исмаилова // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – Т. 2, № 11 (28). – С. 284–287.

4. Огневая В.С. Классификации налоговых рисков как инструмент управления налоговыми рисками / В.С. Огневая // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. – № 4 (98). – С. 24.

5. Пансков, В.Г. Налоговые риски: проявление и возможные пути минимизации / В.Г. Пансков // Экономика. Налоги. Право. – 2013. – № 4. – С. 74–80.

6. Пансков, В.Г. Налоговый контроль: проблемы решаются, вопросы остаются / В.Г. Пансков // Финансы и кредит. – 2012. – № 3 (483). – С. 8–14.

7. Шитова А.М. Налоговые риски в системе риск – менеджмента / А.М. Шитова / Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2016. – № 6-1 (85). – С. 278–284.

СЕКЦИЯ 5 «РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

УДК 377.09

Сосновская Ю.Н., Байкало-Амурский институт железнодорожного транспорта – филиал Дальневосточного государственного университета путей сообщения, г. Тында

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Система образования создает условия для непрерывного образования, предполагая использование разных форм для повышения первоначально полученного образования, повышение квалификационного уровня, т.е. осуществляется переход с одной ступени образования на другую. Целью данной статьи является обобщение имеющегося опыта по оптимизации системы дополнительного образования, на основе исследования существующей в БАМИЖТ системы профессионального обучения.

Ключевые слова: дополнительное профессиональное образование, непрерывное профессиональное образование, конкурентоспособный специалист.

Sosnovskaya Yu.N., Baikal-Amur Institute of Railway Transport – a Branch of the Far Eastern State Transport University, Tynda

IMPLEMENTATION OF VOCATIONAL TRAINING PROGRAMS IN THE FRAMEWORK OF THE DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL PROGRAMS OF SECONDARY VOCATIONAL EDUCATION

The education system creates conditions for continuous education, assuming the use of different forms to improve the initial education, raising the qualification level, i.e. the transition from one level of education to another. The purpose of this article is to summarize the existing experience to optimize the system of professional training on the basis of research existing at БАМИЖТ system of professional training.

Key words: additional professional education, continuing professional education, competitive specialist.

Одно из основных требований к образованию в изменяющихся условиях – это его непрерывность и преемственность результатов на всех уровнях обучения. Особенность непрерывности образования возникает в связи с тем, что освоенные знания через определенный промежуток времени становятся неактуальными, поэтому в российском образовании должно выполняться условие «Переход от образования на всю жизнь к образованию через всю жизнь».

В связи с возросшей потребностью в рабочих профессиях по Тындинскому региону для обслуживания вводимых объектов инфраструктуры по программе развития железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона (БАМ-2) в Центре дополнительного профессионального образования (ЦДПО) БАМИЖТ реализуется обучение по утвержденным программам профессиональной подготовки с внедрением современных электронных образовательных технологий по профессиям рабочих и должностям служащих.

Повышение эффективности системы обучения через максимальное использование всех имеющихся ресурсов (материальной базы БАМИЖТ, партнеров по договору сетевого взаимодействия, профессионального роста педагогического состава) при минимизации затрат позволит обеспечить предприятия Дальневосточного региона высококвалифицированным персоналом. В свою очередь обученный персонал будет способствовать предоставлению услуг, выполнению работ более высокого качества, улучшится производительность труда, что приведет к улучшению основных экономических показателей.

Целью данного материала является обобщение имеющегося опыта по оптимизации системы профессионального обучения на основе исследования существующей в БАМИЖТ системы профессионального обучения.

В соответствии с требованиями ФГОС СПО при формировании ППССЗ образовательное учреждение определяет для освоения обучающимися (одну или несколько) профессию рабочего, должность служащего.

В ЦДПО БАМИЖТ проводится обучение студентов, имеющих профессии, вторым ***родственным профессиям*** для расширения их профессионального профиля и получения возможностей для работы (доходного занятия) по совмещаемым профессиям. Также в БАМИЖТ проводится подготовка или получение второй профессии обучающимися, у которых предыдущая профессия или специальность ***не родственная новой профессии***. Получение второй профессии по данному варианту подготовки расширяет профессиональное поле деятельности обучающегося, делает его более социально защищенным и конкурентоспособным на рынке труда и занятости.

В БАМИЖТ разработан и применяется четкий РЕГЛАМЕНТ взаимодействия на всех этапах обучения студентов между структурными подразделениями ФСПО и ЦДПО по приобретению рабочих профессий и должностей служащих обучающимися ФСПО на базе ЦДПО БАМИЖТ.

Город Тында – это моногород, в связи с чем основное место работы жителей – предприятия Тындинского региона Дальневосточной железной дороги – филиал ОАО «РЖД», поэтому одновременное приобретение нескольких рабочих профессий студентами ФСПО БАМИЖТ в рамках освоения ППССЗ повышает конкурентоспособность выпускника при трудоустройстве. По оценке экспертов, для реализации перспективных объемов перевозок, которые вырастут с модернизацией БАМ, потребуются дополнительные трудовые ресурсы – к 2020 г. примерно 3,5 тыс. человек.

Проведенные исследования по востребованности профессии «Помощник машиниста тепловоза» в Тындинском регионе Дальневосточной дирекции тяги филиала ОАО «РЖД» выявили тенденцию роста вакансий в штатном расписании эксплуатационного локомотивного депо ст. Тында (ТЧЭ-11) в связи с модернизацией широтного хода Комсомольск-на-Амуре – Ургал – Хани и увеличением объема перевозок за последние три года: 2016 г. – 22 вакансии, 2017 г. – 36 вакансий, 2018 г. – 42 вакансии, 2019 г. – 58 вакансий на должность «Помощник машиниста тепловоза».

Рабочая программа профессионального обучения по профессии «Помощник машиниста тепловоза» для обучающихся БАМИЖТ разработана на основе рабочей программы утверждённой для обучения на базе Тындинского Центра повышения квалификаций ОАО «РЖД» (УЦПК-6), с учетом вводимых профессиональных стандартов и требований работодателя – ОАО «РДЖ», согласована с руководителем ТЧЭ-11 Тында – Северная Дальневосточной Дирекции тяги филиала ОАО «РЖД». Особенностью данного учебного плана и программы является обучение по модульным технологиям.

Особенностью рабочей программы профессионального обучения по профессии для обучающихся БАМИЖТ является *«таблица соответствия»*, в которой приводится сравнение часов обучения по программе подготовки, утвержденной для ОАО «РЖД» с часами обучения по ФГОС СПО для специальности 23.02.06 «Техническая эксплуатация подвижного состава железных дорог». В рабочей программе представлено распределение часов по дисциплинам и темам, которые при изучении дисциплин и профессиональных модулей по ФГОС СПО специальности 23.02.06 не были включены в учебный план БАМИЖТ. Таким образом, обучающиеся изучают основную часть материала программы профессионального обучения по программе «Помощник машиниста тепловоза» в рамках освоения дисциплин и профессиональных модулей ППССЗ, а недостающие темы и модули осваиваются в дополнительное внеурочное время, в соответствии с расписанием учебных занятий группы слушателей курсов подготовки. Учебная группа формируется из лиц, обучающихся на четвертом курсе БАМИЖТ по специальности 23.02.06 «Техническая эксплуатация подвижного состава железных дорог (тепловозы и дизель-поезда)», имеющих профессию «Слесарь подвижного состава».

Профессию «Слесарь по ремонту подвижного состава» обучающиеся получают после сдачи экзамена (квалификационного) в рамках изучения ПМ.04 **«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»**. Рабочая программа подготовки по профессии «Слесарь по ремонту подвижного состава» разработана с учетом вводимых профессиональных стандартов и требований работодателя. На основании протокола итоговой аттестации о сдаче экзамена на присвоение рабочей профессии «Слесарь по ремонту подвижного состава» обучающимся ФСПО БАМИЖТ выдается свидетельство установленного образца.

На основании разработанного учебного плана по программе обучения по профессии «Помощник машиниста тепловоза» формируется группа, из лиц имеющих профессию «Слесарь подвижного состава» и прошедших эксплуатационную практику в качестве дублера помощника машиниста тепловоза в ТЧЭ-11 Тында – Северная Дальневосточной Дирекции тяги филиала ОАО «РЖД» в рамках производственной практики. Обучение по программе профессиональной подготовки осуществляется на основе договора между БАМИЖТ и слушателем об оказании платных образовательных услуг. Расписание учебных занятий составляется таким образом, что во внеурочное время обучающиеся осваивают вторую рабочую профессию в объеме недостающих часов, на основании «таблицы соответствия».

На основании договора о сетевом взаимодействии между БАМИЖТ – филиал ДВГУПС в г. Тынде и Тындинского подразделения Дальневосточного учебного центра профессиональных квалификаций (УЦПК-6) обучающиеся часть часов теоретического и практического обучения осваивают на базе УЦПК-6 с использованием электронных тренажеров на базе персональных компьютеров, компьютерных обучающих программ и др. современных ИКТ.

По завершении практических занятий обучающиеся сдают зачеты, результаты которых заносятся в Журнал учебных занятий. Также проводятся индивидуальные занятия на тренажерных комплексах, в учебных лабораториях и на полигонах БАМИЖТ и УЦПК-6 по выявлению и устранению неисправностей и действиям локомотивной бригады в нестандартных ситуациях. Особое внимание обращается на обучение действиям помощника машиниста тепловоза в аварийных и нестандартных ситуациях.

Серии тепловозов, подлежащие изучению в учебных группах, устанавливаются региональными дирекциями тяги – структурными подразделениями Дирекции тяги – филиала ОАО «РЖД».

В процессе профессионального обучения по программе «Помощник машиниста тепловоза» проводится производственное обучение на предприятиях ОАО «РЖД».

Документация по аттестации по итогам производственной практики в структурном подразделении ОАО «РЖД» включает: отчет о прохождении практики, дневник производственного обучения, заключение форм КУ-94, Ку-148 и др.

Профессиональное обучение по программе «Помощник машиниста тепловоза» завершается итоговой аттестацией в форме квалификационного экзамена. К проведению квалификационного экзамена привлекаются представители работодателей, их объединений. Председателем аттестационной комиссии является представитель работодателя – подразделения ОАО «РЖД». Персональный состав аттестационной комиссии утверждается приказом БАМИЖТ.

Лицам, успешно освоившим программу профессионального обучения по программе «Помощник машиниста тепловоза» и прошедшим итоговую аттестацию, выдаются свидетельства о профессии рабочего на бланке установлен-

ного образца. Бланк свидетельства защищен от подделок полиграфической продукцией и обеспечен должным учетом.

Как показывает практика, наиболее подготовленными к работе помощниками машинистов и в дальнейшем машинистами являются выпускники техникумов, имеющие теоретическую и практическую подготовку. Техники довольно быстро (через год-два самостоятельной работы помощниками) сдают экзамены на право управления и через некоторое время, определяемое потребностями конкретных депо и наличием необходимого контингента, «обкатываются» на самостоятельную работу машинистами. В дальнейшем они, в большинстве своем, обеспечивают устойчивую работу и, получив соответствующий класс квалификации, переводятся в пассажирское движение или на маневры в одно лицо, а также машинистами-инструкторами.

Востребованность данной профессии на рынке труда Дальневосточного региона обоснована прежде всего увеличением размеров движения как грузового, так и пассажирского. К работникам по управлению и обслуживанию локомотива (машинист и помощник машиниста) предъявляются повышенные требования, поскольку работа по этим профессиям очень сложная, поэтому высокооплачиваемая. Ну, а как известно, спрос рождает предложение. За последние годы повысился престиж данной специальности и наблюдается динамика в количестве поступающих на специальность 23.02.06 «Техническая эксплуатация подвижного состава железных дорог (тепловозы и дизель-поезда)», для получения в процессе обучения на факультете СПО дополнительной профессии «Помощник машиниста тепловоза» (рисунок).

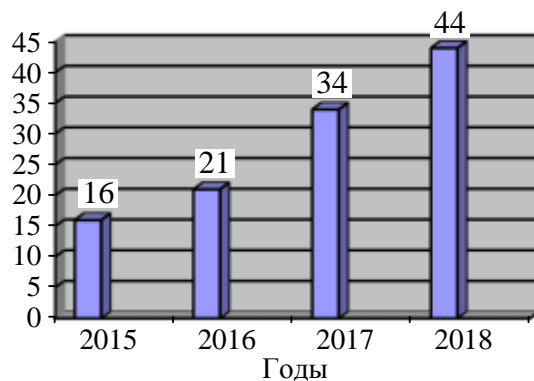


Рисунок. Численность студентов, поступивших на специальность 23.02.06 «Техническая эксплуатация подвижного состава железных дорог (база 9 классов) (тепловозы и дизель-поезда)» в период 2015–2018 гг.

Со всеми родителями обучающихся ФСПО БАМИЖТ 1-го курса было подписано «согласие на получение второй рабочей профессии на платной основе» в пределах перечня профессий, рекомендуемых ФГОС СПО и иных, востребованных в регионе. Был проведен мониторинг востребованности рабочих профессий среди организаций-работодателей для расширения списка предлагаемых услуг по получению второй рабочей профессии для студентов ФСПО.

Приобретенные знания и практический опыт в рамках освоения ППССЗ специальности 23.02.06, а также программы профессионального обучения «Помощник машиниста тепловоза» позволяют обучающимся показывать высокие результаты, участвуя в мероприятиях проводимых во исполнение пункта 3 Плана мероприятий реализации федерального проекта «Молодые профессионалы (Повышение конкурентоспособности профессионального образования)»,

утвержденного проектным комитетом по национальному проекту «Образование» от 7 декабря 2018 г. № 3.

Чемпионатное движение Ворлдскиллс является эффективным инструментом оценки и стимулирования кадрового потенциала любой отрасли. Министерство транспорта, ОАО «РЖД» и железнодорожные образовательные организации активно его развивают. С каждым годом растёт количество проведённых чемпионатов, демонстрационных экзаменов, а также число их участников и экспертов.

Все мероприятия движения Ворлдскиллс проводятся в рамках перечня компетенций, утверждённых Союзом «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)». По специальности 23.02.06 «Техническая эксплуатация подвижного состава железных дорог (тепловозы и дизель-поезда)» оценивается компетенция «Управление железнодорожным транспортом». Она ориентирована на профессию «Помощник машиниста локомотива».

Эффективность профессионального обучения можно рассматривать с различных сторон:

- для экономики региона – это привлечение на предприятия конкурентоспособных работников, которые в наибольшей степени соответствует высшему уровню качества труда и тем самым обеспечивает наибольшую выгоду;
- для БАМИЖТ – это привлечение дополнительных источников денежных средств за оказание платных образовательных услуг; увеличение доходности образовательного учреждения; повышение конкурентоспособности выпускников; повышение привлекательности обучения в БАМИЖТ; демонстрация приобретенных знаний и практического опыта обучающихся, участвующих в различного уровня мероприятиях, выставках, семинарах, круглых столах и т.д.;
- для обучающихся БАМИЖТ – возможность повышения качества подготовки обучающихся, а значит и обеспечение востребованности на рынке труда.

Эффективность реализации программ профессионального обучения по профессии «Помощник машиниста тепловоза» на базе ЦДПО БАМИЖТ подтверждается 100 % трудоустройством выпускников специальности 23.02.06 (тепловозы и дизель-поезда).

Данная система профессионального обучения по одновременному освоению студентами ФСПО нескольких рабочих профессий в рамках освоения ППССЗ применяется в БАМИЖТ на всех специальностях, что позволило повысить показатель трудоустройства выпускников и привлечь дополнительные денежные средства за оказание платных образовательных услуг.

Повышение эффективности системы обучения позволит обеспечить предприятия Дальневосточного региона высококвалифицированным персоналом. В свою очередь обученный персонал будет способствовать предоставлению услуг, выполнению работ более высокого качества, улучшится производительность труда, что приведёт к улучшению основных экономических показателей.

Для сопоставительного анализа (бенчмаркинга) стоимости обучения по профессии «Помощник машиниста тепловоза» и других востребованных профессий в образовательных учреждениях Тындинского региона на основе приоритетных показателей в качестве организаций-бенчмарков были выбраны заведения, реализующие обучение по требуемым программам и территориально приближенные к ТЧЭ-11 Тында-Северная Дальневосточной Дирекции тяги филиала ОАО «РЖД».

Цель бенчмаркинга состояла в анализе показателей, на основе которых БАМИЖТ может повысить эффективность своей деятельности, в том числе за счет привлечения дополнительных доходов за оказание платных образовательных услуг. В качестве индикатора была выбрана стоимость обучения на 2019 г. в обучающих организациях Тындинского региона.

Таким образом, на основе проведенного сопоставительного анализа можно сделать вывод о том, что установленная стоимость обучения в БАМИЖТ является наиболее привлекательной как для студентов БАМИЖТ, для физических лиц, решивших получить рабочую профессию, так и для организации обучения (переобучения) граждан предпенсионного возраста в рамках национального проекта «Демография» совместно со службами занятости.

Так, за 1-е полугодие 2019/20 учебного года доходы ЦДПО БАМИЖТ от реализации программ профессионального обучения (студентов ФСПО и физических лиц) составили 500 тыс. рублей, что на 36 % выше чем за аналогичный период 2018/19 учебного года. Педагогический состав и материальная база БАМИЖТ позволяют подготовить конкурентоспособных выпускников, соответствующих требованиям современного рынка труда.

Эффективность проявляется в максимальном использовании всех имеющихся ресурсов БАМИЖТ (внешних и внутренних) при минимизации затрат.

Эффективность профессионального обучения можно рассматривать с различных сторон:

- комплексно-для экономики региона;
- локально – для БАМИЖТ;
- индивидуально – для обучающихся БАМИЖТ.

Эффективность реализации программ профессионального обучения по профессии «Помощник машиниста тепловоза» на базе ЦДПО БАМИЖТ подтверждается 100 % трудоустройством выпускников специальности 23.02.06 (тепловозы и дизель-поезда).

Данная система профессионального обучения по одновременному освоению студентами ФСПО нескольких рабочих профессий в рамках освоения ППССЗ применяется в БАМИЖТ на всех специальностях, что позволило повысить показатель трудоустройства выпускников и привлечь дополнительные денежные средства за оказание платных образовательных услуг.

Список литературы

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 гг.» (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 мая 2013 г. № 792-р).

2. Дополнительное профессиональное образование в условиях модернизации : материалы восьмой всероссийской научно-практической интернет-конференции (с международным участием) / под науч. ред. М.В. Новикова. – Ярославль : РИО ЯГПУ, 2016. – 200 с.

3. Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение : приказ Минобрнауки России от 02.07.2013 № 513 (ред. от 03.02.2017) (Зарегистрировано в Минюсте России 08.08.2013 № 29322).

4. Стратегия развития системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций в Российской Федерации на период до 2020 г., Одобрено Коллегией Минобрнауки России (протокол от 18 июля 2013 г. № ПК-5вн).

5. О долгосрочной государственной экономической политике : указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596.

6. Об образовании в Российской Федерации : Федер. Закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.03.2018).

7. Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения : приказ Минобрнауки России от 18 апреля 2013 г. № 292 (ред. от 27.10.2015).

Гасанов Э.А., Куликов А.В., Хабаровский государственный университет экономики и права

МАЛОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КООРДИНАТАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается формирования и развития малого энергетического предпринимательства в региональной экономике. Выделены доминирующие факторы развития малого энергетического предпринимательства необходимые для повышения их эффективности и конкурентоспособности на региональных рынках страны.

Ключевые слова: энергетика, малое энергетическое предпринимательство, региональная инновационная система, энергетический сектор, региональная экономика.

Gasanov A.A., Kulikov A.V., Khabarovsk State University of Economy and Justice

SMALL ENERGETIC ENTERPRISE IN A POSITION OF LOCAL ECONOMY DEVELOPMENT

In this article the organization and development of small energetic enterprise in the local economy are viewed. The main factors of the development of small energetic enterpriseneeded for the growth of their effectiveness and competitive power on local country markets are discharged.

Key words: energetics, small energetic enterprise, local innovative system, energetic sector, locall economy.

Под влиянием информационно-технологической революции формируются и развиваются малое энергетическое предпринимательства в региональной экономике. Малые энергетические предприятия фирмы становятся локомотивами развития отрасли. Эти фирмы превращаются в ведущие структуры новых производств энергетического сектора региональной экономики. Основной причины данного явления стало инновационное развитие энергетического сектора. Малые формы стали фундаментом развития региональной экономики в условиях современной информационно-технологической революции [1]. В условиях новой эпохи ведущим принципом действия малых инновационных фирм стали лозунг «перманентного обновления» [2].

Энергетическое предпринимательство – это экономическая деятельность, которая связана с топливно-энергетическим комплексом. Можно сказать, что малое энергетическое предпринимательство связано с материализацией идей, изобретений, новых методов и технологий энергетики и доведения их до энергетического рынка [3]. Малое энергетическое предпринимательство ориентируется на малый и средний бизнес

Эта деятельность требует, как правило, большие инвестиции. При этом риски, связанные с возможностями продвижения товаров и услуг на рынок, велики.

До 97–98 % инноваций отвергаются рынком. Здесь существует жесточайшая конкуренция, побеждают самые сильные производители.

Современная предпринимательская деятельность, связанная с производством товаров и услуг, может носить:

- 1) как правило традиционный предпринимательский характер (традиционалистское предпринимательство);
- 2) инновационный характер (инновационная предпринимательская деятельность, инновационное предпринимательство).

Современное энергетическое производство – процесс преобразования эксклюзивных идей в новые энергетические оборудования, товары и услуги. Физическая интерпретация идей и НИОКР ответственная стадия инновационного процесса в энергетике. При этом необходим целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих операций и действий. В совокупности они могут привести и приводят к инновациям в энергетике. В настоящее время НИОКР являются генератором и источником новых идей, открытий, изобретений, энергетических технологий. Они реализуются на различных этапах производства энергетических инноваций.

В современной экономической литературе выделяют следующую группировку видов энергетического бизнеса в рыночной экономике [4]:

- 1) научные исследования и разработки в энергетической сфере;
- 2) производственное проектирование энергетических технологий;
- 3) технологическая подготовка и организация производства энергетических технологий;
- 4) приобретение научных ресурсов, используемых для реализации технологических инноваций в форме:
 - а) патентных лицензий (прав на патенты, лицензий на использование изобретений, промышленных образцов и полезных моделей);
 - б) результатов исследований и разработок;
 - в) беспатентных лицензий (ноу-хау, соглашений на передачу технологий) и услуг технологического содержания (инжиниринговых, консультативных и др.);
- 5) приобретение программных средств, связанных с осуществлением инноваций;
- 6) приобретение новых технологий, машин и оборудования, прочих основных фондов, по своему технологическому назначению необходимых для внедрения инноваций;
- 7) обучение, подготовка и переподготовка персонала в связи с внедрением технологических инноваций;
- 8) маркетинг новых энергетических технологий, товаров и услуг.

Спецификой этих видов энергетической деятельности является их интеграция с современным промышленным производством и предпринимательские риски [5].

С ростом уровня развития энергетического промышленного производства возрастает значение использования новейших ресурсов и технологий в региональной экономике. Под малым энергетическим предпринимательством мы понимаем мобильные, небольшие предприятия, создающие и реализующие энергетические технологии, товары и услуги.

Малое энергетическое предпринимательство отличается от крупного тем, что использует новые пути развития, при создании новых технологических технологий, товаров и услуг. Здесь можно сказать, что о чрезвычайной важности малого энергетического предпринимательства для развития региональной экономики. Под влиянием информационно-технологической революции появляются новые формы малого энергетического предпринимательства в региональной экономике.

Вопросы совершенствования механизмов развития отечественной экономики и создания благоприятных условий для малого и среднего предпринимательства во всех отраслях являются приоритетом в деятельности Правительства РФ. В долгосрочной стратегии социально-экономического развития России на период до 2020 г. малое предпринимательство, а особенно наукоемкий, высокотехнологичный его сектор, рассматривается как стратегический ресурс ускоренного инновационного развития региональной экономики.

Значительным и особенным достижением в создании благоприятных условий и механизмов для развития малого предпринимательства можно считать принятый Федеральный закон о создании на Дальневосточном федеральном округе (ДФО) территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР). В Федеральном законе № 473-ФЗ от 29 декабря 2014 г. под территорией опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) понимается часть территории субъекта Российской Федерации, на которой установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятной среды для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного развития экономики и создания комфортных условий для обеспечения благополучия населения [6].

Следовательно, создание эффективной модели предпринимательства в энергетическом секторе – одна из приоритетных и важных целей при создании территорий опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации.

Малое энергетическое предпринимательство будет развиваться эффективно только тогда, когда создаются все необходимые и благоприятные условия для его деятельности. Являясь частью региональной инновационной системы, эффективность малого энергетического предпринимательства определяется составом и структурой этой системы. Региональная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных элементов инновационной деятельности, а также инновационной инфраструктуры. Функционирование этой системы направлено на осуществление принципиально новых проектов и программ, получение научно-технического, экономического, социального, политического или друго-

го эффекта при обеспечении инновационного развития отраслей региональной экономики [7].

Основными элементами организации малого энергетического предпринимательства являются научные организации (НИИ, вузы), малые интеллектуальные команды, являющегося источниками идей и инновационных энергетических проектов и программ. Эффективная инновационная инфраструктура в энергетическом секторе включает в себе:

- 1) деловые сети, обеспечивающие условия для проявления ключевых энергетических предпринимательских компетенций и связанных с непосредственным его функционированием;

- 2) механизмы сотрудничества всех заинтересованных групп (бизнес-инкубаторы, энергетические институты, инновационно-технологические центры, технопарки, технополисы).

Для эффективного решения поставленных задач в энергетическом секторе, прежде всего, необходимо создать благоприятный инвестиционный климат. В экономической литературе под этим обычно понимается реализация механизмов, составляющие в комплексе инвестиции в энергетическое предпринимательство:

- 1) финансовые инвестиции в энергетику;

- 2) инвестиции в кадровый потенциал, в энергетическую инфраструктуру;

- 3) инвестиции, стимулирующие модернизацию энергосистемы и инновационной энергетики;

- 4) создание благоприятной административной среды, формирование привлекательных тарифных условий и социальных преференций;

- 5) стимулирование интеграционных процессов в энергетике.

Инвестиции, стимулирующие модернизацию энергетического сектора и производства инновационных энергетических технологий в региональной экономике предполагают:

- 1) создание Центров коллективного пользования, технологических парков для развития инновационного предпринимательства;

- 2) развитие инфраструктуры поддержки инновационных компаний при университетах и ее взаимодействие с действующей инфраструктурой поддержки малого и среднего предпринимательства;

- 3) субсидирование части затрат действующих и новых инновационных компаний;

- 4) содействие созданию и продвижение специализированных сайтов (порталов) для привлечения инвестиций и сбыта продукции местных производителей;

- 5) внедрение мер по обеспечению участия малых инновационных компаний в государственных закупках [8].

Территория опережающего социально-экономического развития призвана создать механизмы, обеспечивающие процесс притока инвестиций, создания инновационных предприятий, реализации инвестиционных проектов. Здесь

устанавливаются особые правовые режимы и нормы осуществления предпринимательской и иной деятельности [9]:

- 1) льготное подключение к объектам инфраструктуры;
- 2) действие правил свободной таможенной зоны, означающее отсутствие импортных пошлин и НДС на оборудование, компоненты и материалы, ввозимые в ОЭЗ, а также экспортных пошлин на продукцию, которая была произведена в ОЭЗ и поставляется за пределы стран-участниц Таможенного союза;
- 3) льготные ставки арендной платы;
- 4) для упрощения системы администрирования и контроля – наличие на территориях опережающего развития отделений МВД, ФМС, МЧС, ФНС и других ведомств;
- 5) использование наиболее эффективных технических регламентов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР);
- 6) налоговые льготы и льготы по страховым выплатам;
- 7) специальный льготный режим землепользования;
- 8) возможность в льготном порядке привлекать к трудовой деятельности квалифицированный иностранный персонал;
- 9) особый (упрощенный) режим государственного контроля.

За последние десятилетия в нашей стране фактически выстроена и сложилась вся система институтов развития и разных механизмов государственной поддержки инноваций. Они уже себя проявляют в развитии малого инновационного предпринимательства. О результативности можно спорить, она, с одной стороны, вызывает определенные сомнения с точки зрения конкретного экономического результата, потому что доля нашей страны на мировом рынке высоких технологий по-прежнему не очень значительна. Однако за это время явно наметилась позитивная динамика. Практика показала, что путь развития инноваций и технологического экспорта – это стратегическое направление.

В настоящее время федеральные институты поддержки инноваций распространяют свое действие и на регионы, в том числе и на Дальневосточный федеральный округ (ДФО). Инноваторы дальневосточного региона страны активно принимают участие в конкурсах стартапов федерального значения. Они получают гранты на развитие инновационного предпринимательства. Учитывая перспективность региона, во Владивостоке в 2015 г. было открыто представительство Фонда «Сколково». В рамках Восточного экономического форума, который прошел во Владивостоке в 2015 г., первые дальневосточные резиденты Фонда уже получили свои сертификаты и начали работу.

Дальний Восток – это регион, который обладает технико-экономической спецификой. В регионе развита аквакультура, робототехника, материально-техническая инфраструктура. Здесь уже появились первые резиденты. Всего в ДФО сформирован список из 140 перспективных компаний. Порядка 70 из них вписываются в идеологию «Сколково» с точки зрения инноваций. Ведется работа над привлечением компаний в этот проект» [10].

Действуют и система стимулирования развития инноваций и на региональном уровне. Все субъекты региона имеют соответствующее законодательство. При этом создаются региональные институты развития. Региональные институты развития создается, прежде всего, в виде фондов поддержки, региональных венчурных фондов, бизнес – инкубаторов. Здесь важно, чтобы они охватывали все основные отрасли, в том числе энергетические. Развитие энергетического сектора будет оказывать мощное влияние на все отрасли региональной экономики.

Развивающаяся инновационная региональная экономика выступает как система, стремящаяся получить максимум нового научного знания, анализирующая и использующая его для выпуска экономических благ с высокой наукоемкостью и выработкой реакций, сохраняющих и укрепляющих саму систему [11, с. 45]. Новые знания – катализатор инновационного развития региональной экономики и энергетического сектора в частности.

Инновационная региональная экономика как открытая система находится в состоянии неустойчивого равновесия в координатах неоиндустриального развития. При этом ее части, под влиянием частых инноваций находится в перманентных разномасштабных изменениях, влияющих на гуманизацию экономического роста, социальному благополучию [12]. Можно сказать, что инновационная региональная экономика находится в состоянии непрерывного изменения. Они происходят постоянно и связаны с поиском новейших процессов в среде, к которым стремится все ее состояния. Характеристика инновационной региональной экономики как системы зависит от происходящих в ней эндогенных процессов.

Инновационная региональная экономика направлена на формирование новых кластеров высокотехнологичных отраслей, в том числе, энергетических. Эволюция технологий показала, что каждая из них проходит стадию, когда она становится вредной. В технике, следовательно, улучшение параметров всегда на границе допустимых значений. Например, в принципе, можно получить энергию из атомного реактора и от радиоактивного распада урана. Но получается очень мало энергии. В этом случае стоит чуть изменить параметры и, начинается взрыв. Прогресс человечества обоснованно связывается с ростом выработки энергии на душу населения. Эта же величина определяет уровень жизни, и возможно, порой успешные мероприятия по энергосбережению принципиально этого не меняют. Однако уже нынешний уровень энергетического производства фатален для экологии Дальневосточного региона России, а ведь производители региона испытывают острейший энергетический дефицит. Следовательно, развитие инновационной региональной экономики заставляет искать альтернативные энергетические источники. В начале XXI в. сложились предпосылки для очередной энергетической революции. В XXI в., несомненно, ведущие позиции будут принадлежать экологически чистой энергетике – дело за тем, чтобы обеспечить Дальневосточный регион России энергией в полном объеме. Основная идея энергетической революции проста: чтобы отодвинуть от планеты угрозу глобального изменения климата, необходимо полностью изменить глобальную структуру энергопроизводства и потребления [13].

Громадный передовой опыт, накопленный производителями в энергетическом секторе, свидетельствует о том, что успехи малых энергетических фирм в значительной мере зависят от креативности, ключевых компетенций, технологической культуры, овладения ими новыми научными знаниями, от умения применять эти знания на практике энергетического производства. Радикальным методом увеличения объемов выпуска энергетической продукции и одновременного снижения издержек выступает использование инноваций и опыта наукоемкого производства в регионе.

Список литературы

1. Гасанов, Э.А. Концептуальные аспекты формирования малого инновационного предпринимательства в контексте информационной стадии социально-экономического развития / Э.А. Гасанов, М.А. Гасанов, Э.Э. Осипов // Вестник Томского университета. Экономика. 2013. – № 1. – С. 5–17.
2. Кирнэн, М. Обновляйся или умри / М. Кирнэн. – Санкт-Петербург : Крылов, 2004. – 384 с.
3. Бизнес идеи в энергетике. – URL: http://www.probusiness.my1/publ/idei_malogo_biznesa/biznes_idei_v_energetike/3-1-01127
4. Ратников, Б.Е. Виды энергетического бизнеса: риски, эффективность и особенности / Б.Е. Ратников. – URL: <http://www.elitarium.ru/ehnergeticheskij-biznes-toplivo-ehnergiya-rynok-ehffektivnost-spros-rentabelnost-pribyl-risk-kompaniya-otrasl/>
5. Дун, Чжао. Эффективная система идентификации и оценки рисков в энергетической компании / Дун Чжао // Транспортное дело России. – 2016. – № 5. – С. 48–52.
6. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации : Федер. Закон от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ // Российская газета. – 2014. – № 6571.
7. Гительман, Л.Д. Энергетический бизнес / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. – Москва : Дело, 2006. – 600 с.
8. Куликов, А.Г. Энергетика как фактор инновационного развития (на примере угольной промышленности) / А.Г. Куликов // Инновации: вызовы и перспективы / под научной ред. В.И. Супруна. – Новосибирск : Тренды, 2013. – С. 378–388.
9. Территории опережающего развития. 21.01.2015 // Международная жизнь. – URL: <http://interaffairs.ru/news/printable/12437> (дата обращения: 18.05.2015).
10. Дальний Восток пытается раскрутить колесо стартапов. 17.11.2015 // Дальневосточный капитал [сайт]. – URL: <http://dvkapital.ru/> (дата обращения: 10.12.2015).
11. Гасанов Э. А. Развитие малых инновационных фирм: от идеи до производства инноваций : монография / Э.А. Гасанов, Т.С. Бойко, Н.С. Фролова. – Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2017. – 120 с.
12. Гасанов Э.А. Гуманизация экономического роста: социальное благополучия и неоиндустриальное развитие / Э.А. Гасанов // Экономика и управление инновациями. – 2019. – № 2 (9). – С. 39–49.
13. Энергетическая революция: возобновляемые источники энергии – реально и выгодно. – URL: <http://www.greenpeace.org/ru/news/2010/September/2618615/>

СЕКЦИЯ 6
«УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ,
АНАЛИЗ И АУДИТ»

УДК 657.1.014

**Балданова Х.Р., Ломакина И.С., Ринчинова С.Б., Тозик И.И.,
Бережнова Е.И.,** Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

**РАЗРАБОТКА КАЛЬКУЛЯТОРА РУКОВОДИТЕЛЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ В КАЧЕСТВЕ
ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ**

Данная публикация является описанием продуктового результата проекта «Калькулятор руководителя образовательной программы», который был реализован в рамках проектной деятельности для магистрантов и создан Дирекцией школы экономики и менеджмента ДВФУ. Проблема проекта заключалась в следующем: руководители образовательных программ (далее – РОП) в ДВФУ ежегодно занимаются планированием программ, их совершенствованием, а также разработкой новых образовательных продуктов. В современных условиях образовательная программа становится ключевым документом любой образовательной организации, направленным на решение стратегических задач, на удовлетворение перспективных образовательных потребностей, реализацию социального образовательного заказа, а для этого современному руководителю ОП нужны эффективные инструменты анализа и планирования. В настоящее время, нормативная база (положение), определяющая возможности и обязанности РОП законодателем не разработана в полной мере и не имеет официального статуса. Мотивацией для реализации данного проекта являлось то, что калькулятор руководителя ОП видится как современный инструмент, который поможет не только эффективно управлять затратами на реализацию той или иной образовательной программы, но и сможет повысить ее конкурентоспособность на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: затраты, образовательная программа, оплата труда, учет, налоговые начисления, затраты на реализацию образовательной программы.

Baldanova H.R., Lomakina I.S., Rinchinova S.B., Tozik I.I., Berezhnova E.I.,
Far Eastern Federal University, Vladivostok

**DEVELOPMENT OF THE CALCULATOR OF THE HEAD
OF THE EDUCATOR OF THE PROGRAM AS AN EFFECTIVE
COST MANAGEMENT TOOL**

This publication is a description of the product result of the project "Calculator for Educational Program Leader", which was implemented as part of project activities for undergraduates and created by the Directorate of the FEFU School of Economics and Management. The problem of the project was as follows: educational program leader (hereinafter – EPL) at FEFU annually plan programs, improve them, and develop new educational products. In modern conditions, the educational

program is becoming a key document of any educational organization aimed at solving strategic problems, satisfying promising educational needs, implementing a social educational order, and for this, the modern EPL needs effective analysis and planning tools. At present, the regulatory framework (regulation) that defines the capabilities and responsibilities of the EPL by the legislator is not fully developed and does not have an official status. The calculator for EPL is seen as a modern tool that will help to effectively manage the educational program implementation costs, also increase its competitiveness in the educational services market.

Key words: costs, educational program, remuneration, accounting, tax accruals, educational program implementation costs.

Положение о том, что образовательную программу сегодня необходимо рассматривать именно как «продукт, с которым вуз выходит на рынок, а не просто как совокупный процесс обучения и воспитания» [1], на наш взгляд, является наиболее принципиальным с точки зрения изменения в управленческих подходах. При этом образовательную программу следует рассматривать как сложный, многофункциональный и многоцелевой продукт, имеющий несколько измерений, а именно: социальный продукт, «определяющий миссию вуза и опосредованно влияющий на ценности общества в целом» [2]; экономический продукт, который ориентирован на потребности рынка труда и служит инструментом экономического развития отрасли и/или региона; маркетинговый продукт, с которым вуз выходит на рынок образовательных услуг; педагогический продукт, предполагающий достижение определенных задач, связанных с обучением, воспитанием и развитием личности студента и поэтому неизбежно отвечающий идеям той или иной образовательной парадигмы; управленческий продукт, обеспечивающий качество работы вуза и его конкурентоспособность.

Из сказанного следует, что управление программой высшего образования как многомерным продуктом представляет собой сложную научно-практическую задачу, требующую анализа и адаптации имеющихся и разработки новых подходов и управленческих технологий.

Именно для того, чтобы решить сложную задачу управления образовательной программой, нами был разработан калькулятор руководителя ОП, который видится как современный инструмент, предназначенный повысить конкурентоспособность программы на рынке образовательных услуг.

Калькулятор руководителя образовательной программы (ОП) представляет собой методику расчета ее стоимости.

Данная методика предназначена для расчета стоимости основной профессиональной образовательной программы Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Дальневосточный федеральный университет», реализуемой в Школе экономики и менеджмента, в соответствии с формированием базовых нормативных затрат на оказание государственных услуг по специальностям и направлениям подготовки на очередной финансовый год.

Методика разработана в соответствии:

- с Бюджетным кодексом Российской Федерации;

- Гражданским кодексом Российской Федерации;
- Налоговым кодексом Российской Федерации;
- Федеральным законом от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Законом Российской Федерации от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;

ФГАОУ «ДВФУ» оказывает образовательные услуги физическим лицам.

К образовательным услугам, представляемым «ДВФУ», относятся:

- реализация основной образовательной программы (ООП) бакалавриата;
- реализация ООПспециалитета;
- реализация ООП магистратуры;
- реализация ООП аспирантуры.

Стоимость образовательных услуг определяется на основе расчета необходимых для оказания соответствующих услуг экономически обоснованных затрат материальных и трудовых ресурсов с учетом конъюнктуры рынка, требований к качеству оказания услуг.

Согласно разработанной нами методике, стоимость одной ООП рассчитывается следующим образом:

$$C_m = D - Z.$$

где D – доходы от реализации ООП, руб.; Z – затраты на оказание образовательных услуг, руб.

Доходы от реализации ООП рассчитываются следующим образом:

$$D = K_{студ} C,$$

где $K_{студ}$ – количество студентов, обучающихся на 1 образовательной программе, чел.; C – цена обучения 1 студента по ООП, руб.

Затраты на оказание образовательных услуг по специальностям и направлениям подготовки включают в себя затраты, непосредственно связанные с оказанием образовательной услуги и затраты на общехозяйственные нужды.

$$Z = Z_{от} + Z_{охн},$$

где $Z_{от}$ – затраты по оплате труда на 1 ООП, руб.; $Z_{охн}$ – затраты на общехозяйственные нужды, руб.

Затраты по оплате труда на 1 ООП рассчитываются следующим образом:

$$Z_{от} = \Sigma (\text{Контакт.} + \text{НИС} + \text{НИР} + P_p + K_n + I_{Конс} + \\ + \text{Э}_{Конс} + \text{Э}_{кз} + Z_a + \text{ВКР}),$$

где Контакт. – затраты по оплате труда на 1 ООП за объем контактных часов, предусмотренных учебным планом, руб.; НИС – затраты по оплате труда на 1 ООП за ведение научно-исследовательского семинара, руб.; НИР – затраты по оплате труда на 1 ООП за реализацию научно-исследовательской работы, руб.; P_p – затраты по оплате труда на 1 ООП за руководство всеми видами практик,

руб.; K_n – затраты по оплате труда на 1 ООП на курсовое проектирование, руб.; $I_{Конс}$ – затраты по оплате труда на 1 ООП на проведение индивидуальных консультаций, руб.; $\mathcal{E}_{Конс}$ – затраты по оплате труда на 1 ООП на проведение консультаций перед экзаменом, руб.; $\mathcal{E}_{кз}$ – затраты по оплате труда на 1 ООП на прием экзаменов, руб.; \mathcal{Z}_a – затраты по оплате труда на 1 ООП на прием зачетов, руб.; ВКР – затраты по оплате труда на 1 ООП на защиту ВКР, руб.

Затраты по оплате труда на 1 ООП за объем контактных часов, предусмотренных учебным планом, рассчитываются следующим образом:

$$\text{Контакт.} = \mathcal{Z}_{np} K_{кч},$$

где \mathcal{Z}_{np} – затраты по оплате труда на 1 ООП за 1 академический ч (усреднено), руб.; $K_{кч}$ – количество контактных часов на 1 ООП по учебному плану, ч.

Затраты по оплате труда на 1 ООП за ведение научно-исследовательского семинара, рассчитываются следующим образом:

$$\text{НИС} = \mathcal{Z}_{np} K_{нис} H_{нис} K_{студ} / 7,$$

где \mathcal{Z}_{np} – затраты по оплате труда на 1 ООП за 1 академический ч (усреднено), руб.; $K_{нис}$ – количество часов на НИС на 1 ООП по учебному плану, ч; $H_{нис}$ – норма времени учебной работы для вида «Руководство проектной (научно-исследовательской) деятельностью, предусмотренной учебным планом». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{нис} = 0,33$ часа на 1 подгруппу (максимальное число студентов в подгруппе равно 7)%; $K_{студ}$ – количество студентов, обучающихся на 1 образовательной программе, чел.

Затраты по оплате труда на 1 ООП за реализацию научно-исследовательской работы, рассчитываются следующим образом:

$$\text{НИР} = \mathcal{Z}_{np} K_{нир} H_{нир} K_{студ} / 7,$$

где \mathcal{Z}_{np} – затраты по оплате труда на 1 ООП за 1 академический ч (усреднено), руб.; $K_{нир}$ – количество часов на НИР на 1 ООП по учебному плану, ч; $H_{нир}$ – норма времени учебной работы для вида «Руководство проектной (научно-исследовательской) деятельностью, предусмотренной учебным планом». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{нир} = 0,33$ часа на 1 подгруппу (максимальное число студентов в подгруппе равно 7); $K_{студ}$ – количество студентов, обучающихся на 1 образовательной программе, чел.

Затраты по оплате труда на 1 ООП за руководство всеми видами практик, рассчитываются следующим образом:

$$\text{П}_p = \mathcal{Z}_{np} K_{np} H_{np} K_{студ},$$

где \mathcal{Z}_{np} – затраты по оплате труда на 1 ООП за 1 академический ч (усреднено), руб.; K_{np} – количество часов на практики на 1 ООП по учебному плану, ч; H_{np} – норма времени учебной работы для вида «Руководство всеми видами практик,

включая проверку и прием отчетов (за исключением выездной)». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{np} = 0,5$ часа на 1 студента; $K_{студ}$ – количество студентов, обучающихся по 1 ООП, чел.

Затраты по оплате труда на 1 ООП на курсовое проектирование, рассчитываются следующим образом:

$$K_n = K_{сем} H_{кп} Z_n K_{студ} / 10 ,$$

где $K_{сем}$ – количество семестров; $H_{кп}$ – норма времени учебной работы для вида «руководство курсовой работой и курсовым проектом, предусмотренным учебным планом». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{кп} = 1$ час на курсовую работу и 1,5 часа на курсовой проект на 1 студента в семестр (за одним руководителем может быть закреплено до 10 студентов); Z_n – заработная плата в час (с учетом налоговых начислений в размере 30,2 %), руб.; $K_{студ}$ – количество студентов, обучающихся на 1 образовательной программе, чел.

Затраты по оплате труда на 1 ООП на проведение индивидуальных консультаций, рассчитываются следующим образом:

$$I_{Конс} = K_{сем} K_{студ} H_{иконс} Z_n ,$$

где $K_{сем}$ – количество семестров; $K_{студ}$ – количество студентов, обучающихся на 1 образовательной программе, чел.; $H_{иконс}$ – норма времени учебной работы для вида «Проведение индивидуальных консультаций». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{иконс} = 0,33$ часа на 1 студента в семестр; Z_n – заработная плата в час (с учетом налоговых начислений в размере 30,2 %), руб.

Затраты по оплате труда на 1 ООП на проведение консультаций перед экзаменом, рассчитываются следующим образом:

$$\mathcal{E}_{Конс} = K_{экз} H_{эконс} Z_n ,$$

где $K_{экз}$ – количество экзаменов; $H_{эконс}$ – норма времени учебной работы для вида «Проведение консультаций перед экзаменами». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{эконс} = 2$ часа на 1 группу на 1 экзамен; Z_n – заработная плата в час (с учетом налоговых начислений в размере 30,2 %), руб.

Затраты по оплате труда на 1 ООП на прием экзаменов, рассчитываются следующим образом:

$$\mathcal{E}_{экз} = K_{экз} K_{студ} H_{экс} Z_n ,$$

где $K_{экз}$ – количество экзаменов; $K_{студ}$ – количество студентов, обучающихся на 1 образовательной программе, чел.; $H_{экс}$ – норма времени учебной работы для вида «Прием экзаменов, предусмотренных учебным планом». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{экс} = 0,35$ часа на 1 студента на 1 экзамен; Z_n – заработная плата в час (с учетом налоговых начислений в размере 30,2 %), руб.

Затраты по оплате труда на 1 ООП на прием зачетов, рассчитываются следующим образом:

$$Z_a = K_{za} K_{ctyd} H_{za} Z_n,$$

где K_{za} – количество зачетов; K_{ctyd} – количество студентов, обучающихся на 1 образовательной программе, чел.; H_{za} – норма времени учебной работы для вида «Прием зачетов, предусмотренных учебным планом». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{za} = 0,25$ часа на 1 студента на 1 зачет; Z_n – заработная плата в час (с учетом налоговых начислений в размере 30,2 %), руб.

Затраты по оплате труда на 1 ООП на защиту ВКР, рассчитываются следующим образом:

$$VKP = K_{ctyd} H_{вкр} Z_n,$$

где K_{ctyd} – количество студентов, обучающихся на 1 образовательной программе, чел.; $H_{вкр}$ – норма времени учебной работы для вида «Руководство (консультирование) подготовкой к защите ВКР (бакалавра, специалиста, магистра)». Согласно приказу ДВФУ № 12-13-734 «О планировании учебной нагрузки» $H_{вкр} = 2,5$ часа на 1 бакалавра (специалиста) и 5 часов на 1 магистра; Z_n – заработная плата в час (с учетом налоговых начислений в размере 30,2 %), руб.

Затраты по оплате труда на 1 ООП за 1 академический час (усреднено) рассчитываются следующим образом:

$$Z_{np} = \Sigma(d Z_n),$$

где d – доля ставки преподавателя (профессора, доцента, старшего преподавателя, преподавателя, ассистента); Z_n – заработная плата в час (с учетом налоговых начислений в размере 30,2 %), руб.

Затраты на общехозяйственные нужды включают в себя затраты на приобретение транспортных услуг и на оплату труда административно-управленческого персонала:

$$Z_{охн} = Z_{ayn} + Z_{tp},$$

где Z_{ayn} – затраты на оплату труда административно-управленческого персонала, руб.; Z_{tp} – затраты на приобретение транспортных услуг, руб.

Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда административно-управленческого персонала (включая страховые взносы во внебюджетные фонды) рассчитываются следующим образом:

$$Z_{ayn} = (K_{ctayn} / K_{ctmnc}) 0,5,$$

где K_{ctayn} – количество ставок административно-управленческого персонала, ч; K_{ctmnc} – количество ставок профессорско-преподавательского состава, ч.

Накладные расходы административно-управленческого персонала были отнесены к затратам на оплату труда профессорско-преподавательского состава. Также стоит отметить, что в среднем оплата труда административно-управлен-

ческого персонала составляет 0,5 от оплаты труда профессорско-преподавательского состава.

Затраты на приобретение транспортных услуг(в том числе расходы на проезд профессорско-преподавательского состава до места прохождения повышения квалификации и обратно, расходы на проезд до места прохождения практики и обратно для обучающихся, проходящих практику и сопровождающих педагогических работников) рассчитываются следующим образом:

$$З_{mp} = Д \cdot 15 \%,$$

где $Д$ – доходы от реализации ООП, руб.

Методика «Калькулятор руководителя образовательной программы» предназначена для расчета стоимости ОП. Предполагается, что руководитель ОП может управлять программой и оценить ее эффективность, используя результаты расчета стоимости ОП. Основная причина, по которой организация должна оценивать эффективность образовательных программ, – это выяснение того, в какой степени в итоге были достигнуты цели обучения. Образовательная программа, которая не позволяет достичь требуемого уровня рабочих показателей, сформировать необходимые навыки или установки, должна быть изменена или заменена другой программой.

В нашем исследовании мы руководствовались гипотезой, что образовательные программы следует оценивать на предмет эффективности затрат. Обучение должно быть выгодным для организации, т.е. надо стремиться к тому, чтобы выгоды, которые будут получены по завершении обучения, превосходили затраты на проведение обучения. В ходе исследования нами также был разработан прототип калькулятора руководителя образовательной программы. Это наглядный вариант того, как в будущем может быть реализован программный продукт на основе созданной нами методики расчета стоимости ОП.

Кол-во кон. часов (по УП)	<input type="text"/>	Кол-во преподавателей	
Кол-во часов на ИЭС	<input type="text"/>	Профессор	<input type="text"/>
Кол-во часов на ИФ	<input type="text"/>	Доцент	<input type="text"/>
Кол-во часов уч. практики	<input type="text"/>	Ст. преподаватель	<input type="text"/>
Кол-во часов проф. практики	<input type="text"/>	Преподаватель	<input type="text"/>
		Ассистент	<input type="text"/>
Кол-во экзаменов	<input type="text"/>	Кол-во студентов	<input type="text"/>
Кол-во зачетов	<input type="text"/>	Стоимость обучения 1 студента	<input type="text"/>
Финансовый результат =			
<input type="button" value="Рассчитать ФР для магистратуры"/>		<input type="button" value="Рассчитать ФР для бакалавриата"/>	

Рисунок. Главная форма калькулятора РОП

На рисунке представлена главная форма калькулятора РОПв MSExcel. Для расчета стоимости ООП необходимо ввести исходные данные в форму и нажать на кнопку «Расчитать ФР».

Как видно, методика расчета стоимости ОП основывается на эффективности затрат. Например, при получении отрицательного финансового результата, когда затраты на обучение превысили доходы от реализации программы, предполагается: снижение количества контактных часов на одного преподавателя с помощью объединения групп в потоке для чтения той или иной дисциплины.

Таким образом, разработанный калькулятор ОП, позволяет определять финансовый результат, и, соответственно, минимальную численность студентов в группе, для получения максимально эффективного использования образовательной деятельности научно-педагогического персонала.

Список литературы

1. Громова, Л.А. Новые возможности управления качеством образовательных программ / Л.А. Громова, С.Ю. Трапицын // *Universum: Вестник Герценовского университета*. – 2011. – № 9. – С. 53–57.
2. Барылкина, Л.П. Образовательная программа – ключевой документ в управлении образовательной организацией / Л.П. Барылкина // *Глобальный научный потенциал*. – 2013. – № 10 (31). – С. 198–200
3. О планировании учебной нагрузки : приказ ДВФУ № 12-13-734.

Царионова Ю.В., Войтович О.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ПРИМЕНЕНИЕ ПОКАЗАННОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ РАБОТАХ

В статье рассмотрен позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости на примере предприятия, к производственной деятельности которой относится выполнение проектно-изыскательских работ.

Ключевые слова: затраты, калькулирование себестоимости продукции, позаказный метод, себестоимость.

Tsarionova Y.V., Voitovich O.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

APPLICATION OF THE ORDER METHOD OF COST ACCOUNTING AT THE ENTERPRISES SPECIALIZING IN DESIGN AND SURVEY WORKS

The article considers the ordering method of cost accounting and cost calculation on the example of an enterprise, the production activity of which includes the implementation of design and survey works.

Key words: costs, calculation of the cost of production, ordering method, cost price.

Одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность предприятия, являются затраты на производство. Их величина оказывает влияние на конечные результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние. Определённый уровень затрат, складывающийся на предприятии, формируется под воздействием процессов, протекающих в его производственной, хозяйственной и финансовой сферах. Так, чем эффективнее использование в производстве материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов и рациональнее методы управления, тем больше появляется возможностей для снижения затрат на производство продукции в экономическом механизме предприятия.

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимают совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции, а так же отнесение издержек на единицу продукции. Существуют различные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Их применение определяется особенностями производственного процесса, характером производимой продукции (оказываемых услуг), ее составом, способом обработки.

В данной статье рассмотрим позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости на примере предприятия, к производственной деятельности которой относится выполнение проектно-изыскательских работ (ПИР).

Позаказный метод калькулирования себестоимости – метод, используемый на предприятиях, производящих уникальную или выполняемую по специальному заказу продукцию. Объектом учета и калькулирования при данном методе является отдельный производственный заказ. При данном методе учета затрат и калькулирования себестоимости все затраты считаются незавершенным производством вплоть до окончания заказа.

Позаказный метод предполагает рассмотрение каждого заказа в качестве отдельной учетной единицы, для которой рассчитываются прямые материальные и трудовые затраты, а также накладные расходы. На предприятии ведется один счет «Основное (незавершенное) производство», который детализируется по заказам, в которых и собираются затраты по всем подразделениям на выполнение конкретного заказа. Данная форма является весьма важной для позаказной системы и применяется как для целей калькулирования себестоимости заказа, используемой для составления финансовой отчетности, так и для целей контроля.

Объектом калькулирования признается этап договора или договор в целом (если договором не предусмотрена поэтапная сдача результатов работ заказчику) на выполнение проектно-изыскательских, а также иных работ (услуг).

Если договором предусматривается поэтапная сдача результатов работ внешнему заказчику по каждому этапу, то все осуществленные при этом прямые и соответствующие косвенные производственные расходы, относящиеся к этому объекту калькулирования, учитываются с момента начала выполнения работ по этапу договора и до момента сдачи результатов работ по акту сдачи-приемки внешнему заказчику.

Под местом возникновения затрат в системе бухгалтерского учета понимается структурная единица предприятия (отдел, бюро, сектор и т.п.), по которой организуется учет расходов с целью калькулирования себестоимости товаров (работ, услуг), а также для контроля и управления расходами на производственные ресурсы.

Места возникновения затрат являются объектами аналитического учета расходов на производство по экономическим элементам и статьям затрат.

К основным структурным единицам относятся отделы, бюро, группы и т.п., непосредственно оказывающие услуги и (или) выполняющие работы, которые являются основным видом деятельности общества.

К вспомогательным структурным единицам и прочим вспомогательным структурным единицам относятся отделы, бюро, группы и т.д., которые обслуживают внутренние технологические процессы предприятия. Счет 23.03 выделен для работ подразделения, занимающимся перевозкой (транспортное обеспечение специалистов, доставка техники к месту работ и т.п.).

К условным структурным единицам относят отделы, бюро, группы и т.д., осуществляющие управление предприятием и его подразделениями и которые не связаны непосредственно с производственным процессом.

Таблица. Типовое распределение структурных единиц на предприятии

№ п/п	Места возникновения затрат	Счета бухгалтерского учета, на которых учитываются расходы структурных единиц
1	Производственные структурные единицы	
1.1	Основные	20 «Основное производство», 97.31 «Расходы будущих периодов», 25 «Общепроизводственные расходы»
1.2	Вспомогательные	23.01 «Затраты вспомогательных производств по собственным заказам», 23.02 «Вспомогательные производства»
1.3	Прочие вспомогательные	23.01 «Затраты вспомогательных производств по собственным заказам», 23.03 «Прочие вспомогательные производства»
2	Условные структурные единицы	26 «Общехозяйственные расходы»

В соответствии с ПБУ 10/99, расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с оказанием услуг, выполнением работ, изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров.

Учет расходов по обычным видам деятельности ведется по элементам и статьям затрат в разрезе мест возникновения затрат и объектов калькулирования.

В зависимости от отношения к производственному процессу расходы по обычным видам деятельности делятся:

- на непосредственно вызванные производственным процессом (производственные расходы);
- расходы по обслуживанию производства и управлению (общехозяйственные расходы, коммерческие расходы).

Расходы, непосредственно вызванные производственным процессом, подразделяются:

- на прямые производственные расходы (учитываются на счетах 20, 23.01, 97 (субсчета счета 97 применяются в части расходов на предпроектные и подготовительные работы));
- косвенные производственные расходы: общепроизводственные расходы (учитываются на счете 25) и расходы вспомогательных производств (учитываются на счетах 23.02, 23.03).

Прямые производственные расходы группируются по видам деятельности, по местам возникновения затрат, элементам и статьям затрат. Косвенные производственные расходы (общепроизводственные расходы и расходы вспомогательных производств) группируются по местам возникновения затрат (отделам, бюро, секторам и т.д.), элементам и статьям затрат.

Общехозяйственные расходы (учитываются на счете 26) группируются по местам возникновения затрат (отделам, бюро, секторам и т.д.), элементам и статьям затрат и подразделяются на две группы:

- общехозяйственные расходы без административно-управленческих расходов;
- административно-управленческие расходы.

Коммерческие расходы (учитываются на счете 44.02) группируются по элементам и статьям затрат.

Учет прочих расходов (учитываются на счете 91) ведется по их видам.

Ниже представлен рисунок позаказного калькулирования себестоимости на предприятии.

Калькулированием называется совокупность приемов учета затрат на производство и расчетных процедур исчисления себестоимости продукта.

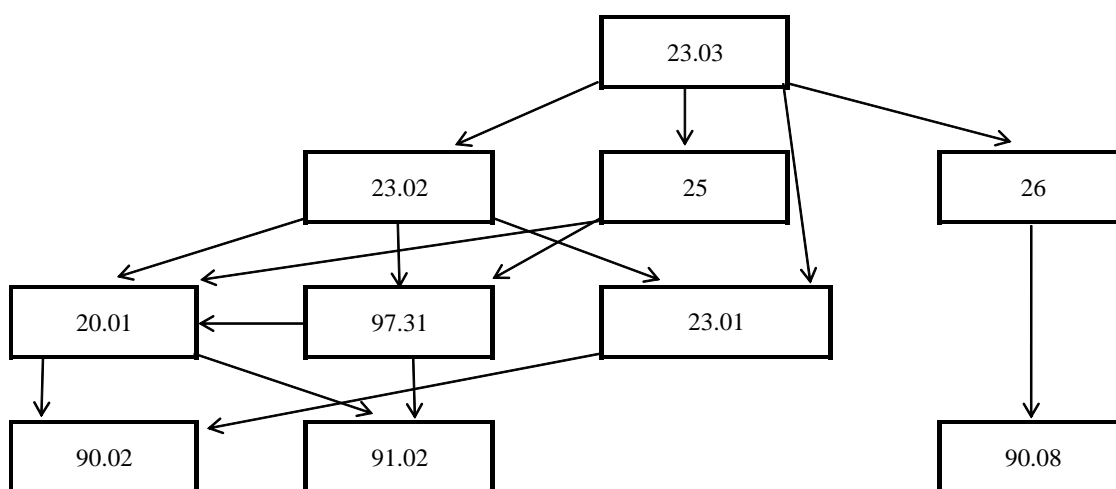


Рисунок. Схема калькулирования себестоимости

В конце месяца (последним днем месяца) расходы, накопленные в течение месяца по дебету счета 23.03, подлежат распределению в два этапа:

1. Часть расходов распределяется на заказы вспомогательного производства (т.е. списываются с кредита счета 23.03 в дебет счета 23.01) на заказы, по которым выполняло работу подразделение в этом месяце пропорционально базе распределения (тарифной ставке);

2. Оставшаяся часть расходов на счете 23.03 подлежит распределению на счета учета общепроизводственных расходов (счет 25), расходов вспомогательных производств (23.02), общехозяйственных расходов (счет 26) по каждой структурной единице, для которой были выполнены работы (оказаны услуги) прочими вспомогательными структурными единицами. Расходы распределяются по структурным единицам подразделения предприятия по каждой статье затрат пропорционально объему оказанных услуг для конкретной структурной единицы в общем объеме оказанных услуг прочими вспомогательными структурными единицами за месяц в натуральных показателях: километр пробега транспортных средств подразделения по данным путевых листов.

Общехозяйственные расходы по итогам месяца в полной сумме списываются в дебет счета 90 «Продажи» субсчет «Управленческие расходы» в корреспонденции с кредитом счета 26 и на объекты калькулирования не распределяются (система «директ-костинг»).

В конце месяца расходы, накопленные в течение месяца по дебету счета 23.02 по каждой вспомогательной структурной единице, распределяются на заказы вспомогательного производства (т.е. списываются с кредита счета 23.02 в дебет счета 23.01 в разрезе заказов и вспомогательных структурных единиц) и заказы основного производства (т.е. списываются с кредита счета 23.02 в дебет счетов 20, 97.31 в разрезе заказов) пропорционально базе распределения (заработной плате основного производственного персонал, начисленной по тарифным ставкам в данном месяце).

Расходы, накопленные в течение месяца по дебету счета 25 по статьям затрат, распределяются по объектам калькулирования (т.е. каждая статья затрат списывается с кредита счета 25 в дебет счетов 20, 97.31 в разрезе объектов калькулирования и основных структурных единиц) пропорционально базе распределения (тарифной ставке). Общепроизводственные расходы распределяются только на заказы, по которым выполняла работу данная основная структурная единица в этом месяце.

Расходы на выполнение подготовительных и предпроектных работ (счет 97.31) списываются с отдельных субсчетов счета 97 «Расходы будущих периодов» на соответствующие субсчета счета 20 по учету проектно-изыскательских работ в конце месяца, если договор с заказчиком заключен. Если же договор с заказчиком не заключен, то расходы списываются в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы».

После распределения расходов вспомогательных производств и общепроизводственных расходов рассчитываются совокупные производственные расходы за месяц на выполнение конкретного заказа путем суммирования всех прямых и косвенных производственных расходов, отраженных на счете 20. При этом необходимо суммировать все производственные расходы по этому заказу по всем основным структурным единицам подразделения предприятия, выполнявшим в течение месяца работу по данному заказу.

В конце месяца расходы со счета 20 по каждому конкретному заказу списываются в дебет счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» или 90 «Продажи» по соответствующему субсчету, если выполняются все необходимые условия для признания дохода в бухгалтерском учете.

Если договор с заказчиком аннулируется (расторгается), то в бухгалтерском учете расходы со счета 20 по конкретному заказу списываются в дебет счета 91.02.

Расходы со счета 23.01 в конце месяца списываются по каждому заказу в дебет счета 90 по соответствующим субсчетам по учету себестоимости продаж по прочим обычным видам деятельности, если вспомогательная структурная единица выполняет работы (оказывает услуги) сторонним заказчикам и выполняются все необходимые условия для признания дохода в бухгалтерском учете.

Если акт сдачи-приемки работ по договору не подписан и результаты работ в данном месяце не приняты заказчиком (внешним заказчиком), то сумма накопленных производственных расходов по данному заказу включается в сумму остатков незавершенного производства на конец текущего месяца (сальдо по дебету счета 20.01 (23.01) по данному заказу на конец месяца).

Расходы на продажу, отраженные на субсчете 44.02, признаются в себестоимости проданных товаров, работ, услуг полностью в отчетном периоде их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности. При этом расходы на продажу по итогу месяца списываются в полной сумме в дебет счета 90 «Продажи» по соответствующим субсчетам в корреспонденции с кредитом счета 44.02 и на заказы не распределяются.

Показанный учет затрат применяется, когда речь идет о производстве единичных, уникальных или выполняемых по специальному заказу изделий. Прямые затраты, относимые на заказы, должны хорошо идентифицироваться. Косвенные общепроизводственные расходы распределяются по заказам в пропорции к выбранной базе. Общехозяйственные расходы могут либо распределяться аналогично общепроизводственным, либо не участвовать в определении себестоимости заказа.

Список литературы

1. Камышанов, П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ : учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 592 с.
2. Каверина, О.Д. Управленческий учет: теория и практика : учебник для бакалавров / О.Д. Каверина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2016. – 488 с.
3. Басова А.В. Бухгалтерский (управленческий) учет : учебное пособие / А.В. Басова, А.С. Нечаев. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 324 с.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ (10/99).

Грачева Н.В., Кондратова Е.П., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены общие вопросы организации бухгалтерского учета, а также раскрываются основные аспекты такого важного направления бухгалтерского учета как учет оплаты труда в организации в современных экономических условиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджетная система, стандарты бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность, внутренний контроль, оплата труда.

Gracheva N.V., Kondratova E.P., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

MODERN PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND INTERNAL CONTROL OF PAY SETTLEMENTS IN THE ORGANIZATION

The article discusses general issues of accounting organization, and also reveals the main aspects of such an important area of accounting as accounting for remuneration in the organization in modern economic conditions.

Key words: accounting, budget system, accounting authority, accounting standards, financial statements, internal control, salary.

Сегодня бухгалтерский учёт должен подходить к современным требованиям, он должен быть наиболее результативным, достоверным, оперативным. Более того, потребность его к их возможной интеграции в целостную институциональную теорию, которая оказывает воздействие на сегодняшний учётный процесс. Современный бухгалтерский учёт, как трудная, внутренне дифференцированная система, которая включает разнообразные компоненты, в настоящее время располагает всеми атрибутами прогрессивной науки, неординарной предметной областью, понятийным аппаратом, организованным в теорию, набором методов представления данных, однако широта сферы интересов к информации, которая формируется в бухгалтерском учёте, даёт возможность судить о потребности пересмотра его теории и методологии.

Актуальность данной статьи заключается в большей степени в том, что несмотря на значительные продвижения в проработке проблематики данной темы, до настоящего времени решение многих вопросов проблематики учета и контроля расчетов по заработной плате носят преимущественно дискуссионный характер, что обуславливает необходимость их изучения. Бухучет – это система

сбора, документации и регистрации информации о состоянии имущества компании, о движении денежных средств в ней, о её обязательствах.

Также, как и в других сферах экономики у бухгалтерского учёта есть свои стандарты. Стандарты бухгалтерского учета – это нормативные документы, определяющие процедуры и правила ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Одним из главных принципов, на которых основана Бюджетная система РФ является единство бюджетной системы РФ [1]. Принцип единства бюджетной системы РФ обозначает единство бюджетного законодательства РФ, принципов функционирования и организации бюджетной системы РФ, форм бюджетной отчетности и организации, бюджетной классификации бюджетной системы РФ, штрафов за несоблюдение бюджетного законодательства РФ, единообразный порядок выполнения расходных обязательств, создания доходов и реализация расходов бюджетов бюджетной системы РФ, ведения бюджетного учета и отчетности бюджетов бюджетной системы РФ и бюджетных учреждений, единообразиие норм исполнения судебных актов по обращению взыскания на средства бюджетов бюджетной системы РФ. Главные организационные аспекты бухгалтерского учета в РФ регулируются законодательном и проводятся на основе Федерального закона «О бухгалтерском учете» [2].

К полномочиям бухгалтерского (финансового) учета можно отнести: правила и методы ведения учета хозяйственных операций, обеспечение соблюдения норм и положений по бюджетному учету, которые устанавливают принципы формирования и предоставления бюджетной отчетности; проведение предварительного контроля за своевременным и верным оформлением первичных учетных документов и законностью осуществляемых операций; контроль за наличием и движением имущества, применением трудовых, материальных и финансовых ресурсов согласно утвержденным нормам и нормативам; гарантирует соблюдение расчетной и кассовой дисциплины, расходование принятых в организациях банка денежных средств по целевому назначению, учет расчетных операций, благовременное взыскание дебиторской задолженности, а также ликвидация текущей кредиторской задолженности; контролирует правильность заключаемых государственных договоров, проводит реестр закупок товаров, работ, услуг в соответствии с бюджетным законодательством РФ; рассматривает документы от поставщиков и подрядчиков по поставленным товарам, предоставленным услугам и проведенным работам, осуществляет контроль за обобщением результатов инвентаризации основных и денежных средств, товарно-материальных ценностей, расчетов, за своевременным формированием материалов по расходам, недостачам, хищениям, формирует годовую и периодическую отчетность об осуществлении бюджетной сметы в установленные сроки; выполняет начисление и выплату заработной платы сотрудникам; осуществляет своевременное начисление и перечисление налогов и других платежей согласно законодательству РФ [4]. Все вышеизложенное обязательно для верного ведения бухучета в организации. Бухгалтерский (финансовый) учет – это достаточно сложная система и она не могла возникнуть только лишь из общих предпосылок.

История свидетельствует, что в его основу положены неоклассическая экономическая теория в комбинации с философией позитивизма, а также классические и неоклассические школы научного управления, занимающие, определенно, главнейшую роль в общественном экономическом сознании [5]. Из этого следует, что вышеуказанные условия обязательны для становления бухгалтерского учета. Вместе с этим динамика исторического процесса подтверждает, что эмпирические условия (события) в странах различаются [6]. Сегодня направлениями совершенствования бухгалтерского учета можно признать развитие последовательных методологических и теоретических знаний, с которыми следует оценить уже установившиеся и не так давно возникшие новые учетные представления, а также создать на этой основе нормативно-правовое, теоретическое и методическое обеспечение учетного процесса. Главная характеристика современного этапа развития бухгалтерского учета – это возрастание тенденции к единству научного знания, находящая свое воплощение в широком развертывании междисциплинарных направлений исследований, в исполнении методов и идей различных наук. Проанализировав историю развития бухгалтерского учета целесообразно сделать вывод о том, что за недлинный промежуток времени в области бухгалтерского учета было вновь утверждено или изменено много формальных законов, правил, постановлений, указов и иных нормативных актов. Для целей решения новых и настоящих задач бухгалтерского учета, к которым относится борьба с инфляцией, противодействие коррупции, уклонение от уплаты налогов, не рекомендуется следовать только мировым стандартам. Стратегическая часть бухгалтерского учета требует совершенствования, однако вносимые корректировки не должны пошатнуть устоявшейся гарантированности, единства системы бухгалтерского учета.

Из этого следует, что совершенствование бухучета необходимо осуществлять по строго определенным направлениям, среди которых можно выделить: повышение качества информационных данных в отчетности, рост надзора за качеством сдаваемых отчетностей, улучшение квалификационных знаний сотрудников. Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что изменения в одной сфере всегда вызывает некоторые изменения в другой и реформируя одну сферу, нельзя достигнуть определенного процесса без адекватных изменений в других сферах, поскольку существуют тесные взаимозависимости, и поэтому рассмотрение бухгалтерского учета предельно важным представляется определение круга наиболее зависимых друг от друга институтов и обеспечение их комплексного реформирования.

Совокупность проблем внутреннего контроля расчетов по оплате труда довольно изученная тема на сегодняшнем этапе становления бухгалтерского контроля и учета, так как занимает одно из главных мест в системе внутреннего контроля в организации.

Регулирует внутренний контроль в организации закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В него входят основные положения о внутреннем контроле. Следующим по значительности документом, регламентирующим и, являющемся

ся единственным способом контроля для большинства организаций является учетная политика предприятия. Учетная политика является основным документом, регламентирующим способы и формы учетного процесса в экономическом субъекте, способным реально гарантировать контроль над порядком ведения бухгалтерского и налогового учета, а также свидетельствовать о функционировании системы внутреннего контроля ведения учета [2].

Учет оплаты труда на предприятии – это один из сложнейших и ответственных участков работы бухгалтера, представляющий собой организованную систему сбора, наблюдения, регистрации, обработки и получения информации о результатах деятельности работников организации и его оплате с помощью полного, постоянного и документального учета. Основой для наблюдения за расходом рабочего времени, за уровнем затрат на оплату труда, за следованием корректных соотношений между показателями по заработной плате и показателями роста производительности труда являются именно эти данные.

Затраты на оплату труда – это одни из значительнейших статей расходов любого экономического субъекта. Но в системе нормативного обеспечения учета и анализа хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов вопросы оплаты труда, аттестации и организации рабочих мест, повышения квалификации работников и охраны труда отражены недостаточно. Учет затрат является одним из самых непростых компонентов при создании себестоимости. Состав данных затрат, принципы их разделения по объектам калькулирования, методы оценки, не регламентируются едиными требованиями федерального законодательства, но в полной мере зависят от организационно-технических условий любого предприятия.

Создание системы внутриучрежденческого контроля расходов на социальные отчисления и персонал обязаны иметь основной характер для любого предприятия. Расходы, которые связаны с персоналом широко различаются. Как отмечают исследователи, понятие «затраты на персонал» намного более широкое, нежели «затраты на оплату труда» и может включать в себя: отпуска, заработную плату по тарифам, премии, отчисления на социальные нужды; доплаты за работу в неблагоприятных условиях, за работу в вечернее и ночное время, аттестацию и организацию рабочих мест; затраты на адаптацию и набор персонала, затраты на обеспечение комфортных и безопасных условий труда, затраты на медицинское обслуживание и многие другие затраты.

На основе практики ведения бухгалтерского учета, к примеру, в области социального страхования, все нарушения и ошибки, с которыми приходится сталкиваться бухгалтерам, мы можем классифицировать по однородным по содержанию группам проблем, которые связаны: с несоблюдением положений нормативных и законодательных актов, с недействительной организацией системы внутреннего контроля в организации, которые регламентируют расчеты с внебюджетными фондами по социальному обеспечению и страхованию; с правомерностью признания обязательств по социальному обеспечению и страхованию; с полнотой отражения обязательств перед внебюджетными фондами; с разграни-

чением отчетного периода кредиторской задолженности перед внебюджетными фондами; с оценкой обязательств перед внебюджетными фондами.

Основная группа проблем связана с отсутствием на предприятии должной организации системы внутреннего контроля и, следовательно, разделения функций принятия решений, контроля за исполнением операций. Кроме того, возможны следующие «пробелы» в организации учета в данной области: недостаток действительного графика документооборота по расчетам с внебюджетными фондами; нехватка компьютерной обработки первичной информации; несоответствующая организация архивного дела; отсутствие разбора актов проверок по расчетам с внебюджетными фондами.

Все вышеперечисленное снижает превентивный характер средств учета и контроля в хозяйствующих субъектах и вызывает все условия для совершения хищений и злоупотреблений.

Одним из важнейших элементов внутреннего контроля в организации является выполнение инвентаризации расчетов с внебюджетными фондами с помощью выявления присутствия актов сверки расчетов с Пенсионным фондом РФ, Федеральным фондом обязательного медицинского страхования (ФФОМС), Фондом социального страхования (ФСС) и территориальными фондами обязательного медицинского страхования.

Задачи, связанные с раскрытием информации в финансовой отчетности, связаны, в первую очередь, с неверным методом ведения бухучета по учету обязательств (неправильное формирование корреспонденции счетов), а также с корректностью отнесения сумм кредиторской задолженности на соответствующие им статьи отчетности.

Итак, исходя из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что правильная организация внутреннего контроля расчетов с персоналом предприятий, улучшает достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности и помогает не допустить нарушений при проведении ревизии и аудита контролирующими органами.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019). – URL: www.consultant.ru
2. О бухгалтерском учете : Федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019 № 247-ФЗ). – URL: www.consultant.ru
3. Алборов, Р.А. Принципы и основы бухгалтерского учета : учебное пособие / Р.А. Алборов. – Москва : Кнорус, 2016. – 89 с.
4. Васильчук, О.И. Бухучет и анализ : учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков ; под ред. Л.И. Ерохина. – Москва : Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 496 с.
5. Погорелова, М.Я. Бухгалтерский (финансовый) учет: Теория и практика : учебное пособие / М.Я. Погорелова. – Москва : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 331 с.
6. Самохвалова, Ю.Н. Бухучет: Практикум : учебное пособие / Ю.Н. Самохвалова. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва : Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 232 с.

Житлухина О.Г., Джафарова А.Э., Медведик М.А., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОЦЕНКИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИЯМИ В АСПЕКТЕ ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Статья раскрывает проблему формирования собственного капитала организации как чистых активов, а также влияние на его статей, не имеющих финансовой сущности, возникающих при отражении финансовых инструментов. Обозначен ряд комплексных статей бухгалтерского баланса, которые включаются в собственный капитал и связаны с финансовыми инструментами и переоценкой внеоборотных активов, которые не имеют денежной сущности. Выделены показатели, уточняющие сумму собственного капитала, и сделан вывод о том, что содержание и структура действующей бухгалтерской финансовой отчетности отрицательно влияет на формирование достоверной информационной базы оценки собственного капитала как чистых активов.

Ключевые слова: поддержание собственного капитала, статьи, необеспеченные денежными средствами, финансовые инструменты, собственный капитал.

Jitlukhina O.G., Dzhafarova A.E., Medvedik M.A., Far Eastern Federal University, Vladivostok

IMPROVING THE FINANCIAL ASSESSMENT OF EQUITY BY ORGANIZATIONS IN TERMS OF ITS CASH FLOW

The article reveals the problem of the formation of the organization's own capital as net assets, as well as the impact on its articles that do not have a financial nature that arise when reflecting financial instruments. A number of complex balance sheet items have been designated, which are included in equity and are associated with financial instruments and the revaluation of non-current assets that do not have a financial nature. Indicators are specified that clarify the amount of equity, and it is concluded that the content and structure of the current financial statements negatively affects the formation of a reliable information base for assessing equity as net assets.

Key words: maintenance of equity, articles, unsecured cash, financial instruments, equity.

В современном мире, когда существует большая конкуренция, и возникают постоянные угрозы кризисов, для организаций становится жизненно необходимым обеспечение контроля за изменениями их финансово-хозяйственной деятельности. И, прежде всего, это касается отслеживания и оценки финансового состояния предприятий, для того, чтобы избежать убытков и, как самое худшее, не допустить разорения и банкротства. Согласно данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования в России за последние 10 лет в два раза увеличилось количество юридических лиц, которые были признаны банкротами [1].

В этих условиях важность достоверной финансовой оценки собственного капитала, как основного показателя, характеризующего финансовую устойчивость организации, возрастает в разы. Однако в финансовой отчетности, в частности в бухгалтерском балансе, этот показатель представлен, в ряде случаев, комплексными статьями, без учета обеспеченности его денежными потоками, хотя известно, что собственный капитал является синонимом чистых активов предприятия [2]. Поэтому не случайно, некоторые авторы считают, что основной задачей бухгалтерского учёта и является получение достоверных сведений о величине собственного капитала и его изменениях [4]. И это непосредственно касается концепции финансового капитала, согласно которой считается, что организация получила прибыль, если сумма чистых активов в конце периода превышает сумму чистых активов в начале [5].

Изучение структуры действующей формы бухгалтерского баланса показало, что собственный капитал включает в себя не только капитал и резервы, но и переоценку внеоборотных активов и нераспределенную прибыль, в составе которой отражаются результаты переоценки финансовых инструментов и которая с каждым новым периодом суммируется, увеличивая размер капитала.

Для решения задачи повышения достоверности оценки собственного капитала организации, как его чистых активов, необходимо, определить какая его часть играет основную роль в поддержании капитала, и оценить его в качестве чистых активов, обеспеченных потоком денежных средств. Изучение структуры действующей формы бухгалтерского баланса показало, что собственный капитал включает в себя не только капитал (уставный, резервный и добавочный), но и переоценку внеоборотных активов, а также нераспределенную прибыль, в составе которой отражаются результаты переоценки финансовых инструментов и которая с каждым новым периодом суммируется, увеличивая размер капитала. Для определения нужной части собственного капитала, обеспечивающей его поддержание, разделим его составные элементы по источникам их поступления и возможности их изменения за период осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации.

Известно, организация собственный капитал получает, накапливая прибыль или внешними поступлениями [6]. Условно-постоянной частью собственного капитала являются внешние поступления, которые предоставляются учредителями для формирования уставного капитала и, остаются неизменными пока не будет принято решение об изменении его размера. Накопление прибыли, как части собственного капитала, условно можно определить как переменную его часть, непосредственно связанную с операциями и результатами деятельности организации, которые, в свою очередь, можно подразделить:

- на связанную с основной (обычной) деятельностью организации;
- и не связанную с основной (обычной) ее деятельностью.

Поддержание капитала обеспечивает нераспределенная прибыль, которая связана с основной деятельностью организации. Именно, благодаря ее увеличению как увеличению переменной части капитала, покрывается большее количе-

ство убытков [7]. В таблице представлены части собственного капитала, играющие на наш взгляд основную роль в его поддержании и те из них, которые с ним не связаны.

Таблица. Структура собственного капитала как чистых активов в аспекте его поддержания

Внешние поступления – условно-постоянная часть «собственного капитала», зависящая от операций акционеров	Накопление прибыли, связанное с операциями и результатами деятельности организации – переменная часть собственного капитала	
	Результаты, полученные от неосновной деятельности организации	Результаты, полученные от основной деятельности организации
«Уставный капитал» и его изменения: – дополнительный выпуск акций – выпуск собственных акций – изменение номинальной стоимости акций	«Добавочный капитал» в части: – переоценка (дооценка) ОС и НМА – переоценка (дооценка) ФИ, (по FVOCI) – курсовые разницы, при формировании УК в иностранной валюте – эмиссионный доход	«Нераспределенная прибыль» «Резервный капитал»

Из таблицы видно, что накопление прибыли возникает в результате основной деятельности организации, которая является переменной величиной и от неё непосредственно зависит рост или снижение собственного капитала. То есть это практически реальные денежные потоки, дающие реальный результат, а не условный [9]. Относительно резервного капитала, то это показатель, производный от нераспределенной прибыли, показывающий ее использование.

Что касается результатов, полученных от неосновной деятельности организации, выделенных в отдельную графу таблицы, то они, как видно, представлены добавочным капиталом в части: переоценки (дооценки) внеоборотных активов (ОС – основных средств и НМА – нематериальных активов), переоценки финансовых инструментов (ФИ), переоцениваемых через прочий совокупный доход (по FVOCI), курсовых разниц, возникающих при формировании уставного капитала (УК) в иностранной валюте. Особенностью этих статей является то, что они являются расчетными показателями, полученными в результате переоценки внеоборотных и долгосрочных активов, а также из-за изменения курсов иностранных валют. Особенность этих статей, отражаемых в балансе в составе собственного капитала, идентифицируется необеспеченностью их денежными потоками. А это требует их исключения из показателей, поддерживающих собственный капитал, как чистые активы организации, обеспеченные движением денежных средств. Поэтому эти статьи целесообразно, по-нашему мнению, рассматривать, как корректировочные статьи, отражаемые в пояснениях к балансу для достоверного формирования чистых активов. Что касается Исключение добавочного капитала, в части эмиссионного дохода, оплачиваемого денежными средствами, то он является исключением и не подлежит классификации в качестве корректировочной статьи. Однако эмиссионный доход, оплачиваемый имуществом, при оценки чистых активов должен исключаться из суммы чи-

стых активов. Уставной капитал так же следует корректировать на суммы, оплаченные неденежными средствами (имуществом).

Для решения задачи, связанной с оценкой собственного капитала в качестве чистых активов, обеспеченных потоком денежных средств, необходимо уточнить величину нераспределенной прибыли, полученной от основной деятельности и ежегодно отражается и накапливается в балансе на основе прибыли, сформированной в отчете о финансовых результатах, после уплаты налога на прибыль. Эта статья отражает данные по чистой прибыли (убытку) текущего периода, а так же прошлых периодов, которые нужно разграничить для получения реального показателя [10], что повышает достоверность информационной базы бухгалтерской отчетности [11] для целей оценки финансовой устойчивости организации.

По нашему мнению, прибыль текущего периода, отраженная в отчете о прибылях и убытках также должна подлежать корректировке для оценки собственного капитала, обеспеченного денежными потоками. Это касается, прежде всего, финансовых инструментов, которые являются рисковыми объектами бухгалтерского учета, периодически проходящими процедуру их переоценки (дооценки или уценки), по итогам которой появляется необходимость учета возникающих, в этом случае, отклонений и отражения их в составе прочих или «неоперационных» доходов и расходов, получаемых от прочей неосновной деятельности предприятия. Особенность их состоит в том, что признание их в учете, в качестве прочих доходов и расходов, также не влечет за собой реального возникновения движения денежных средств. Поэтому, их, не следует относить к финансовым доходам и расходам и исключать для целей формирования абсолютной суммы балансовой прибыли до налогообложения, так как они представляют собой статьи практически лишенные финансовой сущности или «неденежные» доходы и расходы [12].

Поэтому в пояснениях к отчетности их целесообразно показывать как корректирующие статьи для формирования реальной абсолютной балансовой прибыли (убытка) до налогообложения, которая необходима для формирования «чистой» нераспределенной прибыли, для целей оценки чистых активов в качестве поддержания собственного капитала.

Здесь можно провести аналогию с показателями амортизации и резервов, входящими в состав себестоимости продукции и которые исключаются из расчета денежного потока от операционной деятельности компании при расчете показателя («ЕБИТДА») [13]. Показатель («ЕБИТДА») рассчитывается по отчету о финансовых результатах, при этом для определения показателя «прибыль от продаж» показатель «себестоимость продаж» корректируется в сторону уменьшения на сумму амортизации и оценочных резервов (формируемых за счет себестоимости) и сравнивается с показателем «выручка». Объясняется это тем, что факт отражения амортизации и оценочных резервов в составе расходов не соответствует потоку денежных средств их компании к внешним структурам [14], т.е. не влечет последующего возникновения внешнего оттока из организации денежных средств. Показатель «ЕБИТДА» используется для принятия решения о целесообразности со-

хранения основного бизнеса, или вхождения в него, или расширения присутствия на рынке [15]. В таком аспекте, целесообразно, по мнению автора, рассматривать результаты переоценки финансовых инструментов, оцениваемых не только по справедливой стоимости через прибыль и убыток, но и по амортизированной стоимости, исчисляемой с применением эффективной процентной ставки, которая также влечет изменения в прочих доходах и расходах.

Следует отметить, что международная учетно-отчетная практика показывает, что результаты переоценки финансовых инструментов должны зависеть от оценочных категорий, применяемых в МСФО [17] и, соответственно, отражаться не только в отчете о финансовых результатах, но и отражаться в отчете о прочем совокупном доходе [18]. Это касается результатов переоценки финансовых инструментов, переоцениваемых через прочий совокупный доход (по FVOCI) (см таблицу). Так как в российской практике составление такого отчета не предусмотрено, поэтому результаты такой переоценки могут быть отражены в третьем разделе бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» и также должны быть исключены из суммы собственного капитала, так как лишены финансовой сущности и, тем самым, оказывают негативное влияние на прозрачность отражения результатов оценки капитала организации.

Что касается оценки внеоборотных активов основных средств и нематериальных активов, то она в соответствии с действующими требованиями составления отчетности, отражается в отчете о финансовых результатах, в отличие от их дооценки, которая, как видно из приведенной выше таблицы, показывается в бухгалтерском балансе в составе собственного капитала. Это, на наш взгляд, не достаточно верно, так как операции одного (хотя и противоположного) экономического содержания отражаются в разных формах отчетности. Их следует рассматривать как показатели-корректировки к балансовому показателю «Собственный капитал».

Применение предложенных корректировок к бухгалтерской финансовой отчетности, как информационной базе финансовой оценки необходимо для оценки собственного капитала организации, обеспеченного движением денежных средств. При этом отношение денежных статей собственного капитала к неденежным статьям не должно быть меньше 1, т.е. статей, обеспеченных денежными средствами не должно быть меньше, чем статей, не имеющих финансовой сущности. В противном случае, можно считать, что у организации наблюдается «проедание» капитала. При оценке собственного капитала такой коэффициент, рассчитанный с учетом предложенных корректировочных показателей, отражает реальное состояние собственного капитала, показывая, соотношение денежных и неденежных статей бухгалтерского баланса. Такая корректировка бухгалтерской отчетности дает более точное отражение собственного капитала организации и согласно МСФО является более надежной. Чем более надежная и достоверная информация содержится в финансовой отчетности организации, тем более она необходима руководству организации для принятия правильных решений по укреплению финансовой устойчивости организации, и выгодна инвесторам, которые хотят обезопасить свои реальные и финансовые вложения.

Список литературы

1. Рыбаков, А. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции IV квартал 2018 г. / А. Рыбаков, В. Сальников. – URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/PROM/2018/Bnkrpc-4-18.pdf.
2. Никитин, Д.А. Эффективность использования собственных средств предприятия / Д.А. Никитин // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2018. – № 3 – С. 104–108.
3. Милютина, Л.А. Финансовая устойчивость предприятия как ключевая характеристика финансового состояния / Л.А. Милютина // Вестник университета. – 2017. – С. 153–156.
4. Турыгин, О.М. Внутренние источники увеличения финансирования инвестиций в основной капитал компании / О.М. Турыгин // Экономика региона. – 2018. – Т. 14, Вып. 4 – С. 1498–1511.
5. Шматова, Е.В. Концепции определения финансового результата в бухгалтерском учете / Е.В. Шматова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 10-2. – С. 841–844.
6. Бетге, Й. Балансоведение: монография : пер. с нем. / Й. Бетге ; науч. ред. В.Д. Новодворский. – Москва : Бухгалтерский учет, 2000. – 454 с.
7. Меркулова, Е.Ю. Основные методы, обеспечивающие оптимизацию структуры капитала предприятия / Е.Ю. Меркулова, Н.С. Морозова // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 9. – С. 47–53.
8. Глушков, В.Л. Проблемные аспекты управления собственным капиталом компании / В.Л. Глушков // Проблемы экономики и юридической практики. – 2014. – С. 215–218.
9. Пятов, М.Л. Эволюция методологии бухгалтерского учета в рамках балансовой модели фирмы / М.Л. Пятов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2014. – № 4. – С. 56–75.
10. Сафина, З.З. Совершенствование организации учета нераспределенной прибыли в современных условиях / З.З. Сафина // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2017. – С. 255–257.
11. Пасько, Ю.С. Раскрытие информации о формировании и распределении прибыли в бухгалтерской отчетности / Ю.С. Пасько // НАУКОВЕДЕНИЕ. – 2016. – Т. 8, № 6. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/151EVN616.pdf>.
12. Житлухина, О.Г. О финансовых доходах и расходах и их классификации в аспекте оценочных категорий финансовых инструментов в условиях «финансиализации» экономики / О.Г. Житлухина // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 5 (94). – С. 262–267.
13. Сазерленд, Д. Бухгалтерский учет и финансы: ключевые понятия / Д. Сазерленд, Д. Кэнуэлл. – Днепрпетровск : БалансБизнесБукс, 2005.
14. Уолш, К. Ключевые показатели менеджмента. Полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / К. Уолш. – Киев : CompanionGroup, 2008.
15. Теплова, Т.В. Корпоративные финансы. Ч. 1 / Т.В. Теплова. – Москва : Юрайт, 2016.
16. Селезнева, И.П. Проблемы переоценки внеоборотных активов и ее результатов в коммерческих организациях / И.П. Селезнева, А.В. Владимирова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 47. – С. 24–40.
17. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9. Финансовые инструменты : введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н.
18. Учет финансовых инструментов и инвестиций в соответствии с МСФО и ПБУ: методологические проблемы и различия / [Н.А. Бреславцева, В.В. Карашенко, В.А. Проскурина и др.] // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 5 (299). – С. 2–8.

Ким А.М., Кондратова Е.П., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В представленной статье рассмотрены некоторые проблемные аспекты бухгалтерского учёта доходов и расходов в строительных организациях. Представлены особенности бухгалтерского учета строительной отрасли. Отражены имеющиеся недостатки и несоответствия отечественных правил ведения бухгалтерского учета и МСФО (IFRS) 15 в части учета затрат и выручки по договорам в строительстве.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, строительная организация, доходы, выручка, расходы, себестоимость строительных работ, МСФО (IFRS) 15, ПБУ 2/2008, ПБУ 9/99, ПБУ 10/99.

Kim A.M., Kondratova E.P., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

PROBLEMS OF ACCOUNTING OF INCOME AND EXPENDITURE IN CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

In the presented article some problematic aspects are considered. The features of accounting for the construction industry are presented. The existing shortcomings and inconsistency with the national accounting rules and IFRS (IFRS) 15 are reflected in terms of cost accounting and revenue under construction contracts.

Key words: accounting, construction organization, income, revenue, expenses, cost of construction work, IFRS 15, RAS 2/2008, RAS 9/99, RAS 10/99.

Значимость выявления и нейтрализации проблем при ведении бухгалтерского учёта доходов и расходов в строительных компаниях обусловлена специфичностью отрасли и длительностью производственного цикла, что влияет на достоверность учета в организациях строительства. Выполнение работ в сфере строительства является достаточно трудоемкой деятельностью, так как такие работы имеют длительный технологический цикл, в период которого нужно с высокой степенью точности отражать в бухгалтерском учете незавершенное строительство, доходы, расходы и финансовый результат.

Для выявления проблем при осуществлении учета доходов и расходов дадим краткую характеристику строительной отрасли с точки зрения организации бухгалтерского учета. Несмотря на то, что ведение учета в строительстве осуществляется на основе общих нормативно-правовых требований и регламентов, для него характерен значительный объем индивидуальных особенностей. Причиной таких отличительных нюансов является сама специфика процесса строительства. В частности, наиболее важными индивидуальными характеристиками сферы строительства, с точки зрения бухгалтерского учета, можем отметить следующее:

– достаточно длительное время выполнения подрядных работ по договорам, в результате чего нередко начало работ и их завершение будут относиться к разным отчетным периодам, включая налоговые периоды;

– из нетипичной длительности рабочего цикла вытекает такая особенность, как поэтапность. То есть сдача заказчику, оплата заказчиком работ проходят обычно в несколько этапов. Это ведет к специфике в формировании выручки и себестоимости;

– по отношению к формированию себестоимости в строительстве используется несколько специальных приемов и методов, основным назначением которых является компенсация неопределенности при оценке финансового результата от учитываемого объекта строительства.

В связи с вышеуказанной спецификой, при организации бухгалтерского учета доходов и расходов строительных компаний нередко возникают проблемы, которые частично могли бы быть решены за счет сближения российских и международных правил ведения бухгалтерского учета. Необходимость такого сближения также обусловлена высокой инвестиционной активностью строительных компаний и стремлением соответствовать международным стандартам [5].

На сегодня порядок формирования и учета выручки и затрат, в том числе в строительстве, регулируется стандартом МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Указанный стандарт заменил МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» и МСФО (IAS) 18 «Выручка». Кроме правил учета выручки по договорам с покупателями, МСФО (IFRS) 15 установил новую регламентацию порядка учета затрат по договорам с покупателями [1].

В России правила учета затрат при производстве строительных работ содержатся в основном, в ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» и в ПБУ 10/99 «Расходы организации». При этом отметим, что ПБУ 2/2008 устанавливает правила учета затрат только по договорам строительного подряда, а ПБУ 10/99 не содержит отдельных правил учета затрат по договорам с покупателями. То есть, на сегодня, в системе национальных бухгалтерских правил отсутствует общая регламентация учета затрат по любым договорам с покупателями [3].

Сравнивая национальные правила с международными, согласимся с мнением Э.С. Дружиловской и отметим, что указанные в ПБУ 2/2008 расходы по договору аналогично МСФО (IFRS) 15 можно классифицировать по двум группам (таблица).

Таблица. Классификация расходов по договору в ПБУ 2/2008 по аналогии с разделением затрат по МСФО (IFRS) 15

Группы затрат по МСФО (IFRS) 15	Группы расходов по ПБУ 2/2008
Затраты на заключение договора	Расходы, которые связаны с подготовкой и подписанием договора (разработка технико-экономического обоснования, календарного графика работ, подготовка договора страхования рисков строительных работ и т.п.), понесенные компанией до даты его подписания
Затраты на выполнение договора	Расходы по договору, которые являются расходами, понесенными компанией за период с начала исполнения договора до его окончания

Отметим, что рассмотренные в таблице группы расходов напрямую в ПБУ 2/2008 не выделены, в нем регламентируются все расходы в целом по договору.

Отличительной особенностью также являются правила признания рассматриваемых затрат в РСБУ и МСФО. В соответствии с российскими правилами расходы, которые связаны с подготовкой и подписанием договоров, включаются в расходы по договору, только если их можно достоверно определить и если в отчетном периоде, когда они возникли, есть вероятность, что договор будет подписан. Если такие условия не соблюдены, то такие расходы будут признаны прочими расходами того периода, в котором они понесены.

В соответствии же с МСФО (IFRS) 15 если организация ожидает возмещения затрат, то затраты на заключение договора признаются в качестве актива. То есть если затраты были бы понесены вне зависимости от заключения договора, но они в любом случае будут возмещены покупателем (не зависимо от того, будет ли заключен договор), то такие затраты будут признаны в качестве актива.

Кроме того, в ПБУ 2/2008 отсутствует упрощенное условие признания затрат на заключение договора: организация может признавать данные затраты в качестве расходов по мере возникновения, если срок амортизации актива, который организация в противном случае признала бы, составлял бы не более одного года. В МСФО (IFRS) 15 такое условие содержится.

Российскими правилами не устанавливаются критерии признания затрат на выполнение договора в качестве актива, что предусмотрено в МСФО (IFRS) 15 для затрат, не входящих в сферу действия других международных стандартов.

Таким образом, регламентация учета затрат в МСФО (IFRS) 15 значительно отличается от российских правил учета расходов по договорам с покупателями.

Помимо этого, отмечены несоответствия также в правилах учета доходов, выручки. Так, в системе правовой регламентации бухгалтерского учета в России нет стандарта, который бы регламентировал непосредственно учет выручки. Национальными правилами предусматривается учет выручки согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации». Некоторые особенности учета выручки, в отношении доходов по договорам строительного подряда, включены в ПБУ 2/2008 [2].

Принципиальным отличием между МСФО (IFRS) 15 и российскими правилами можно назвать определение таких понятий, как «товары» и «услуги». В национальных правилах под товарами понимаются активы, приобретенные у другой организации и предназначенные для дальнейшей перепродажи. МСФО (IFRS) 15 к товарам относит не только указанные активы, но и произведенные организацией запасы (т.е. те активы, которые в российских нормативных документах входят в состав готовой продукции, а не товаров).

Нет в российский нормативных документах по учету, определений таких терминов, как «выручка», «клиент» и «договор». ПБУ 9/99 только содержит информацию, что доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг – сокращенно выручка.

Что касается непосредственно правил учета выручки или доходов, то МСФО (IFRS) 15 применяется модель для учета выручки, состоящая из пяти этапов:

- 1) проведение идентификации договора с клиентом;
- 2) выполнение идентификации обязанностей к исполнению;
- 3) определение цены сделки;
- 4) распределение цены сделки между различными обязанностями, подлежащими исполнению по договору;
- 5) признание выручки в момент (или по мере) исполнения компанией обязанностей по договору [4].

На первом этапе необходимо идентифицировать договор с покупателем. Стандарт определяет договор как соглашение между двумя или несколькими сторонами, в результате которого возникают права и обязательства, обеспеченные правовой защитой. Для целей МСФО (IFRS) 15 покупателем является не любой контрагент, а только тот, кто заключил договор на приобретение товаров и услуг, произведенных в результате обычной деятельности компании, в обмен на вознаграждение. Стандарт устанавливает ряд критериев, которые должны быть выполнены в отношении договора с покупателем. Как правило, каждый договор оценивается отдельно, в некоторых случаях возможен также портфельный подход. Российские правила, в отличие от МСФО (IFRS) 15, не включают условия, которые нужно соблюдать для учета договора с покупателями [7].

В строительной отрасли для бизнеса характерно предоставление нескольких продуктов или услуг покупателю или связанным сторонам покупателя. Например, строительная компания может быть нанята для предоставления услуг по планированию и проектированию в дополнение к прямым строительным работам. Также строительство можно рассматривать как услугу со многими компонентами, такими как очистка площадки, закладка фундамента, снабжение, сооружение конструкции, прокладка труб и кабелей и т.д. Эти работы можно объединить в одном договоре или разделить по разным субдоговорам [8].

Точно так же, если существует договор, который включает в себя множество различных услуг, компания должна решить, содержит ли этот договор несколько обязательств по исполнению, что приведет к тому, что выручка по договору должна будет быть разделена на отдельные обязательства.

Речь идет о таком понятии, как модификация (изменение) договора, которая по МСФО (IFRS) 15 подлежит учету как отдельный документ, в том случае, когда соблюдается выполнение двух основных условий:

- согласно условиям, дополнительный объем выполненных работ или услуг является отделимым и непосредственно увеличивает объем договора;
- цена выполненных работ или услуг по договору корректируется в сторону увеличения на сумму вознаграждения и отражает отдельную цену дополнительного объема работ или услуг и любое соответствующее изменение к этой цене, показывающее обстоятельства конкретного договора.

Например, в соответствии с условиями первоначального договора, организация обещала оказать строительные услуги по цене 500 руб. за квадратный метр и услуга осуществляется в течение определенного времени. После выполнения первых 1000 квадратов, договор модифицируется, и объемы услуг увеличиваются

еще на сто единиц. Если дополнительный объем услуг реализуется по отдельной цене, например 450 руб. и это происходит в рамках действия основного договора, то дополнительные услуги отделяются от основных, и выручка по модификации договора учитывается отдельно. Таким образом, после выполнения условий договора, компания будет учитывать выручку по двум отдельным документам.

Частично соответствует указанным правилам модификации по МСФО (IFRS) 15 правила ПБУ 2/2008, в случае, когда при исполнении договора в техническую документацию вносится дополнительный объект строительства (дополнительные работы). Но, несмотря на похожие положения, само понятие «модификация договора» не применяется в российских стандартах.

На втором этапе требуется установить все товары или услуги по договору, и затем оценить необходимость учета каждого товара или услуги в качестве отдельной обязанности к исполнению. Это означает, что компании следует идентифицировать отличные от других товары или услуги, представляющие собой отдельные единицы учета. Обещанные покупателю товары или услуги являются отдельным компонентом сделки, если могут быть отделены от других обязанностей к исполнению, и покупатель может получить выгоду от товаров или услуг, либо отдельно, либо вместе с другими ресурсами, которыми он располагает.

В отечественных правилах, в отличие от МСФО (IFRS) 15, нет понятий «обязанность к исполнению», «отличимые товары и услуги», «передача клиенту ряда отличимых товаров или услуг по одинаковой схеме» и не содержат определения данных категорий.

Третий этап – определение цены сделки. Цена сделки представляет собой возмещение, право на которое компания ожидает получить в обмен на обещанные в договоре товары и услуги. Цена сделки может быть зафиксирована на определенном уровне либо варьироваться в зависимости от скидок/надбавок, предоставляемых в тех или иных формах. При определении цены сделки компания должна проанализировать переменную часть возмещения, оценить влияние временной стоимости денег, принять во внимание неденежный характер возмещения, а также суммы, подлежащие уплате покупателю.

По сравнению с МСФО (IFRS) 15 национальные правила бухгалтерского учета не определяют понятие «цена операции». Также нет в РСБУ перечня факторов, которые учитываются в процессе определения цены операции (переменное возмещение, ограничение оценок переменного возмещения, наличие значительного компонента финансирования в договоре, неденежное возмещение и возмещение, подлежащее уплате покупателю).

Четвертый этап применим к договорам, которые содержат более одной обязанности к исполнению. Цена многокомпонентной сделки распределяется между отделимыми обязанностями к исполнению на основе цен обособленной продажи товаров или услуг. Для определения цены обособленной продажи товаров или услуг стандарт разрешает использовать несколько методов, среди которых наиболее предпочтительным является метод наблюдаемых цен.

В отличие от международных стандартов, отечественными правилами не предусмотрена регламентация распределения цены сделки.

Завершающим, пятым этапом является собственно признание выручки. Согласно стандарту выручка признается после выполнения соответствующей обязанности к исполнению посредством передачи обещанного товара или услуги покупателю. Обязанность исполнителя считается выполненной, когда контроль над товарами или услугами переходит к покупателю. Выполнение обязанностей к исполнению происходит в момент либо по мере передачи обещанных товаров или услуг покупателям.

РСБУ же не содержат требование определения к исполнению в момент заключения договора для каждой идентифицированной обязанности, выполняется ли на самом деле указанная обязанность: в течение периода или в определенный момент времени [6].

Делая вывод, укажем, что сегодня приведение российских стандартов в соответствие с международными – важная задача совершенствования правил бухгалтерского учета, в том числе и в строительной сфере. При этом, решение проблем различий и несоответствий регламентации бухгалтерского учета в национальных и международных правилах наиболее важно именно в строительстве. Приведение российских бухгалтерских стандартов, регламентирующих учет доходов и расходов строительства, в соответствие с МСФО (IFRS) 15 представляется целесообразным и необходимым, так как МСФО направлены в первую очередь на удовлетворение интересов инвесторов и других пользователей, что является основополагающим фактором развития строительных компаний на рынке.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15. Выручка по договорам с покупателями : введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н (ред. от 01.01.2019). – URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 : приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015). – URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 : приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015). – URL: <http://www.consultant.ru/>
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008) : приказ Минфина России от 24.10.2008 № 116н (ред. от 06.04.2015). – URL: <http://www.consultant.ru/>
5. Будкина, А.В. Общие понятия договора строительного подряда (ПБУ 2/2008): доход, расход, финансовый результат / А.В. Будкина // Материалы Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 33–35.
6. Дружиловская, Э.С. Учет затрат по договорам с клиентами по МСФО (IFRS) 15 и РСБУ / Э.С. Дружиловская. – URL: <http://отрасли-права.рф>
7. Дружиловская, Т.Ю. МСФО (IFRS) 15: новые требования и их соотношение с российскими стандартами бухгалтерского учета / Т.Ю. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 15. – С. 22–36.
8. Ларюкова, С.А. Вопросы учета затрат и формирования себестоимости в строительных организациях / С.А. Ларюкова // Экономика. Политика. Право : сборник научных статей. – 2019. – С. 25–28.

УДК 657(075.8)

Карус О.И., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, Хабаровск

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Исследованы проблемы нормативного регулирования бухгалтерского учета на различных этапах его реформирования в связи с переходом на Международные стандарты финансовой отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, федеральные стандарты бухгалтерского учета, субъекты регулирования бухгалтерского учета.

Karus O.I., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

PROBLEMS OF ACCOUNTING REFORM

The problems of accounting regulation at various stages of its reform in connection with the transition to International Financial Reporting Standards are investigated.

Key words: accounting, international financial reporting standards, federal accounting standards, accounting regulatory entities.

Постоянный мониторинг изменений в регулировании правил ведения бухгалтерского учета является неотъемлемой частью бухгалтерской профессии. Корректировки в законах и нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету связаны с существенными изменениями в политической, экономической и социальной жизни государства, а также с пересмотром содержания МСФО, на которые ориентирована действующая система документов в области регулирования бухгалтерского учета в РФ. Необходимость приведения нормативной базы, устанавливающей правила формирования информации в системе учета и финансовой отчетности в соответствии с данными изменениями, создает такие условия работы бухгалтерам, в которых приходится помимо выполнения своих основных обязанностей постоянно разбираться в новых законодательных актах и часто кардинально менять привычные способы учета.

Связь между развитием условий деятельности экономического субъекта и изменениями в требованиях к ведению учета и формированию отчетных данных существовала всегда. Но кардинальные реформы бухгалтерского учета в РФ связаны с развитием рыночных отношений и выходом российских предприятий на международный уровень в конце 80-х гг. XX в. Толчком к началу реформы послужил семинар по проблемам учета на совместных предприятиях, организованный Центром ООН по ТНК и Торгово-промышленной палатой СССР в июне 1989 г. в Москве.

В 1992 г. была принята Государственная Программа перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с

требованиями развития рыночной экономики (утв. Пост. Верховного Совета РФ от 23.10.1992 № 3708-1). Данную программу можно считать официальным началом процесса реформирования учета в РФ. В Программе были установлены цель и задачи реформирования бухгалтерского учета, принято решение об использовании МСФО при создании концепции бухгалтерского учета и в процессе разработки положений по бухгалтерскому учету в качестве национальных стандартов учета и отчетности.

В 1994 г. Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ была одобрена Программа реформирования системы бухгалтерского учета, в соответствии с которой переход на МСФО должен был осуществиться до 2000 г. В рамках этой программы был принят ряд положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), Закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации от 29.07.1998 № 34н. В ходе осуществления основных мероприятий Программы на основе документа МСФО – Принципов составления и представления финансовой отчетности, – была разработана Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренная Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при МФ РФ и ИПБ России в декабре 1997 г.

К 1998 г. Программа реформирования, принятая в 1994 г., утратила свою актуальность. Поэтому был принят новый документ – Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (Постановление Правительства РФ от 06.08.1998 № 283). В методологическом плане реализация Программы реформирования значительно изменила содержание нормативных актов, регулирующих бухгалтерский учет. В частности, в учетную практику вошли метод начисления как основополагающий принцип признания информации о доходах и расходах организации, учетная политика как инструмент построения учета и формирования отчетности отдельной организации, понятие существенности при формировании информации в учете и отчетности и пр. В ПБУ 1/94 «Учетная политика организации» впервые были сформулированы допущения и требования, по сути представляющие собой принципы бухгалтерского учета. Однако на практике не всегда обеспечены условия для их выполнения (например, требования приоритета содержания перед формой) или их систематически нарушают (допущение непрерывности деятельности).

Оценивая результаты реализации программ 1994 и 1998 г., следует отметить переоцененные возможности в части сроков перехода на МСФО (к 2000 г.). Основной проблемой явились трудности адаптации международных стандартов к российской практике бухгалтерского учета. В частности, это было связано с состоянием экономики в РФ и невозможностью полноценного применения принципов МСФО. Кроме того, регулирование бухгалтерского учета в РФ ориентировано на закрепление достаточно подробных, а часто жестких правил ведения бухгалтерского учета, а международные стандарты определяют основные принципы формирования достоверной информации в финансовой отчетности без установления норм создания ее предпосылок.

В рамках указанных выше программ только банковская сфера в соответствии с директивами Центробанка с 2005 г. стала применять правила формирования отчетности по МСФО, параллельно формируя отчетность на основе данных учета по правилам российских нормативных актов, что является весьма трудоемким процессом.

Следующим шагом в реформировании бухгалтерского учета в России стал приказ Минфина от 01.07.2004 № 180, которым была одобрена Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу.

Наряду с определенными успехами в развитии бухгалтерского учета и отчетности в Концепции отмечено, что имеются серьезные проблемы в ходе реформ, которые проявляются:

- в отсутствии официального статуса бухгалтерской отчетности, составляемой по МСФО, а также необходимой инфраструктуры применения МСФО;

- формальном подходе регулирующих органов и хозяйствующих субъектов ко многим категориям, принципам и требованиям бухгалтерского учета и отчетности, отвечающим условиям рыночной экономики;

- неоправданно высоких затратах хозяйствующих субъектов на подготовку консолидированной финансовой отчетности по МСФО путем трансформации бухгалтерской отчетности, подготовленной по российским правилам;

- значительном административном бремени хозяйствующих субъектов по представлению избыточной отчетности органам государственной власти, а также излишних затратах из-за необходимости параллельно с бухгалтерским учетом вести налоговый учет;

- слабости системы контроля качества бухгалтерской отчетности, в том числе в невысоком качестве аудита бухгалтерской отчетности;

- недостаточности участия профессиональных общественных объединений и другой заинтересованной общественности, включая пользователей бухгалтерской отчетности, в регулировании бухгалтерского учета и отчетности, а также в развитии бухгалтерской и аудиторской профессии;

- низком уровне профессиональной подготовки большей части бухгалтеров и аудиторов, а также недостаточности навыков использования информации, подготовленной по МСФО [2].

В Концепции 2004 г. отмечено, что сложившаяся система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает в полной мере надлежащее качество и надежность формируемой в ней информации, а также существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации.

В соответствии с Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу предполагались следующие этапы реформирования учета в РФ:

- 1) 2004–2007 гг. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности общественно значимых хозяйствующих субъектов, кроме тех, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно признаваемым стандартам;

2) 2008–2010 гг. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности других хозяйствующих субъектов, включая общественно значимые, ценные бумаги которых обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно признаваемым стандартам [2].

Поставленная Концепцией цель к концу 2010 г. в полной мере не была достигнута. Это было связано с сохранением актуальности тех проблем, которые препятствовали массовому переходу на международные стандарты финансовой отчетности на момент утверждения Концепции. Это наличие различий в российских стандартах бухгалтерского учета и международных стандартах финансовой отчетности, нехватка квалифицированного персонала, сопротивление руководства компании отражению полной и прозрачной информации в финансовой отчетности, противоречивость российского законодательства и прочее, а также трудности перевода МСФО на русский язык.

В этот период (с 2000 по 2011 г.) активно разрабатывались и утверждались новые ПБУ, пересматривались действующие. Важным является введение в действие новых Планов счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (в 1991, а затем в 2000 г.), позже – планов счетов и инструкций для автономных, бюджетных учреждений и организаций госсектора.

С 01.01 2012 г. вступили в силу ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» и единственное отраслевое положение – ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов».

Несмотря на активную деятельность в направлении реформирования бухгалтерского учета издержками данного процесса явилось возникновение ряда несоответствий между действующими национальными стандартами и другими нормативными актами, регулирующими одни и те же вопросы. Введение в действие новых документов часто не сопровождалось отменой старых, либо после изменения практики учета отдельных объектов или применения счетов бухгалтерского учета не во все ранее утвержденные документы вносились поправки. При этом ни в одном нормативном документе по бухгалтерскому учету не установлен порядок разрешения противоречий между нормативными документами одного уровня.

Нормативная база по бухгалтерскому учету содержит значительное количество актов, «применяемых в части, не противоречащей действующему законодательству». Например, Приказ МФ РФ «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» от 17.02.1997 № 15, который планируется отменить только с 01.01.2022 в связи с введением в действие с этой даты федерального стандарта ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». Действующими являются также Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств № 49 1995 г. До сих пор нет альтернативы Положению о документах и документообороте в бухгалтерском учете № 105, принятом еще Совмином СССР в 1983 г. Положение «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» планировалось принять в 2018 г. (в соответствии с Программой разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016–2018 гг.), затем в 2020 г. в соответствии с Программами разработки федераль-

ных стандартов бухгалтерского учета на 2017–2019 и 2018–2020 гг. Вновь принятая программа на период 2019–2021 гг. отодвинула срок утверждения данного положения на 2021 г. Следует отметить, что фактически ни одна из Программ разработки ФСБУ с 2016 г. выполнена не была.

Одной из проблем, возникших в процессе реформ, является также несогласованность в нормах документов по бухгалтерскому учету и действующего гражданского и налогового законодательства. Например, классификация нематериальных активов в гражданском, налоговом и бухгалтерском законодательстве не совпадает. В соответствии с законом «Об акционерных обществах» формирование резервного капитала и начисление дивидендов акционерам осуществляется за счет чистой прибыли, хотя с точки зрения норм бухгалтерского законодательства на момент принятия решения об использовании прибыли отражение данных операций может быть осуществлено только с использованием счета «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». И это не единственный случай, когда в отсутствие единой терминологии возникают неоднозначно трактуемые факты и показатели. В отличие от МСФО, система документов в области регулирования бухгалтерского учета не содержит четкого определений таких основных элементов бухгалтерской (финансовой) отчетности как активы, обязательства, капитал. Это, в частности, усложняет и процесс подготовки кадров в области бухгалтерского учета и других профессий экономической направленности.

Как упоминалось ранее одной из проблем реформирования бухгалтерского учета и исполнения в полной мере программ Министерства финансов по применению МСФО являлись трудности их перевода на русский язык. До 2012 г. официального перевода МСФО на русский язык опубликовано не было. Только в октябре 2012 г. было подписано соглашение между Советом по МСФО (IASB) и Национальной организацией по стандартам финансового учета и отчетности (Фонд «НСФО»), предусматривающее официальный перевод на русский язык текстов Международных стандартов финансовой отчетности (IAS, IFRS) и разъяснений, выпущенных Комитетом по интерпретациям МСФО, а также Концептуальных основ финансовой отчетности.

Проблемой применения МСФО в РФ явилось не только отсутствие русского перевода, но и невозможность придания им статуса официального документа. Устранить данные проблемы представилось возможным только в 2010, 2011 гг., когда был принят ряд законодательных и нормативных актов, давших возможность применять МСФО на территории РФ – Федеральный Закон «О консолидированной финансовой отчетности» (от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ), установивший, что консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с МСФО, Постановлением Правительства РФ от 25.02.2011 г. № 107 утверждено «Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Данное постановление явилось нормативно-правовым актом, определившим прямое применение МСФО в РФ. Кроме этого последовательно было принято несколько нормативных актов, необходимых для придания МСФО статуса официального документа. Это:

– приказ Минфина России от 22.11.2011 г. № 156н «Об определении официального печатного издания для опубликования документов международных стандартов финансовой отчетности»;

– письмо Минфина России от 12.12.2011 г. № 07-02-06/240 «Об официальном опубликовании документов международных стандартов финансовой отчетности»;

– приказ Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации»;

– приказ Минфина России от 30.03.2012 г. № 148 «Об образовании Межведомственной рабочей группы по применению МСФО».

Приказом Министерства Финансов «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (от 25 ноября 2011 г. № 160н) впервые на территории РФ вступили в действие 37 МСФО и 26 Разъяснений МСФО [3].

В настоящий момент в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 25.02.2011 г. № 107 и Приказом МФ РФ от 28 декабря 2015 г. № 217н на территории РФ действуют 39 стандартов старого и нового поколения (IAS и IFRS) и 24 Разъяснения применения стандартов (IFRIC и SIC).

Важным этапом в реформировании бухгалтерского учета явилось обновление закона «О бухгалтерском учете». Закон № 402-ФЗ взамен старого (№ 129-ФЗ) был принят Государственной Думой 22 ноября и утвержден 6 декабря 2011 г., однако вступил в силу только с 01.01.2013 уже в обновленной редакции. Порядок регулирования бухгалтерского учета в новом законе освещен достаточно подробно.

В соответствии с п.1 статьи 21 (Раздел III) Закона «О бухгалтерском учете» документами в области регулирования бухгалтерского учета являются в частности федеральные и отраслевые стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ) [1].

На данный момент ФСБУ как таковые не разработаны, статус федеральных стандартов бухгалтерского учета, обязательных к применению, имеют принятые Минфином РФ до 1 января 2013 г. 24 положения по бухгалтерскому учету [4]. С января 2018 г. в действие введены 5 федеральных стандартов бухгалтерского учета (ФСБУ) только для организаций государственного сектора.

Новацией Закона «О бухгалтерском учете» является включение в перечень документов по бухгалтерскому учету отраслевых стандартов и нормативных актов ЦБ РФ. Банком России утверждены отраслевые стандарты бухгалтерского учета, регулирующие бухгалтерский учет в кредитных и некредитных финансовых организациях.

По прежнему не регулируется на должном уровне порядок ведения бухгалтерского учета предприятий малого бизнеса. Единственный документ – Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утвержденные приказом МФ РФ от 21.12.1998 № 64н, – противоречит нормам многих документов, принятых после 2000 г. В результате попытки отрегулировать этот вопрос появился ряд документов, – Информация

МФ РФ ПЗ-3/2015 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства» и Рекомендации по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, разработанные НП «ИПБ России», но они не являются нормативными актами.

Недостаточность участия профессиональных общественных объединений и другой заинтересованной общественности, включая пользователей бухгалтерской отчетности, в регулировании бухгалтерского учета и отчетности, ранее отмеченная как одна из проблем низких темпов реформирования системы учета и отчетности фактически была компенсирована появлением нового субъекта регулирования в соответствии со статьей 22 Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. Помимо уполномоченного федерального органа регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации могут осуществлять также субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета, а именно: саморегулируемые организации, в том числе саморегулируемые организации предпринимателей, иных пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, заинтересованные принимать участие в регулировании бухгалтерского учета, их ассоциации и союзы, иные некоммерческие организации, преследующие цели развития бухгалтерского учета [1].

Эта норма не явилась формальным закреплением права субъектов негосударственного регулирования участия в процессе разработки актов по бухгалтерскому учету. Программы разработки ФСБУ предусматривают разработку стандартов Фондом развития бухгалтерского учета «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» (Фонд «НРБУ «БМЦ»», НП «ИПБ России». Однако многие эксперты в области бухгалтерского учета считают, что неограниченное количество субъектов негосударственного регулирования может привести к несогласованности их действий и внести хаос в процесс реформирования бухгалтерского учета

Таким образом, можно отметить, что в ходе реформы система нормативных актов по бухгалтерскому учету стала сложнее и в ближайшее время новшеств будет только больше, что может привести к появлению новых проблем, если не принять соответствующие меры по оптимизации количества документов в области регулирования бухгалтерского учета. Бухгалтерам приходится приспосабливаться к изменениям, постоянно изучая новые нормативные акты и методики учета, разрешать противоречиями между несогласованными нормами различных документов часто опираясь на арбитражную практику.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете : Федер Закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).
2. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу Минфина от 01.07.2004 № 180.
3. О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации от 25 ноября 2011 г. № 160н.
4. Информационное сообщение Минфина России от 26.07.2017 № ИС-учет-8 «Новое в бухгалтерском законодательстве: факты и комментарии».

Быстрова А.А., Лапаева А.В., Дальневосточный государственный университет путей сообщения, г. Хабаровск

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО ОТЕЧЕСТВЕННЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

В статье рассматриваются различия в учете основных средств между отечественным бухгалтерским учетом и международными стандартами финансовой отчетности, описаны основные отличия в начислении амортизации и переоценке основных средств. В результате анализ нормативной базы показал, что отечественная система бухгалтерского учета не позволяет формировать объективную информацию о состоянии основных средств и не формирует источники даже для простого воспроизводства основных средств, не говоря уже об их модернизации.

Ключевые слова: актив, основные средства, амортизация, стоимость, оценка справедливой стоимости, обесценение активов, возмещаемая стоимость, нераспределенная прибыль.

Bystrova A.A., Lapaeva A.V., Far Eastern State Transport University, Khabarovsk

ACCOUNTING FOR FIXED ASSETS ACCORDING TO DOMESTIC AND INTERNATIONAL STANDARDS

The article discusses the differences in accounting for fixed assets between domestic accounting and international financial reporting standards. The article describes the main differences in depreciation and revaluation of fixed assets. As a result, the analysis of the regulatory framework showed that the domestic accounting system does not allow the formation of objective information about the state of fixed assets and does not form sources even for the simple reproduction of fixed assets, not to mention their modernization.

Key words: asset, fixed assets, depreciation, cost, fair value measurement, impairment of assets, recoverable amount, retained earnings.

На протяжении жизненного цикла организация формирует взаимосвязанную деятельность: снабжает предприятие необходимыми материальными ресурсами, анализирует степень изношенности основных средств и закупает новое оборудование для эффективности производства.

В настоящее время увеличивается значимость учета и контроля за рациональным использованием основных средств. Наряду с этим большое значение отдается порядку учета основных средств.

На сегодняшний день в российской действующей системе федеральный стандарт по бухгалтерскому учету есть один регламентирующий документ – ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

Следует отметить, что наряду с российским законодательством на территории России действуют и международные стандарты финансовой отчетности. В настоящее время существуют различия учетных процессов формирования

информации о состоянии и движении объектов основных средств между РСБУ и МСФО. И это составляет актуальность выбранной темы.

В отличие от РСБУ в МСФО учет основных средств регламентирует три стандарта: МСФО (IAS) 16 «Основные средства»; МСФО (IFRS) 36 «Обесценение активов»; МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Между РСБУ и МСФО есть существенные различия, которые обусловлены несоответствием целей применения стандартов.

К примеру, в российском законодательстве и иных нормативных правовых актах в области бухгалтерского учета основных средств практически отсутствуют подходы к формированию источников финансирования даже простого воспроизводства основных средств.

Так, в ПБУ 6/01 устанавливаются правила формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах организации, что не согласуется с Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства», цель которого состоит в определении порядка учета основных средств, чтобы пользователи финансовой отчетности могли получать информацию об инвестициях организации в основные средства и изменениях в таких инвестициях; применение в МСФО специальной терминологии, которая способствует адекватному отражению реального финансового состояния организации (справедливая стоимость, обесценение активов).

Чтобы понять существенность отличий необходимо выявить ключевые моменты, относительно учета объектов основных средств, а именно: признание актива объектом основных средств; оценка стоимости объектов; изменение стоимости объекта; начисление амортизации; выбытие основных средств.

ПБУ 6/01 рассматривает четыре условия, выполнения которых позволит организации принять актив к учету в качестве основных средств:

- объект используется в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- объект используется в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организация не предполагает последующую перепродажу данного актива;
- объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Так, согласно МСФО (IAS) 16 основные средства представляют собой материальные активы, которые предназначены для использования в производстве или поставке товаров и услуг, для сдачи в аренду третьим лицам или административных целей, при этом предполагается их использование в течение более чем одного периода. Себестоимость объекта основных средств подлежит признанию в качестве актива только в том случае, если поступление в организацию связанных с данным объектом будущих экономических выгод является вероятным, а себестоимость данного объекта может быть достоверно оценена.

При этом, отличаются и способы оценки основных средств. Согласно п. 7 ПБУ 6/01 основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости, а МСФО 16 предполагает оценку основных средств по балансовой стоимости, амортизируемой, справедливой, а также ликвидационной (таблица).

Таблица. Определение видов стоимости основных средств в МСФО 16 и ПБУ 6/01

МСФО (IAS) 16 «Основные средства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
<p>Себестоимость – это сумма, уплаченных денежных средств или эквивалентов денежных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> – цена покупки, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку за вычетом торговых скидок и возмещений; – любые прямые затраты на доставку актива в нужное место и приведение его в состояние, необходимое для эксплуатации; – предварительная оценка затрат на демонтаж и удаление объекта основных средств и восстановление природных ресурсов на занимаемом участке, в отношении которых предприятие принимает на себя обязательство либо при приобретении данного объекта, либо вследствие его использования на протяжении определенного периода в целях, не связанных с созданием запасов в течение этого периода 	<p>Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключение налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов. Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – суммы, уплачиваемые поставщику, а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и доведение его до состояния, пригодное для использования; – суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда; – таможенные пошлины; – суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением объекта основных средств
<p>Балансовая стоимость – сумма, в которой признается актив после вычета любой накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения</p>	<p>Определения нет</p>
<p>Амортизируемая стоимость – стоимость актива или другая сумма, отраженная вместо себестоимости, за вычетом ликвидационной стоимости</p>	<p>Определения нет</p>
<p>Справедливая стоимость – сумма, на которую можно променять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами</p>	<p>Определения нет</p>
<p>Ликвидационная стоимость – расчетная величина, которую организация получила бы на текущий момент от реализации актива за вычетом предполагаемых затрат на выбытие, если бы данный актив уже достиг того возраста и состояния, в котором, как можно ожидать, он будет находиться в конце срока полезной службы</p>	<p>Определения нет</p>

Согласно МСФО 16 Переоценки должны проводиться с достаточной регулярностью во избежание существенного отличия балансовой стоимости от той, которая определяется при использовании справедливой стоимости на отчетную дату. Как видно, из сравнения этих двух положений, для переоценки основных средств используются разные подходы (в МСФО 16 – справедливая стоимость, в ПБУ 6/01 текущая (восстановительная) стоимость).

Следует обратить внимание на понятие справедливой стоимости. Для МСФО это важная оценка стоимости, так как в результате финансовой деятельности организации информация относительно ее активов может либо существовать, либо отсутствовать. Поэтому определить настоящую рыночную стоимость активов может быть довольно непросто, в то время как в ПБУ такой подход не предусмотрен, ПБУ 6/01 допускает применение переоценки основных средств и отражения их по восстановительной (текущей рыночной) стоимости.

Справедливая стоимость по МСФО – это реальная цена активов на момент продажи или сумма, уплаченная непосредственно в момент передачи обязательств от одного участника рынка другому.

В отечественном законодательстве нет определения справедливой стоимости, но больше оно трактуется как текущая рыночная стоимость. Причем четких рекомендаций по ее формированию или конкретного описания термина ни одно положение по бухгалтерскому учету не дает. Чтобы решить эту проблему, специально введен МСФО (IFRS)13 «Оценка справедливой стоимости».

Цели (IFRS)13 «Оценка справедливой стоимости».

– стандарт дает конкретное определение понятия «оценка справедливой стоимости»;

– в полном объеме описывает методы определения справедливой стоимости;

– позволяет предоставить информацию о справедливой стоимости в полном объеме, учитывая возможные риски и выгоды для всех участников рынка.

Принципиальные различия существуют в подходах к начислению амортизации основных средств в ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16. Так, согласно п. 17 ПБУ 6/01 стоимость основных средств погашается путем начисления амортизации. Начисление амортизации по объектам основных средств производится независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде и отражается в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому оно относится (п. 24 ПБУ 6/01).

Суммы начисленной амортизации по объектам основных средств отражаются в бухгалтерском учете путем накопления соответствующих сумм на отдельном счете (п. 25 ПБУ 6/01). В соответствии с МСФО (IAS) 16 используемый метод начисления амортизации должен отражать схему ожидаемого потребления организацией будущих экономических выгод от использования основных средств. Применяемый к активу метод начисления амортизации подлежит пересмотру каждый год. Если обнаружится значительное изменение в ожидаемой схеме потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе, данный метод должен быть скорректирован для отражения этого изменения. Согласно ПБУ 6/01 методы начисления амортизации основных средств не пересматриваются.

В соответствии с п.15 ПБУ 6/01 стоимость основных средств, по которым они приняты к бухгалтерскому учету не подлежит изменению, кроме случаев установленных законодательством РФ. Согласно МСФО 16 организация обязана выбирать модель учета по фактическим затратам, либо модель учета по переоцененной стоимости и применять выбранную модель ко всему классу учета основных средств.

Кроме того, в ПБУ 6/01 отсутствуют подходы к определению убытков от обесценения, которые определяются в соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». Цель стандарта состоит в том, чтобы установить процедуры, которые организация применяет для учета своих активов по величине, не превышающей их возмещаемую величину. Возмещаемая величина – это большее из двух значений: чистой продажной цены актива и его ценности использования; ценность использования – дисконтированная стоимость будущих потоков денежных средств, получение которых ожидается от актива или генерирующей единицы. Если актив учитывается по величине, превышающей его возмещаемую сумму, и его балансовая стоимость превышает сумму, которая будет возмещена за счет использования или продажи этого актива, то в этом случае актив характеризуется как обесценившийся, и международный стандарт требует, чтобы организация признала убыток от обесценения.

При этом организация обязана на каждую отчетную дату выявлять наличие признаков возможного обесценения актива. При выявлении любого такого признака организация обязана оценить возмещаемую сумму актива.

В ПБУ 6/01 такой обязанности у отечественных организаций нет. Ранее результаты переоценки не разрешалось включать в данные бухгалтерской отчетности предыдущего отчетного года, а только в данные бухгалтерского баланса на начало отчетного года.

Изменился порядок проведения переоценки объектов основных средств. Сумма дооценки объекта основных средств в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации. Если в дальнейшем объект будет уценен, сумма такой уценки относится в уменьшение добавочного капитала организации, образованного за счет сумм прежней дооценки. Превышение суммы уценки над предыдущей дооценкой обязывает эту разницу относить на финансовый результат в качестве прочих расходов (счет 91). Ранее разница относилась на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Сумма же уценки объекта основных средств ранее относилась на счет 84. Теперь она должна отражаться на финансовых результатах в качестве прочих расходов.

В дальнейшем если сумма уценки, проведенной в предыдущие отчетные периоды, будет дооценена, то сумма дооценки, равная сумме прежней уценки, зачисляется в финансовый результат в качестве прочих доходов, тогда как ранее ее необходимо было относить на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Также необходимо отметить, что при осуществлении переоценки основных средств у предприятий большие проблемы могут возникнуть у оценщиков при определении рыночной (справедливой) стоимости, так как по многим объектам основных средств нет активного рынка.

Согласно МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» активный рынок – это рынок, где соблюдаются следующие условия:

- объекты сделок на рынке являются однородными;
- в любое время могут быть найдены желающие совершить сделку продавцы и покупатели;
- информация о ценах является общедоступной.

В нашей стране по достаточно большому количеству основных средств (в связи с их спецификой) активный рынок отсутствует, следовательно, отсутствует информационная база для их оценки по стоимости, сложившейся на активном рынке. В этом случае должна использоваться восстановительная стоимость (цена приобретения (строительства) аналогичного объекта минус начисленная амортизация), что является достаточно трудоемкой операцией для оценщиков. Поскольку услуги оценщика стоят достаточно дорого, это приведет к значительному увеличению себестоимости продукции.

Проведенный анализ основных положений МСФО (IAS) 16 и ПБУ 6/01 показал, что отечественная система бухгалтерского учета не позволяет формировать объективную информацию о состоянии основных средств и не формирует источники даже для простого воспроизводства основных средств, не говоря об их модернизации, для которой необходимо использовать ранее созданные резервы, нераспределенную прибыль и эмиссионный доход и доход от продажи акций, который чаще всего распределяется между учредителями (собственниками).

Список литературы

1. МСФО (IAS) 16 «Основные средства» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 11.07.2016).
2. МСФО (IAS) 16 «Основные средства» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2018).
3. МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 11.07.2016).
4. МСФО (IFRS) 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2018).
5. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» утвержденным приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016).

Логинова А.А., Селезнева Е.Ю., Ракутько С.Ю., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

РАЗРАБОТКА УНИФИЦИРОВАННОЙ МЕТОДИКИ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТ МСФО

На сегодняшний день отчётность по международным стандартам (МСФО) становится обязательной для многих российских организаций. При подготовке и переводе отчётности в формат МСФО многие специалисты и бухгалтеры всё чаще высказываются о трудоёмкости данного процесса, вследствие чего руководство многих российских организаций принимает решение прибегнуть к его автоматизации, которая обеспечит системность, сопоставимость данных, технологичность процедур. В связи с этим, была поставлена цель исследования – разработать систему унифицированных учётных данных, адаптированную для погружения на цифровую платформу для трансформации финансовой отчётности в формат МСФО. В данной статье представлен продуктовый результат исследования – алгоритм использования унифицированной карты учётных данных, который бы позволил любой организации проводить автоматизированную трансформацию финансовой отчётности в соответствии с требованиями МСФО. Для достижения поставленной цели была разработана и обоснована система взаимосвязанных учётных данных, приведённых к единому классификатору, а также карта унифицированной системы показателей и методика её применения для подготовки отчётности по МСФО. Дальнейшие шаги проекта предполагают разработку унифицированной методики по унификации плана счетов в формате МСФО и апробацию разработанного алгоритма на базе конкретной организации.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчётности, МСФО, трансформация отчётности, автоматизация учёта, карта унифицированной системы показателей.

Loginova A.A., Selezneva E.Yu., Rakutko S.Yu., Far Eastern Federal University, Vladivostok

DEVELOPMENT OF A UNIFIED METHODOLOGY FOR TRANSFORMATION OF REPORTING TO IFRS

Today, reporting under international standards (IFRS) is becoming mandatory for many Russian organizations. When preparing and translating reports into IFRS format, many specialists and accountants are increasingly speaking about the complexity of this process, as a result of which the leadership of many Russian organizations decides to resort to its automation, which will ensure consistency, data comparability, and technological procedures. In this regard, the goal of the study was to develop a system of unified accounting data adapted for immersion on a digital platform for transforming financial statements into IFRS format. This article presents the product result of the project – an algorithm for using a unified credential card that would allow any organization to carry out automated transformation of financial statements in accordance with the requirements of IFRS. To achieve the project goal, a system of interconnected accounting data, reduced to a single classifier, was developed and justified, as well as a map of a unified system of indicators and the methodology of its application for preparing reports in accordance with IFRS. Further steps of the project involve the development of a methodology for the unification of the chart of accounts in the IFRS format and the testing of the developed algorithm based on a specific organization.

Key words: international financial reporting standards, IFRS, transformation of reporting, automation of accounting, map of a unified system of indicators.

Введение

На сегодняшний день осуществление финансово-хозяйственной деятельности связано с формированием бухгалтерской отчётности, которая необходима не только государству, с целью обложения налогами, но и для инвесторов и контрагентов. На основании данной отчётности третьи лица могут принять решения о том, стоит ли работать с организацией или инвестировать в неё. Однако не все форматы составления отчётности являются одинаково полезными для подобных целей. Так, основная цель составления отчётности по российским стандартам (РСБУ) – контроль государства за правильностью исчисления налогов, таким образом, в первую очередь, соблюдаются интересы государства, а не организации [1]. Для контрагентов и инвесторов отчётность в данном формате является не самой полезной.

Теория и гипотезы исследования

Ведение отчётности в формате РСБУ является обязательным для всех Российских предприятий, а в формате МСФО – нет. В соответствии с Федеральным Законом № 208-ФЗ консолидированную финансовую отчётность по стандартам МСФО должны предоставлять лишь кредитные, страховые и иные организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж. Однако, несмотря на это, современный этап внедрения МСФО можно охарактеризовать как наиболее конструктивный период по сравнению с предшествующими этапами становления МСФО [2]. Например, в последние годы многие российские организации, не дожидаясь всестороннего введения МСФО со стороны законодательства в другие виды деятельности, начали самостоятельно подготавливать отчётность согласно международным стандартам по запросам инвесторов, кредиторов, иностранных партнёров и других заинтересованных пользователей [3].

Признание международных стандартов финансовой отчётности является важным шагом для привлечения иностранных инвестиций в условиях современных российских рыночных и экономических отношений [4]. В условиях глобального рынка особенно важен анализ явлений, связанных с использованием бухгалтерской информации, которая предоставляет инвесторам и предпринимателям информацию о финансово-хозяйственной деятельности компаний. Кроме того, данная информация напрямую зависит от изменений экономической ситуации в стране, и в свою очередь влияет на экономическую безопасность страны [5, 6]. Таким образом, пока не будут предприняты изменения в области достоверности и прозрачности финансовой отчётности, инвесторы не будут готовы делать вложения в российский рынок. Поэтому, для того, чтобы предоставить такую отчётность быстро и качественно, и необходима автоматизация.

Для успешной реализации проекта путём автоматизации процесса трансформации отчётности в формат МСФО необходимо поставить конкретную задачу и методологию программистам, от точности которой зависят качество отчётности, сроки её подготовки, трудоёмкость процесса. Таким образом, методологическую базу проекта мы рассматриваем как фундамент для разработки автоматизированной системы трансформации российской отчётности в формат МСФО, что и является гипотезой нашего проекта.

Методология исследования

В процессе реализации исследования использовались комплексный и системный научные подходы. Применены научные методы исследования: систематизация и классификация, моделирование и визуализация, индукция и дедукция, сравнение и обобщение, маркетинговый анализ (анкетирование). Применение проектного подхода сделало возможным пошаговый анализ проблемы путём постановки и корректировки системы задач исследования, которая включает поиск, анализ и обработку информации для достижения цели исследования и получения продуктового результата.

Применение инструмента маркетингового анализа – анкетирования 50 специалистов-аналитиков в области бухгалтерского учета с последующей обработкой и ответов подтвердило ранее сформулированную авторами гипотезу о том, что проблема автоматизации процесса трансформации российской отчётности в формат МСФО проявляется в настоящее время особенно остро. Так, 45 % респондентов отметили, что главная проблема при переводе отчётности из РСБУ в формат МСФО – отсутствие автоматизации; 90 % опрошенных подтвердили, что процесс действительно трудоёмок; а 96 % человек подтвердили наличие потребности в автоматизации. Анализ полученной в результате анкетирования и обработанной информации позволил авторам сделать вывод о правильном выборе направлений исследования.

Теперь, когда к подготовке отчётности в формате МСФО предприниматели начинают обращаться всё чаще и пристальней, перед учётными работниками компаний возникает потребность разработать наиболее быстрый и точный способ подготовки такой отчётности с учётом экономических и национальных особенностей своей страны [7]. Однако выбор данного процесса и сам процесс подготовки требуют особого внимания специалистов, так как они сопряжены с решением определённых проблем, связанных с тем, что в финансовой отчётности разных стран существуют различия, вызванные не только методическими, но и социальными, экономическими и юридическими условиями [8].

Результаты исследования

Проведенное авторами исследование показало, что в настоящее время российские компании применяют два наиболее распространённых способа ведения учёта и подготовки отчётности в формате МСФО:

- 1) трансформация в электронных таблицах и базах данных, например, в программе Microsoft Excel;
- 2) применение автоматизации учёта через различные программные продукты, направленные на подготовку отчётности в формате МСФО.

Для достижения поставленной перед авторами цели исследования и получения продуктового результата мы выбрали второй вариант – а именно автоматизацию процесса подготовки отчётности по МСФО. Это наиболее сложный, но вместе с тем и наиболее быстрый, точный и качественный способ. Авторы предлагают создать подсистему, т.е. отдельно разработанный функционал ведения учёта и формирования отчётности в соответствии со стандартами МСФО

в составе определённого программного продукта в целях автоматизации учёта. Причём, в первую очередь, был сделан выбор базы данных и принято решение, что именно должен представить программный продукт по завершении автоматизированной трансформации отчётности в формат МСФО.

Алгоритм операций при трансформации отчётности в формат МСФО следующий: первоначальная финансовая информация в формате РСБУ транслируется в финансовую информацию в формате МСФО, путём переноса данных оборотно-сальдовой ведомости по РСБУ и расшифровок к ней на показатели в разработанной подсистеме МСФО. В результате этого шага формируется оборотно-сальдовая ведомость по МСФО. На её основании выполняются дальнейшие операции и расчёты, например, выполняются трансформационные корректировки, формируются необходимые документы МСФО, и в завершении образуется готовая отчётность в формате МСФО.

Обсуждение полученных результатов

Результатом работ по созданию унифицированной системы показателей, по мнению авторов статьи, должна стать единая методология, применимая в дальнейшем для целей реализации проекта по автоматизации учёта в формате МСФО. Последовательность этапов включает:

- 1) унификацию методологии БУ;
- 2) разработку методологических документов по МСФО;
- 3) автоматизацию учёта по разработанной методологии.

Под единой методологией бухгалтерского учета в данном случае понимается пакет документов, содержащий принципы и порядок отражения хозяйственных операций и формирования отчётности. Порядок унификации методологии БУ для её дальнейшей трансформации в формат МСФО представлен на рисунке.

Разработанные в ходе проекта методологические документы по МСФО включают:

- 1) план счетов МСФО.
- 2) карта соответствия планов счетов БУ и МСФО.
- 3) описание типовых корректировок для получения отчётности по МСФО и методики их выполнения, которая разрабатывается в том случае, если организация принимает решение вести учёт в программном продукте методом трансформации.
- 4) карта функционального покрытия, в том случае, если принимается решение вести учёт методом трансляции данных РСБУ с частичным параллельным учётом по отдельным участкам.

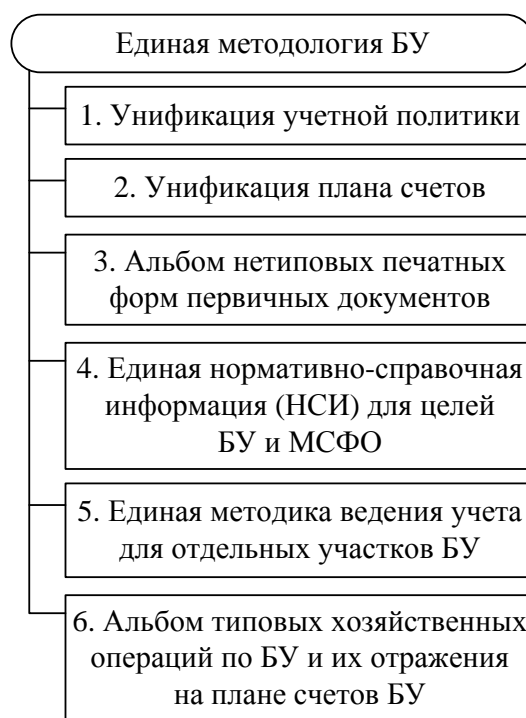


Рисунок. Порядок унификации методологии БУ

5) альбом отчётных форм по МСФО.

Отдельным документом авторами зафиксированы принципы и регламенты по переходу на новую методологию БУ и МСФО.

На конечном этапе выполнения проекта в качестве продуктового результата авторы предлагают алгоритм использования карты унифицированной системы показателей для подготовки отчётности по МСФО.

Заключение

Таким образом, авторами подготовлена методологическая основа проекта, которую уже могут использовать бухгалтеры любой организации совместно с программистами для разработки автоматизации процесса трансформации отчётности в формат МСФО. Дальнейшие шаги в исследовании и реализации проекта, которые будут отражены в диссертационной работе, предполагают:

- 1) создание алгоритма разработки унифицированного плана счетов в формате МСФО и перечень основных трансформационных процедур;
- 2) разработку положения о применении унифицированного плана счетов;
- 3) апробацию разработанной методики унификации плана счетов для ведения учёта по стандартам МСФО на примере организации.

Список литературы

1. Житлухина, О.Г. Предпосылки и этапы становления МСФО и их сравнительная характеристика с российскими учетными стандартами / О.Г. Житлухина, О.Л. Михалёва, С.Ю. Ракутько. – Владивосток : Дальнаука, 2017.
2. Житлухина, О.Г. Этапы становления МСФО: зарубежная практика / О.Г. Житлухина, С.Ю. Ракутько, Е.Ю. Селезнева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 3 (57). Ч. 2. – С. 69–73.
3. Chand, Parmod, Patel, Arvind, White, Michael, 2015. Adopting International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Enterprises. AUSTRALIAN ACCOUNTING REVIEW, 25: 139–154.
4. Belousov A.I., Mikhailova G.V., Uzdanova F.M., Blokhina V.G., 2017. Accounting Engineering Tools in the Research of Economic Costs and Benefits. EUROPIAN RESEARCH STUDIES, 20: 13–21.
5. Olga G. Zhitlukhina, Svetlana Y. Rakutko, Elena I. Berezhnova, Elena Y. Selezneva, Elena V. Belik, Nina I. Shalaeva, Elena I. Denisevich, Natalia V. Belik, Zhanna E. Saenko, & Alina A. Sultanova, 2016. Issues of Falsifying Financial Statements in terms of Economic Security. INTERNATIONAL JOURNAL OF ENVIRONMENTAL & SCIENCE EDUCATION. Vol. 11, Issue 17, 10163–10176.
6. Алексеева, Л.Ф. Практические аспекты использования международных стандартов финансовой отчетности российскими организациями / Л.Ф. Алексеева, В.Д. Голубев // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. № 1 (18). – С. 62–64.
7. Созонов, А.С. Обзор, оценка и перспективы применения МСФО для малого и среднего бизнеса в мире / А.С. Созонов // Международный бухгалтерский учет. – 2017. – Т. 20. – № 5 (419). – С. 281–293.
8. Kaya, Devrimi; Koch, Maximilian, 2015. Countries' adoption of the International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs) – early empirical evidence. ACCOUNTING AND BUSINESS RESEARCH, 45: 93–120.

Малофеева М.А., Ракутько С.Ю., Селезнева Е.Ю., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ПЕРЕВОДА ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТ МСФО

В настоящее время актуальными являются вопросы перехода российских предприятий на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Это обусловлено тем, что МСФО являются одним из главных инструментов, гарантирующих предоставление прозрачной и унифицированной информации о финансовом положении компании полезной для принятия экономических решений различным группам пользователей. Российские компании продолжают составлять финансовую отчетность в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ). Но постепенно в дополнение к российской отчетности некоторые из них начинают готовить финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами, так как с введением МСФО должна повыситься прозрачность деятельности компаний, появиться возможность сравнения финансовых показателей как одной компании по периодам, так и разных компаний между собой. В результате заинтересованные стороны (инвесторы, участники, акционеры, контрагенты) с большей уверенностью будут вкладывать свои деньги в компанию. Информация, получаемая при составлении консолидированной отчетности по МСФО, также может быть использована для бюджетирования, планирования изменений в составе группы, оценки стратегического развития всего бизнеса. Таким образом, применение МСФО для отражения финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий позволит совершенствовать внутреннюю систему управления предприятием за счет использования единой методики учета в целях управления хозяйственной деятельностью, а также повысить конкурентоспособность предприятия за счет повышения надежности и прозрачности информации для заинтересованных пользователей. Одним из проблемных моментов является выбор способа подготовки отчетности по МСФО. В статье приведен сравнительный анализ основных методик составления отчетности с учетом требований МСФО: трансформации и параллельного учета.

Ключевые слова: МСФО, международные стандарты финансовой отчетности, параллельный учет, трансформация отчетности, финансовая отчетность.

Malofeeva M.A., Rakutko S.Yu., Selezneva E.Yu., Far Eastern Federal University, Vladivostok

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF REPORTING TRANSFER METHODS IN IFRS FORMAT

International Financial Reporting Standards (IFRS). This is due to the fact that IFRS are one of the main tools to ensure the provision of transparent and unified information on financial position. Russian companies continue to prepare financial statements in accordance with Russian Accounting Standards (RAS). Gradually, in addition to Russian reporting, some of them are beginning to prepare financial statements in accordance with established standards, since IFRS should increase the transparency of companies, which makes it possible to compare financial performance of one company and different companies among themselves. As a result, stakeholders (investors, participants, shareholders, contractors) will be more confident in investing their money in the company. The information obtained in the preparation of consolidated financial statements under IFRS can also be used for budgeting, planning

changes in the composition of groups, assessing the strategic development of the entire business. Thus, the use of IFRS to reflect the financial and economic activities of Russian enterprises will improve the reliability and transparency of information for users. One of the issues is the choice of method of preparing reports under IFRS. The article presents a comparative analysis of the main reporting methods with regard to the requirements of IFRS: transformation and parallel accounting.

Key words: IFRS, international financial reporting standards, parallel accounting, reporting transformation, financial reporting.

Введение

На сегодняшний день осуществление финансово-хозяйственной деятельности связано с формированием бухгалтерской отчётности, которая необходима не только государству, с целью обложения налогами, но и для инвесторов и контрагентов. На основании данной отчётности третьи лица могут принять решения о том, стоит ли работать с организацией или инвестировать в неё. Однако не все форматы составления отчётности являются одинаково полезными для подобных целей. Так, основная цель составления отчётности по российским стандартам (РСБУ) – контроль государства за правильностью исчисления налогов, таким образом, в первую очередь, соблюдаются интересы государства, а не организации [1]. Для контрагентов и инвесторов отчётность в данном формате является не самой полезной. На данный момент, формат МСФО наиболее предпочтителен при проведении оценки фактического финансового положения организации.

Основные положения концепции

Ведение отчётности в формате РСБУ является обязательным для всех Российских предприятий, а в формате МСФО – нет. В соответствии с Федеральным Законом № 208-ФЗ консолидированную финансовую отчётность по стандартам МСФО должны предоставлять лишь кредитные, страховые и иные организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж. Однако, несмотря на это, современный этап внедрения МСФО можно охарактеризовать как наиболее конструктивный период по сравнению с предшествующими этапами становления МСФО [2]. Например, в последние годы многие российские организации, не дожидаясь всестороннего введения МСФО со стороны законодательства в другие виды деятельности, начали самостоятельно подготавливать отчётность согласно международным стандартам по запросам инвесторов, кредиторов, иностранных партнёров и других заинтересованных пользователей [3]. В России, в условиях повышенных рисков, признание международных стандартов финансовой отчётности является важным шагом для привлечения иностранных инвестиций [4]. Инвесторы не готовы прийти на российский рынок, пока не будут сделаны улучшения в области корпоративной прозрачности. Внедрение и применение данной формы отчётности связано с некоторыми трудностями, а именно с трансформацией финансовой отчётности

Метод проведения анализа литературы

В процессе анализа литературы авторы статьи использовали комплексный и системный научные подходы. Применены научные методы исследования: систематизация и классификация, моделирование и визуализация, индукция и дедукция, сравнение и обобщение.

Теперь, когда к подготовке отчётности в формате МСФО предприниматели начинают обращаться всё чаще и пристальней, перед учетными работниками компаний возникает потребность разработать наиболее быстрый и точный способ подготовки такой отчётности с учётом экономических и национальных особенностей своей страны [5]. Однако выбор данного процесса и сам процесс подготовки требуют особого внимания специалистов, так как они сопряжены с решением определённых проблем, связанных с тем, что в финансовой отчётности разных стран существуют различия, вызванные не только методическими, но и социальными, экономическими и юридическими условиями [6].

Анализ

Изучение литературных источников, показало, что многие специалисты работают над существующими проблемами внедрения МСФО в национальную систему учета. Существуют проблемы в фискальной направленности составления бухгалтерской отчетности, в недостатке кадрового состава специалистов по МСФО, в непонимании у заинтересованных сторон необходимости применения международных стандартов. Трудности в получении достоверных оценок при использовании методов оценок по МСФО. Общие методические проблемы: отсутствие единой практики применения МСФО и отличия в интерпретациях МСФО, сложность подготовки некоторых раскрытий (финансовые инструменты, пенсионные планы, учет хеджирования), снижение сопоставимости первой отчетности по МСФО из-за отличий в профессиональном суждении специалистов по МСФО, и нормативно-правовой базы учета в отдельной стране.

Изучение экономических источников дает картину того, что в результате имеющегося зарубежного и отечественного опыта составления отчетности в соответствии с МСФО, позволяет оценить проблемы и перспективы данного процесса, и показывает, что многие предприятия сталкиваются с большими трудностями при переходе на МСФО. Так, одной из основных проблем, которую выделяют российские специалисты, занимающиеся этими вопросами, является разница в целевом предназначении финансовой информации.

Проведенный авторами анализ показал, что в настоящее время выделяют два основных метода подготовки отчетности в соответствии с МСФО: трансформация российской отчетности и ведение параллельного учета (конверсия) и составление отчетности на основе его данных. Схема подготовки отчетности по МСФО способом трансформации отчетности, составленной по РСБУ, представлена на рис. 1.

Подготовка отчетности по МСФО на основе ведения параллельного учета по РСБУ и МСФО представлена на рис. 2.



Рис. 1. Подготовка отчетности по МСФО способом трансформации

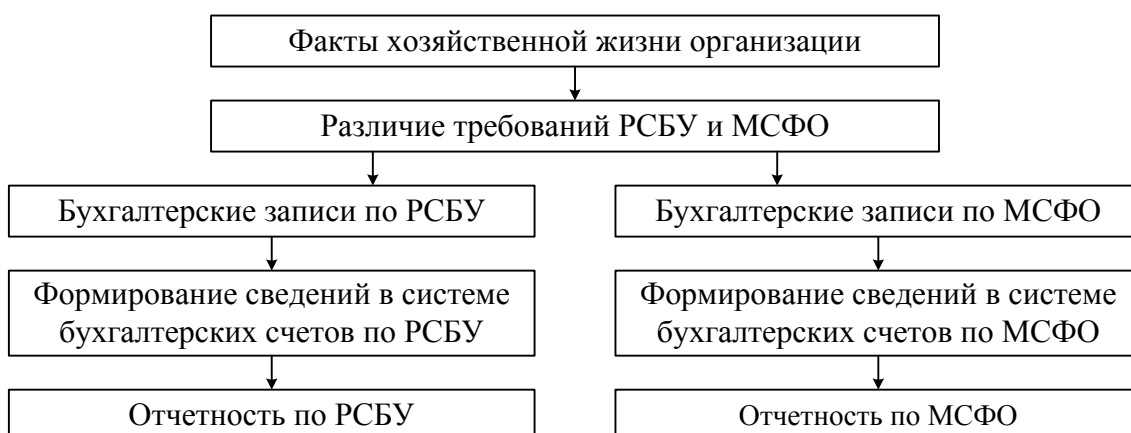


Рис. 2. Подготовка отчетности по МСФО на основе ведения параллельного учета

Обсуждение

Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности – это процесс составления отчетности в соответствии с МСФО путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, подготовленной по правилам российской системы бухгалтерского учета. Для трансформации отчетности по МСФО применяют уже готовую отчетность по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и аналитические расшифровки к ней по статьям баланса и отчета о прибылях и убытках. Она проводится путем внесения соответствующих корректировок и дополнительных проводок в целях доведения активов, обязательств и капитала до величины, по которой они должны отражаться по

МСФО. Единой методики проведения трансформации российской отчетности в отчетность, соответствующую МСФО, нет. В каждом конкретном случае на нее влияет специфика финансово-хозяйственной деятельности, особенности организации бухгалтерского учета и учетная политика, наличие временных, финансовых ресурсов и квалифицированного в данной области персонала.

Метод параллельного учета требует либо формирования бухгалтерских данных в двух системах финансовой отчетности, либо конфигурации программного обеспечения таким образом, чтобы оно позволяло формировать два вида отчетности: в формате МСФО и РСБУ [7]. По сравнению с трансформацией такой способ подготовки отчетности является более достоверным и оперативным, но требует значительных затрат на осуществление, связанных с большими временными издержками и высокими запросами к квалификации персонала. Для ведения параллельного учета необходимо иметь две бухгалтерии или одни и те же бухгалтеры должны выполнять двойную работу: вести российский учет и учет по МСФО [8].

Существует промежуточный вариант автоматизации (между трансформацией и параллельным учетом) подготовки отчетности по МСФО – метод трансляции.

Трансляция данных представляет собой организацию учета по МСФО, которая осуществляется в отдельной базе данных. Учет хозяйственных операций выполняется в одной базе данных по национальным стандартам (база-источник), затем каждая операция переносится (транслируется) в базу по МСФО (база-приемник). Автоматическая трансляция данных выполняется на основе таблицы соответствия счетов российского бухгалтерского учета и счетов международного учета [8].

Сравнительная характеристика способов подготовки отчетности по МСФО представлена в таблице.

Таблица. Сравнительная характеристика способов подготовки отчетности по МСФО

Преимущества	Недостатки
Трансформация отчетности	
1. Невысокие финансовые и временные затраты. 2. Простота осуществления процедуры. 3. Наглядность корректирующих записей.	1. Высокий информационный риск. 2. Присутствие субъективных оценок. 3. Невозможность прогнозирования данных отчетности по МСФО на конец года. 4. Существенное искажение отчетных данных, связанное с применением большого количества допущений и невозможностью учесть исторический курс валют, в которых совершаются хозяйственные операции. 5. Невозможность либо трудоемкость детализации учетных хозяйственных операций до уровня первичного документа. 6. Невозможность использования отчетности для оперативных управленческих решений

Окончание таблицы

Преимущества	Недостатки
Параллельный учет	
1. Низкий уровень риска неточной информации, отражаемой в финансовой отчетности предоставляемой информации. 2. Минимизация субъективных суждений. 3. Высокая оперативность подготовки отчетности. 4. Независимость от времени подготовки отчетности по национальным стандартам	1. Необходимость дополнительных затрат от компании (расходы на квалифицированный персонал, необходимость использования специального программного обеспечения, реорганизация подразделений и др.). 2. Требуется продолжительного периода времени, так как затрагивает многие области финансово-хозяйственной деятельности компании. 3. Необходимость вести параллельный учет в каждом предприятии холдинга

На сегодняшний день не существует единого алгоритма трансформации финансовой отчетности, и в каждом случае требуется индивидуальный подход. Это объясняется тем, что на процесс составления отчетности влияет значительное число субъективных факторов, среди которых: специфика финансово-хозяйственной деятельности, особенности организации бухгалтерского учета и применяемой учетной политики, необходимая степень детализации отчетности, наличие временных, финансовых и человеческих ресурсов и др. По этой причине в настоящее время существует ряд подходов к трансформации.

Специалист, трансформирующий отчетность, имеет право самостоятельно определять методику и этапы трансформации применительно к отчетности каждой конкретной организации [6].

В связи с ростом числа предприятий, применяющих МСФО при составлении отчетности, повышается актуальность автоматизации процесса ее подготовки путем применения современных технических средств. Отметим, что автоматизация подготовки отчетности позволяет не только сократить время на подготовку отчетности, но и значительно снизить количество ошибок на этапе ввода информации, связанных с человеческим фактором. Однако на рынке пока нет ни одного широко распространенного программного продукта для составления отчетности по МСФО. Основной причиной является то, что его создание связано с определенными сложностями и спецификой отдельных отраслей. Автоматизировать подготовку отчетности по МСФО возможно с помощью табличных редакторов, баз данных и сложных программных продуктов отдельных фирм.

Заключение

Опыт крупных российских компаний в последние годы показал значимость перехода на МСФО, который привел их к мировому успеху и развитию всего бизнеса. При этом улучшились и позиции Российской Федерации в мировой экономике, а все затраты, которые были понесены в ходе осуществления реформирования, окупились сполна.

Таким образом, дальнейшее внедрение МСФО на российских предприятиях позволит совершенствовать внутреннюю систему управления компании за счет использования единых методик учета в целях управления хозяйственной деятельностью, а также повысить конкурентоспособность компании за счет обеспечения надежной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей.

Выбор способа подготовки отчетности по МСФО зависит от целей ее дальнейшего использования, необходимой периодичности составления, квалификации специалистов, временных и финансовых затрат. С учетом современных трендов бухгалтерского учета, наиболее привлекателен способ трансформации финансовой отчетности в формат МСФО.

Список литературы

1. Житлухина О.Г. Предпосылки и этапы становления МСФО и их сравнительная характеристика с российскими учетными стандартами / О.Г. Житлухина, О.Л. Михалёва, С.Ю. Ракутько. – Владивосток : Дальнаука, 2017.
2. Житлухина, О.Г. Этапы становления МСФО: зарубежная практика / О.Г. Житлухина, С.Ю. Ракутько, Е.Ю. Селезнева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 3 (57). Ч. 2. – С. 69–73.
3. Chand, Parmod, Patel, Arvind, White, Michael, 2015. Adopting International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Enterprises. AUSTRALIAN ACCOUNTING REVIEW, 25: 139–154.
4. Belousov A.I., Mikhailova G.V., Uzdenova F.M., Blokhina V.G., 2017. Accounting Engineering Tools in the Research of Economic Costs and Benefits. EUROPIAN RESEARCH STUDIES, 20: 13–21.
5. Созонов, А.С. Обзор, оценка и перспективы применения МСФО для малого и среднего бизнеса в мире / А.С. Созонов // Международный бухгалтерский учет. – 2017. – Т. 20. № 5 (419). – С. 281–293.
6. Kaya, Devrimi; Koch, Maximilian, 2015. Countries' adoption of the International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs) – early empirical evidence. ACCOUNTING AND BUSINESS RESEARCH, 45: 93–120.
7. Olga G. Zhitlukhina, Svetlana Y. Rakutko, Elena I. Berezhnova, Elena Y. Selezneva, Elena V. Belik, Nina I. Shalaeva, Elena I. Denisevich, Natalia V. Belik, Zhanna E. Saenko, & Alina A. Sultanova, 2016. Issues of Falsifying Financial Statements in terms of Economic Security. INTERNATIONAL JOURNAL OF ENVIRONMENTAL & SCIENCE EDUCATION. Vol. 11, Issue 17, 10163–10176.
8. Алексеева, Л.Ф. Практические аспекты использования международных стандартов финансовой отчетности российскими организациями / Л.Ф. Алексеева, В.Д. Голубев // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. № 1 (18). – С. 62–64.

Басова А.В., Петушкова Е.Н., Иркутский государственный университет путей сообщения

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В статье рассматриваются особенности ведения бухгалтерского учета в казенных учреждениях. Казенные учреждения не относятся к бюджетным учреждениям из-за специфического ведения деятельности и организации бухгалтерского учета. В статье приведены основные нормативно-правовые документы в области бухгалтерского учета казенных учреждений, их характеристика, особенности, а также реформы и нововведения в области бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, казенные учреждения, бюджет, смета.

Basova A.V., Petushkova E.N., Irkutsk State Transport University

THE FEATURES OF ACCOUNTING IN STATE-OWNED INSTITUTIONS

This paper describes the features of accounting in state-owned institutions that do not belong to budgetary institutions because of the specific conduct of business and the organization of accounting. The paper presents the main regulatory documents in the field of accounting of state-owned institutions, their characteristics, features, as well as reforms and innovations in the field of accounting.

Key words: accounting, state-owned institutions, budget, outlay.

Бухгалтерский бюджетный учет в государственных учреждениях является составной частью российской национальной системы бухгалтерского учета, которая ориентирована на создание комплексной, достоверной и оперативной информации для подготовки бухгалтерской бюджетной отчетности и данных, необходимых пользователям в целях максимально эффективного управления государственными муниципальными финансами на всех уровнях властных структур бюджетной системы РФ [3].

Определяющие правила бухгалтерского учета, обязательные в практике государственных учреждений, устанавливаются централизованно Минфином России. В рамках реализации новых положений законодательства РФ, вступивших в силу с 1 января 2011 г. согласно Федеральному закону от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [14], Минфин России принял новые нормативные акты, регулирующие вопросы организации и ведения бухгалтерского учета в государственном секторе экономики, что отражено в Едином плане счетов бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений, планах счетов и инструкциях по их применению для автономных, бюджетных и казенных учреждений.

При ведении бухгалтерского учета в казенных учреждениях прежде всего сталкиваются со специфической деятельностью подобных учреждений.

Бюджетным кодексом Российской Федерации казенное учреждение определяется как – государственное (муниципальное) учреждение, которое осуществляет оказание услуг, выполнение работ или исполнение государственных функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы [2].

Казенное учреждение является одним из 3 типов государственных учреждений (рис. 1).

Напомним, бюджетная смета – это документ, который устанавливает лимит денежных средств и объем финансирования, которые выделены казенному учреждению из бюджета [9].

В то же время лимит бюджетных обязательств – это объем денежных средств на исполнение казенными учреждениями их бюджетных обязательств.

Стоит отметить, что денежные средства, которые выделяются из бюджета для ведения деятельности казенных учреждений, не учитываются при налогообложении прибыли, так как являются по своей сути средствами целевого финансирования организации [6].

Уникальность ведения бухгалтерского учета казенных учреждений вытекает из его специфической организационно-правовой формы и особенностей правового положения:

1. Главной особенностью, которая отличает казенные учреждения РФ от других учреждений РФ выделим то, что казенные учреждения находятся в ведении органа государственной власти, органа местного самоуправления, осуществляющего бюджетные полномочия главного распорядителя бюджетных средств [2]. Из этого вытекает, что финансовое обеспечение деятельности казенных учреждений осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации.

2. Строго контролируется расходование средств казенного учреждения территориальным управлением казначейства. Для этого в казначействе открывается лицевой счет, принадлежащий казенному учреждению. Далее на этом счету собираются все расходы по смете, согласно статьям расходов. Банковского счета казенные учреждения открыть не могут.

3. Еще одна специфическая особенность – заключение государственных контрактов и оплата выставленных счетов по этим контрактам казенными учреждениями производятся только от имени Российской Федерации.

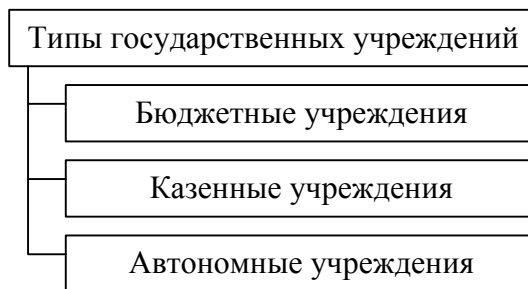


Рис. 1. Типы государственных учреждений

4. Еще одной отличительной чертой является то, что учреждения не имеют прав собственности на имущество, не имеют прав на получение кредитов и займов, а так же на проведение операций с разными ценными бумагами.

5. Как уже отмечалось ранее, казенное учреждение осуществляет свою деятельность в пределах сметы и лимитов денежных средств, но также казенное учреждение может осуществлять деятельность, которая приносит доходы [1]. Впоследствии, доходы, полученные от такой деятельности, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы (рис. 2).

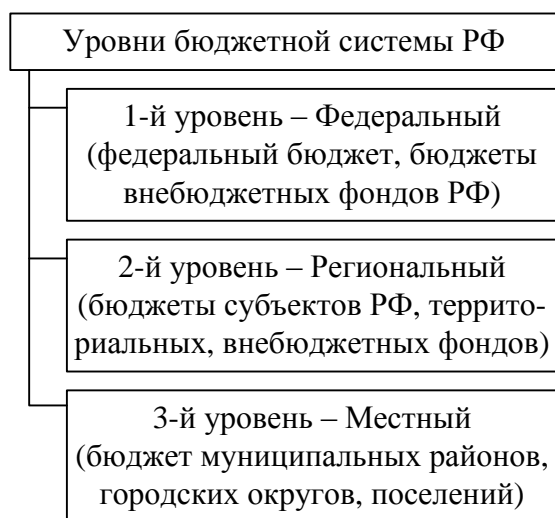


Рис. 2. Уровни бюджетной системы

В сфере бюджетного учета в казенных учреждениях стоит отметить следующие нюансы:

1) казенное учреждение самостоятельно составляет и исполняет бюджетную смету, так как является получателем бюджетных средств;

2) исполняет бюджетные обязательства в пределах лимитов денежных средств;

3) обеспечивает целевой характер использования бюджетных средств;

4) ведет бюджетный бухгалтерский учет;

5) формирует и представляет бюджетную отчетность соответствующему распорядителю бюджетных средств [15].

Поскольку бюджетный учет является более объемным и глубоким, чем привычный бухгалтерский учет, его отличительными чертами являются:

1) особый «бюджетный» план счетов (в 2019 г. бюджетный план счетов содержит около 2000 синтетических счетов);

2) обязанность организации учета в разрезе статей бюджетной классификации;

3) четкий учет расходов (или доходов, если имеются);

4) целевой характер расходования бюджетных средств;

5) расхождения в составе и формах отчетности [13].

В рамках бухгалтерского учета в казенных учреждениях важной характеристикой, которой он отличается от других учреждений, является Единый план счетов бюджетного учета, который был утвержден в 2010 г. Приказом Минфина России № 157н. Разница между укоренившимся планом счетов и бюджетным, заключается не только в системе кодирования, но и в принципе слияния счетов в разделы [8].

Кроме того, отличительной чертой бухгалтерского учета в казенных учреждениях является нумерация счетов – они состоят из 26 знаков, в которых кодируется информация о происходящих в учреждении операциях.

Данные об активах казенных учреждений фиксируются за балансом [12].

В 2019 г. были откорректированы практически все действующие инструкции в области бюджетного учета [11].

Стоит отметить введение нового порядка формирования кодов бюджетной классификации для отражения операций доходов и расходов – Приказ Минфина РФ от 08.06.2018 № 132н «Об утверждении Порядка формирования и применения кодов бюджетной классификации Российской Федерации».

Кроме того, с января 2019 г. начал применяться Приказ Минфина № 209н «Об утверждении порядка применения классификации операций сектора государственного управления»: добавлены новые бухгалтерские коды, некоторые вовсе исключены [5].

Правила ведения бухгалтерского учета в казенных учреждениях в общем и целом подчинены принципам бухгалтерского учета, которые применяют все экономические субъекты на территории Российской Федерации, но определены единым планом счетов для государственных учреждений, а также планом счетов бюджетного учета [10].

Задачами распорядителя бюджетных средств, руководителя, главного бухгалтера учреждения являются:

- 1) достижение запланированных результатов: исполнение обязательств, исполнение контрактов, исполнение сметы;
- 2) достижение наилучших результатов с использованием наименьшего объема денежных средств, определенного бюджетом и сметой.

Таким образом, финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и на основании бюджетной сметы.

В случае уменьшения казенному учреждению как получателю бюджетных средств ранее доведенных до него лимитов бюджетных обязательств, приводящего к невозможности исполнить бюджетные обязательства, вытекающие из заключенных государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров, казенное учреждение должно обеспечить согласование в соответствии с российским законодательством о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд новых условий таких контрактов, в том числе по цене и (или) срокам их исполнения, и (или) количеству (объему) товара (работы, услуги), иных договоров. Сторона государственного (муниципального) контракта, иного договора вправе потребовать от казенного учреждения возместить только фактически понесенный ущерб, непосредственно обусловленный изменением условий государственного (муниципального) контракта, иного договора [1].

При недостаточности лимитов бюджетных обязательств, доведенных до казенного учреждения для исполнения его денежных обязательств, по таким обязательствам от имени Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования отвечает соответственно государственный орган, орган местного самоуправления, орган местной администрации, осуществляющий бюджетные

полномочия главного распорядителя бюджетных средств, в ведении которого находится данное казенное учреждение.

Казенное учреждение самостоятельно выступает в суде в качестве истца и ответчика. Оно не имеет права предоставлять и получать кредиты (займы), приобретать ценные бумаги. Субсидии и бюджетные кредиты казенному учреждению не предоставляются.

Казенное учреждение на основании договора (соглашения) вправе передать иной организации (централизованной бухгалтерии) полномочия по ведению бюджетного учета и формированию бюджетной отчетности.

Список литературы

1. Бодина, М.С. Особенности бухгалтерского учета в казенных учреждениях / М.С. Бодина. – 2017. – № 3. – С. 303–313.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.04.2019).
3. Воробьева, И.П. Государственные (муниципальные) учреждения, особенности учета бюджетной деятельности / И.П. Воробьева // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 1. – С. 64–70
4. Маслова, Т.С. Бюджетный бухгалтерский учет доходов и расходов / Т.С. Маслова. – 2008. – № 10. – С. 7–14.
5. Мединская, А.А. Особенности организации бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях / А.А. Мединская // Молодой ученый. – 2016. – № 13. – С. 461–465.
6. Научный журнал «Главбух». – URL: <https://e.glavbukh.ru/services>
7. Попова, М.И. Бухгалтерский учет в казенных учреждениях / М.И. Попова. – Москва : Юрайт ; ИД Юрайт, 2014. – 509 с.
8. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению : приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н (ред. от 28.12.2018) // СПС «Консультант».
9. Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации : приказ Минфина РФ от 28.12.2010 г. № 191н // СПС «Консультант».
10. Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению : приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н (ред. от 28.12.2018) // СПС «Консультант».
11. Об утверждении Порядка применения классификации операций сектора государственного управления : приказ Минфина России от 29.10.2017 г. № 209н // СПС «Консультант».
12. О Порядке формирования и применения кодов бюджетной классификации Российской Федерации, их структуре и принципах назначения : приказ Минфина России от 08.06.2018 № 132н (ред. от 06.03.2019) // СПС «Консультант»
13. О бухгалтерском учете : Федер. закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 // СПС «Консультант».
14. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений : Федер. закон № 83-ФЗ от 08.05.2010 // СПС «Консультант».
15. Электронный журнал «Аллея науки». – URL: <https://www.alley-science.ru>

Скалкин Д.В., Селезнева Е.Ю., Ракутько С.Ю., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

МЕТОДЫ КОНВЕРТАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В последнее время в России значительно возросла степень заинтересованности организаций к формированию отчётности по международным стандартам финансовой отчётности (МСФО). В процессе подготовки и конвертации отчётности в формат МСФО большинство специалистов обращают внимание на трудоёмкость данного процесса, результатом чего является многократное увеличение стоимости услуг такого рода специалистов. В связи с этим бенефициары большинства организаций стремятся автоматизировать процесс, что в первую очередь позволит значительно сократить расходы на заработную плату, а также обеспечит простоту, системность и сопоставимость данных. На основании этого, проектной командой была поставлена цель – разработать систему унифицированных учётных данных, адаптированную для погружения на цифровую платформу для трансформации финансовой отчётности в формат МСФО. В статье представлена описательная информация по выявленным и проанализированным методам конвертации отчётности из формата российских стандартов бухгалтерского учёта (РСБУ) в формат МСФО. Обозначены наиболее перспективные пути развития процесса конвертации и продемонстрировано мнение проектной команды на проблему трансформации отчётности, что является методологической основой и фундаментом для определения путей решения поставленной проблемы исследования. Авторы сформировали систему взаимосвязанных учётных данных, приведённых к единому классификатору, а также разработали карту унифицированной системы показателей и представили методику её применения в процессе подготовки отчётности по МСФО.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчётности, МСФО, автоматизация учёта, конверсия, методы, параллельный учёт, трансформация, трансляция, перевод отчётности.

Skalkin D.V., Selezneva E.Yu., Rakutko S.Yu., Far Eastern Federal University, Vladivostok

METHODS OF CONVERSION OF FINANCIAL STATEMENTS

Recently, in Russia, the degree of interest of organizations in the formation of reporting in accordance with international financial reporting standards (IFRS) has significantly increased. In the process of preparing and converting reports into IFRS format, most specialists pay attention to the complexity of this process, resulting in a multiple increase in the cost of services of such specialists. In this regard, the beneficiaries of most organizations seek to automate the process, which in the first place will significantly reduce salary costs, as well as ensure simplicity, consistency and comparability of data. Based on this, the project team set a goal – to develop a system of unified accounting data, adapted for immersion on a digital platform for transforming financial statements into IFRS format. The article provides descriptive information on the identified and analyzed methods for converting reports from the format of Russian Accounting Standards (RAS) to IFRS. The most promising ways of developing the conversion process are identified and the project team's opinion on the problem of reporting transformation is demonstrated, which is the methodological basis and the foundation for determining ways to solve the research problem posed. The authors

formed a system of interconnected accounting data, reduced to a single classifier, as well as developed a map of a unified system of indicators and presented a methodology for its application in the process of preparing statements in accordance with IFRS.

Key words: international financial reporting standards, IFRS, accounting automation, conversion, methods, parallel accounting, transformation, translation, problems of statement translation, transformation methods.

В последнее время в России вопросы достоверности и прозрачности информации, содержащейся в отчетности коммерческих организаций, занимают интерес всё большего количества внешних пользователей. Это способствует актуализации проблемы формирования отчетности согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) для отечественных предприятий [1]. Следует отметить, что постепенно меняется отношение к роли в национальной экономике финансовой отчетности у многих групп её российских пользователей. Такое изменение обусловлено стремлением получить возможность оценить реальное положение дел в отечественных компаниях.

В последнее время, конвертация отчетности предприятий в соответствии с требованиями МСФО становится более актуальной.

Во-первых, бухгалтерская (финансовая) отчетность, конвертированная в соответствии с МСФО, является одним из наиболее значимых шагов для отечественных компаний по присоединению к международным рынкам капитала. Как известно, иностранный капитал требует максимальной прозрачности финансовой информации о деятельности организаций и отчетности перед внешними пользователями. У потенциальных стейкхолдеров и инвесторов должна быть возможность контролировать то, как используется предоставленные ими средства. В настоящее время международные стандарты отчетности постепенно приобретают образ того самого ключа, который необходим для доступа к рынкам мирового капитала. Именно поэтому, в случае, когда организация формирует соответствующую отчетность, то для неё появляются разнообразные доступы к источникам средств, которые необходимы для дальнейшего экономического роста и расширения. Конечно, это не означает, что организации сразу же предоставляются необходимые ресурсы. В случае, если организация не имеет такой отчетности, она не может рассматриваться западными инвесторами, как достоверная, в силу того, что является незнакомой и непонятной для них, а, как следствие, не является конкурентоспособной.

Во-вторых, на отечественном рынке действует значительное число организаций с иностранными инвестициями, трансформированная финансовая отчетность для которых нужна для составления консолидированной отчетности.

В-третьих, как показывает мировая практика, отчетность, составленная (конвертированная) по МСФО, отличается высокой информативностью и полезностью для инвесторов, не смотря на их национальную принадлежность.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что конвертация бухгалтерской (финансовой) отчетности в формат МСФО уже значительное время остаётся важной и одновременно непростой задачей, стоящей перед россий-

скими бухгалтерами и иными сторонами, вовлечёнными в подготовку такой отчетности. Данная тема обусловлена важностью и практической значимостью результатов трансформации отчётности. В статье авторы применяют проектный подход для пошагового анализа проблемы исследования путем решения поставленных задач [2].

Важнейшей предпосылкой выхода отечественных организаций на зарубежный рынок являются глобальные изменения в мировой экономике, что, требует разрешения проблемы адаптации российского бухгалтерского учёта и отчётности к международным стандартам [3]. Согласно данным разнообразных теоретических исследований бухгалтерская отчётность носит основополагающую роль в стимулировании экономического роста.

Существующая на данный момент российская система бухгалтерского учёта и отчётности обладает своими методологическими особенностями, которые объективно снижают полезность информации, представляемой в бухгалтерской отчётности для иностранных инвесторов. Так, основная цель составления отчётности по РСБУ – контроль государства за правильностью исчисления налогов. Таким образом в первую очередь, соблюдаются интересы государства, а не организации [4]. Несмотря на то, что в России ужесточилась специфика деловой среды, составление отчётности в формате МСФО является необходимым шагом к развитию национальной экономики, а как следствие, вызвано объективными причинами. Таким образом, необходимо пересмотреть весь спектр проблем, так или иначе связанных с приведением системы бухгалтерского учёта и отчётности в РФ к формату МСФО.

Переход отечественного учётно-аналитического механизма финансовой деятельности в рыночных условиях давно рассматривался как одно из наиболее важных условий, необходимых для успешного проведения финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций Российской Федерации [5]. Процедуру составления отчётности, сформированной по РСБУ в отчётность, составленную в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности, определяют как трансформацию.

Концептуально на практике существует два классических варианта подготовки (трансформации) отчетности в формат МСФО:

1) составлять отчетность по нормам МСФО путем трансформации данных российского бухгалтерского учета (далее БУ) вручную;

2) автоматизировать процесс подготовки отчетности по МСФО (возможно полностью независимое от бухгалтерского учета ведение учета по МСФО или получение части данных по МСФО из данных БУ, частично ведя независимый учет по отдельным участкам) [6].

Фактически, на данный момент существует три метода конвертации отчётности в формат МСФО.

1. Параллельный учёт (конверсия) – двойное ведение учета. Каждый факт хозяйственной жизни отражается в двух системах учёта: сначала в системе учета по РСБУ, потом – по МСФО.

2. Трансформация – это процесс составления отчетности в соответствии с МСФО путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, подготовленной по правилам российской системы бухгалтерского учета.

3. Трансляция – создание подсистемы МСФО в программном продукте, где ведется бухгалтерский учет компании.

Первый способ наиболее достоверен, но намного дороже в разделе оплаты труда, так как предполагает наличие специалиста в области не только РСБУ, но и МСФО. В связи с этим, подавляющее большинство российских организаций отдают своё предпочтение второму варианту – трансформации.

По итогам отчетного периода берутся данные российского учета и корректируются, устраняя основные методологические расхождения между РСБУ и требованиями международных стандартов. Вместе с этим, трансформация отчетности определяется двумя составляющими: «техническая»; «интеллектуальная».

«Техническая» составляющая представляет собой работу, связанную непосредственно с простыми операциями, такими как пересчет показателей из денежной оценки РСБУ в валюту отчетности. Выполнять пересчет сумм на дату каждой проводки является очень ресурсо-затратным процессом, поэтому часто при пересчете применяется средний курс. Это означает, что данные об остатках в «Отчете о финансовом положении» (данная форма отчетности соответствует «Балансу» в РФ), пересчитываются по курсу на определенную дату, на которую приведены остатки. Показатели обозначающие движение денежных средств (материалов и т.д.) в «Отчете о совокупных доходах» («Отчет о финансовых результатах» в РФ), пересчитываются по средневзвешенному курсу валюты за обозначенный период. Средневзвешенный курс, в отличие от среднего, имеет немного отличный способ расчёта, согласно ему определяется не просто сумма курсов на начало и конец периода, деленная на два (т.е. арифметическая средняя), а учитывается то, сколько дней в периоде сохранялся каждый курс [7].

Однако даже такие технические операции по пересчету бухгалтерской информации в валюту отчетности усложняются в связи с возникновением курсовой разницы. Которая связана с тем, что:

1) курсы валют постоянно изменяются, из чего следует, что курс валюты на начало периода, в большинстве случаев, отличается от курса той же валютной пары на конец;

2) остатки вычисляются на дату отчетности по курсу, действующему в этот день, а обороты – по средневзвешенному курсу за весь период отчетности.

«Интеллектуальная» составляющая трансформации представляет собой выявление и корректировку отклонений между РСБУ и МСФО на уровне, непосредственно не поддающемся простому математическому преобразованию (при этом конвертация на данном этапе требует профессионального суждения бухгалтера/аудитора). Эта часть является индивидуальной для каждой отдельной организации, поскольку количество корректировок одной может исчисляться единицами, а другой – сотнями. Именно поэтому, основой, на которую следует обратить внимание в данном случае, является:

а) уровень знаний РСБУ и МСФО;

б) взвешенный подход к составлению учетной политики организации, которая бы минимизировала отличия российского учета от учёта по международным стандартам.

К сожалению, последнее возможно только стараниями бухгалтера организации. Аудитор, которого наняли для трансформации отчетности, пользуется фактическими результатами российского учета организации [8].

Третий метод, а именно метод трансляции, является относительно новым и на данный момент подразумевает значительные финансовые вложения на подготовительном этапе. Фактически, этот метод является автоматизацией параллельного учёта, так как позволяет получить необходимую информацию в формате МСФО в любой нужный момент, не дожидаясь закрытия периодов (это возможно благодаря тому, что надстройка переносит бухгалтерскую информацию, введенную по РСБУ, на формат МСФО в режиме онлайн). Таким образом, в силу того, что весь процесс трансформации реализован в программном коде специальной надстройки, это значительно снижает расходы на специалистов в области МСФО. В перспективе данный метод конвертации является более выгодным в плане финансовых расходов организации, но первичные вложения иновизна метода отпугивают большинство организаций использования данного метода.

Немаловажно, что выделяют два основных подхода к составлению отчетности по международным стандартам посредством трансформации:

- 1) «От оборотно-сальдовой ведомости (ОСВ)»;
- 2) «От Баланса».

При использовании первого подхода финансовая информация в формате РСБУ, транслируется в финансовую информацию в формате МСФО, путем переноса данных (ОСВ) по РСБУ и расшифровок к ней на показатели в подсистеме МСФО. В результате получается ОСВ по МСФО. На основании полученных показателей выполняются дальнейшие расчеты, после чего составляется отчетность в формате МСФО.

В качестве достоинств такого подхода можно выделить:

– в некоторой степени можно автоматизировать данный процесс (для этого придётся разработать карту соответствия (мэппинг) счетов РСБУ со счетами МСФО);

– возможно вводить корректировочные проводки не только по счетам, но и субконто (аналитическим группировкам), что обеспечит наиболее подробное представление остатков и оборотов по группам активов и обязательств;

– часть корректировок делается не проводками, а непосредственно на уровне переноса данных из ОСВ составленной по нормам РСБУ в ОСВ по международным стандартам.

Недостатками данного подхода является:

– трудность автоматизации процесса переноса данных, в связи с необходимостью работы с конкретным Планом счетов в бухгалтерской программе;

– корректировочные проводки в разрезе субконто можно делать лишь в полноценной бухгалтерской программе;

– корректировочные проводки на уровне счетов (ОСВ) требуют последующее формирование отчетности по МСФО (аналогично тому, как это делается в российском учете);

– необходимость разработки Плана счетов по МСФО. Поскольку, в отличие от РСБУ, международные стандарты не регламентируют данный вопрос, то разработка подобного плана счетов ложится на плечи организации.

При использовании второго подхода – «От Баланса» за основу берутся формы российской бухгалтерской отчетности. Информация из них переносится в соответствующие формы отчетности по международным стандартам (которые никак не регламентированы, в отличие от российских, отчего их может составить самостоятельно любая организация). После чего проводятся корректировки непосредственно на уровне строк отчетности по МСФО.

Плюсами данного подхода являются:

– возможность автоматизировать процесс непосредственно при трансформации. Независимо от применяемой в организации бухгалтерской программы – используются унифицированные формы российской бухгалтерской отчетности, связанные непосредственно с формами отчетности по международным стандартам;

– экономия времени и трудозатрат за счет исключения стадии переноса данных на уровне ОСВ, а переход к составлению по этим данным отчетности;

– нет необходимости разрабатывать План счетов по МСФО и правила переноса данных по счетам в отчетность – взамен Плана счетов используются строки отчетности;

– прозрачность системы корректировок – корректировочные проводки сразу находят очевидное отражение в отчетности.

Недостатки подхода:

– корректировки без полноценных проводок с аналитическим учетом (субконто) и формирования движения по счетам в разрезе аналитики усложняют составление пояснительных расшифровок к отчетности;

– возникновение дополнительных корректировок в связи с тем, что полностью достоверная «автоматическая» взаимосвязь российских форм отчетности с формами по МСФО невозможна в силу методологических разногласий.

Выбор метода полностью зависит от руководства организации, однако мы считаем, если трансформация отчетности в МСФО является на предприятии частью учетной системы, т.е. проводится систематически, тогда следует использовать подход «от оборотки»: разработать План счетов учета по МСФО; прописать регламенты переноса данных из ОСВ по РСБУ в ОСВ по МСФО; настроить соответствующим образом бухгалтерскую программу. Если же трансформируются отчёты относительно небольших предприятий, а сама трансформация носит «разовый» характер, или услуги по трансформации оказывает приглашенный специалист, лучше будет использовать подход «от Баланса».

Подводя итог вышесказанному можно сказать, что конвертация бухгалтерской отчетности – это процесс, представляющий собой составление отчетности по МСФО путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, подготовленной по правилам российской системы бухгалтерского учета.

Стоит отметить, что единственно верного правила или алгоритма конвертации на данный момент не существует, и для каждой отдельно взятой организации требуется индивидуальный подход. Именно в связи с этим сегодня существует несколько подходов конвертации отчётности. Таким образом, специалист, занимающийся трансформацией отчётности, может самостоятельно выбирать методику и этапы процесса относительно отчетности каждой организации.

Также очевидно, что переход на МСФО не должен быть самоцелью. Как свидетельствует практика, все развитые страны, использующие МСФО, никогда не отказываются от национальных стандартов ведения учёта. Именно поэтому перед экспертами стоит задача не просто по копированию, а по достижению соответствия принципам МСФО процессам деятельности российских организаций для того, чтобы финансовая отчётность была открытой и понятной не только отечественным собственникам, но и иностранным инвесторам.

Список литературы

1. Blokhina V.G. Accounting Engineering Tools in the Research of Economic Costs and Benefits / V.G. Blokhina // *European Research Studies*. – 2017. – Vol. 20. – P. 13–21.
2. Olga G Zhitlukhina, Larisa N Babak , Svetlana Y Rakutko, Elena Y Selezneva, Elena I Denisevich, Elena I Berezhnova, Elena V Belik, Elena V Khegay , Olga I Gubareva, Oksana L Mikhalyova. Specificity Of The Relationship Between Project Management And Organizational Culture // *Journal of Entrepreneurship Education (USA)*. – 2018. – Vol. 21, Is. 3. – URL: <https://www.abacademies.org/articles/specificity-of-the-relationship-between-project-management-and-organizational-7211.html>
3. Adopting International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Enterprises / Chand, Parmod; Patel, Arvind; White, Michael // *Australian Accounting Review*. – 2015. – Vol. 25. – P. 139–154.
4. Житлухина, О.Г. Предпосылки и этапы становления МСФО / О.Г. Житлухина, О.Л. Михалёва, С.Ю. Ракутько // Их сравнительная характеристика с российскими учетными стандартами. – Владивосток : Дальнаука, 2017.
5. Issues of Falsifying Financial Statements in terms of Economic Security. Автор: Olga G. Zhitlukhina, Svetlana Y. Rakutko, Elena I. Berezhnova, Elena Y. Selezneva, Elena V. Belik, Nina I. Shalaeva, Elena I. Denisevich, Natalia V. Belik, Zhanna E. Saenko, & Alina A. Sultanova. – 2016. – Vol. 11. – P. 10163–10176.
6. Житлухина, О.Г. Этапы становления МСФО: зарубежная практика / О.Г. Житлухина, С.Ю. Ракутько, Е.Ю. Селезнева // *Международный научно-исследовательский журнал*. – 2017. – № 3 (57). – Ч. 2 – С. 69–73.
7. Impact of adopting IAS-IFRS on the handling of accounting data: The case of France / Boumediene, E., Boumediene, S.L., Nafti, O. // *Journal Of Applied Business Research*. – 2016. – Vol. 30. – P. 216–227.
8. Шкарева, И.П. Учетная политика организации и последствия ее изменения / И.П. Шкарева // *Международный бухгалтерский учет*. – 2015. – № 30.

Селезнева Е.Ю., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

ОПТИМАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ КОНТРАГЕНТА НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ COSO

Роль бухгалтерского учёта, финансового анализа и внутреннего контроля в мирохозяйственных связях возрастает. Проявляется необходимость усиления финансовых блоков в системах внутреннего контроля компаний, а значит и разработке новых методов группировки, систематизации индикаторов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Автором предложена методическая основа для проведения выбора иностранного контрагента при планировании предпринимателями коммерческой деятельности. Предпринята попытка формирования оптимального подхода к процессу выбора контрагента на основе принципов модели внутреннего контроля COSO и формированием системы показателей для создания информационно-аналитической платформы с целью последующей разработки информационного программного продукта для оценки надёжности потенциальных иностранных партнёров, осуществляющих учётную деятельность в формате международной финансовой отчётности (МСФО). Применение данного подхода позволит оценить надёжность контрагентов без существенных временных и материальных затрат в электронных каналах связи.

Ключевые слова: финансовая безопасность, надёжность контрагента, финансовые и нефинансовые показатели, источники информации, внутренний контроль, модель COSO.

Seleznova E.U., Far Eastern Federal University, Vladivostok

THE OPTIMAL WAY UPON THE CHOICE OF COUNTERPART BASED ON THE INNER CONTROL MODEL COSO

The role of statutory accounting, financial analyzing and inner control in world global relations is growing. The necessity of financial blocks gaining power in systems of inner companies' control appears, that means that there is the necessity of development of new grouping methods and indice's systemization of financial and operating activities of economic entities. The author suggests the methodological basis for choice of foreign counterpart while planning the businesses by enterprisers. The trial of optimal way organization for the counterpart choosing process based on the rules of inner control model COSO and formation of system terms for the creation of research and information platform for the purpose of sequential development of informational and programmatic product for marking the reliance of potential foreign partners doing the accountable activity in international financial accounting form is attempted. The use of this way will allow to mark the reliance of counterparts without essential time and material input in electronic connection channels.

Key words: financial safety, counterpart reliance, financial and nonfinancial terms, channel of information, inner control, COSO model.

Создание системы внутреннего контроля является неотложной задачей управления компанией, обеспечивающей непрерывность её деятельности. Модель внутреннего контроля COSO (2017) состоит из взаимосвязанных компо-

нентов, полученных из практики управления бизнесом, которые обеспечивают эффективную основу для описания и анализа системы внутреннего контроля в соответствии с финансовыми правилами.

Практически не существует алгоритмов для оценки должной осмотрительности иностранных компаний, которые применяют МСФО, в то время как проверка должной осмотрительности потенциального делового партнера необходима перед началом сотрудничества на международном уровне.

В условиях глобализации и перехода национального бухгалтерского учёта на международные стандарты финансовой отчётности (МСФО) оценка надёжности потенциального иностранного контрагента для предпринимателей Азиатско-Тихоокеанского региона остаётся актуальной задачей [1].

При планировании сделки предприниматель должен быть уверен в экономической надёжности будущих деловых партнеров. Отсутствие должной осмотрительности в вопросах выбора иностранного контрагента приводит к возникновению рисков неблагоприятности и, как следствие, финансовых рисков в системе внутреннего контроля компании, убыткам и потере деловой репутации.

В источниках по данной теме отечественные специалисты часто ограничиваются анализом причин возникновения финансовых рисков, в зарубежные исследователи придают значение изучению признаков неблагоприятности потенциальных контрагентов, рассматривая данные виды рисков как важнейшую составляющую не только финансовой, но и экономической безопасности компаний [3].

Специалисты современных консалтинговых компаний располагают обширным набором источников для определения надёжности юридического лица. Однако отечественные и зарубежные сервисы отличаются фрагментарностью и часто представляют собой потоки неструктурированной информации. Кроме того, отсутствуют алгоритмы оценки надёжности иностранных контрагентов, использующих в своей учётной практике международные стандарты финансовой отчётности, в то время как именно при планировании сотрудничества на международном уровне необходимо осуществлять тщательную предварительную проверку надёжности потенциальных бизнес партнеров.

Ситуация осложнена тем, что официальная отчётность не всегда правильно отражает реальное финансовое положение предприятия. Поэтому начинать проверку надёжности иностранного контрагента, по мнению авторов данной статьи, следует с оценки достоверности финансовой отчётности будущего партнера. Возможная фальсификация учётных данных в процессе исполнения контрактных условий может стать прямой угрозой экономической безопасности для предпринимательских структур [4].

Многие специалисты считают «1С Спарк Риски» одной из наиболее активно действующих информационных систем, работающих на базе известного информационного продукта «1С: Предприятие». Целесообразность взаимодействия с контрагентами в данной системе оценивается на основе индексов должной осмотрительности, финансового риска и платежной дисциплины. Индекс должной осмотрительности используют для того, чтобы определить, создана ли

организация-контрагент для осуществления уставных целей или в качестве «фирмы-однодневки». Чем выше значение индекса, тем выше риск неблагонадёжности взаимодействия с таким контрагентом. Расчёт индекса финансового риска предприниматели используют для оценки уровня риска несостоятельности компании.

Для исчисления индекса применяют комбинированные финансовые коэффициенты компании, такие как коэффициенты ликвидности, достаточности оборотных средств, автономии и другие, основанные на данных финансовой отчётности хозяйствующего субъекта. Высокие значения индекса указывает на наличие признаков неудовлетворительного финансового состояния, которые впоследствии могут привести к утрате платёжеспособности исследуемой компанией. Индекс платёжной дисциплины отражает средний фактический срок исполнения компанией своих финансовых обязательств по различным контрактам. Формирование информационно-аналитической базы предполагает, что данные о платежах по счетам поступают в СПАРК на добровольной основе от крупных коммунальных, телекоммуникационных, торговых и иных предприятий.

Значение индекса рассчитывается автоматически на основании данных по платежам исследуемой компании, полученных от участников программы «Мониторинг платежей». Кроме того, данный программный продукт позволяет вести мониторинг важных изменений у контрагентов, таких как ликвидация, реорганизация, изменение реквизитов. Также по запросу пользователя система может предоставить структурированную информацию в виде справки, в которой содержатся ключевые факторы деятельности отечественного юридического лица, и на которые следует обратить внимание при принятии решения о сотрудничестве (признаки «однодневности»; упоминание в рискованных реестрах; факты, подтверждающие ведение хозяйственной деятельности; основные финансовые показатели).

Отличительной особенностью информационной системы «Контур. Фокус», также предназначенной для оценки надёжности контрагента, является то, что оценка надёжности производится исходя из информации, аккумулированной из различных источников. Сервис позволяет выявить связи между компаниями: через учредителей, юридический адрес и имена руководителей. Ещё одной полезной функцией программы является возможность выбора клиента или поставщика, удовлетворяющего определённым пользователем критериям: вид деятельности, форма организации, значения ключевых финансовых показателей, адрес нахождения и т.д. Наличие признаков преднамеренного банкротства поможет предпринимателю выявить программный комплекс «Бизнес-аналитик» от компании ИНЭК.

Предусмотрена оценка сервисом финансово-экономического состояния предприятия на основе показателей ликвидности, платёжеспособности, финансовой устойчивости, эффективности деятельности, осуществлять мониторинг по интегральным показателям (показатели эффективности инвестиций, оценки стоимости бизнеса, бюджетной эффективности). Перечисленные ресурсы эф-

фективны как в комплексе, так и по отдельности для определения надёжности российских контрагентов. Однако для оценки иностранного партнёра необходима иная информационно-аналитическая платформа, учитывающая требования ведения учета в формате МСФО хотя международная практика оценки надёжности контрагента отличается разнообразием ресурсов, предоставляющих информацию о деятельности компаний.

Международные скоринговые компании, такие как Bureau van Dijk, располагают системой ORBIS, которая содержит информацию о более чем 59 млн компаний по всему миру (контакты, принадлежность к индустрии, количество работающих, финансовая отчётность). Данная система даёт возможность предпринимателю задавать множественные критерии и строить списки по любому параметру, проводить сравнительный анализ компаний с помощью инструментов графической репрезентации. Кроме того, Bureau van Dijk предоставляет информацию не только о международных компаниях, но и о компаниях, осуществляющих свою деятельность в конкретном регионе. База данных системы охватывает страны Западной Европы, Украину, Россию, Казахстан, Азиатско-Тихоокеанский регион и др.

Специализацией данной компании является обработка финансовой информации и предоставление решений в виде готовых продуктов для рыночных исследований и финансового анализа. Данный ресурс полезен с точки зрения получения информации о ликвидности, финансовой устойчивости и платёжеспособности и другой информации финансового характера. Однако данный ресурс не позволяет выявить нефинансовые риски, которые могут сопровождать компанию в случае проявления неблагонадёжности коммерческого партнёра [6].

В процессе поиска контрагента предприниматели могут использовать информационные ресурсы Всемирной сети (Global Data, ICD Research, Market Line, PrivCo, SGA Executive Tracker, Timetric, World Market Intelligence). Также в зарубежной практике существует бизнес-разведка с целью получения информации о других компаниях всеми возможными способами: от использования информационно-аналитических услуг и привлечения детективных агентств до бесед с сотрудниками. Часто проблемой в данном случае является фрагментарность и дискретность полученной информации [7].

Таким образом, действующие системы оценки надёжности иностранного контрагента позволяют анализировать бухгалтерскую (финансовую) отчётность, прогнозировать вероятность наступления неплатёжеспособности, но не дают предпринимателю возможности в электронных каналах связи, в режиме «одного окна» получить результаты оценки надёжности отдельной компании, осуществляющей свою учётную деятельность в формате МСФО. По-прежнему недостаточно внимания уделяется выявлению искажения финансовой отчётности и оценке её достоверности.

Исходя из выше изложенного предлагаем перечень индикаторов (более 40 показателей), которые целесообразно включить в аналитическую основу оценки надёжности и идентификации иностранных контрагентов. Выбранные

индикаторы целесообразно сгруппировать по направлениям: финансовое положение, эффективность деятельности, предлагаемые контрактные условия, наличие нефинансовой информации о компании. Формированию показателей названных направлений предшествовал экспертный опрос с применением анкетирования по 5-балльной шкале. Расчётное значение коэффициента конкордации Кенделла составило 0,75 (75 %) и подтвердило согласованность мнения экспертов [9].

Результаты анализа расчётных удельных весов каждой группы показателей послужили основой для определения значимости каждого индикатора для оценки надёжности иностранных контрагентов. Так, наиболее значимой стала группа индикаторов, характеризующих финансовое положение контрагента (0,295).

Внутри данной группы наиболее весомы показатели: оплата дивидендов наличными, реинвестирование, отношение общей суммы задолженности к собственному капиталу. Второй по значимости группой индикаторов являются контрактные условия (0,291). Для оценки надёжности иностранного контрагента наиболее весомыми показателями данной группы являются базисные условия поставки и штрафные санкции. Наименее важным параметром, по мнению экспертов, стало определение формы расчёта при заключении сделки. Значимость индикаторов эффективности деятельности контрагента составляет 0,250.

В данной группе весомыми являются показатели прибыли и рентабельности продаж, наименьший удельный вес приходится на показатель отношения продаж к активам. Индикаторы нефинансовой информации, характеризующие деятельность иностранных контрагентов, признаны экспертами наименее важными для оценки надёжности иностранного контрагента (0,164). Входящая в данную группу информация о кодах идентификации в государственных органах и наличии сертификатов и лицензий необходима, но важность информации о деловой репутации компании на рынке, по мнению авторов статьи, безусловно, недооценена респондентами. Использование индикаторов для оценки надёжности иностранных контрагентов рекомендуем дополнить расчётом показателя «гудвилл» (деловая репутация), который является особым нематериальным активом предпринимательских структур [10].

Гудвилл, по IFRS 3 «Объединение компаний», представляет собой разницу между ценой компании и справедливой стоимостью всех её активов. В соответствии с Российским положением № 14/2007 «Учёт нематериальных активов», деловая репутация – разница между ценой предприятия и стоимостью всех его активов и обязательств по бухгалтерскому балансу. Убыток от обесценения гудвилла списывается на финансовый результат. Сумму гудвилла, в соответствии с МСФО, невозможно увидеть на счетах бухгалтерского учёта, так как он учитывается как часть стоимости акций [11].

В балансе консолидированной отчётности такая величина появляется только в случае приобретения дочерней или ассоциированной организации, а стоимость собственной деловой репутации материнской компании в балансе не отражается [11].

Рекомендуется анализировать оценку бизнеса и внешние и внутренние рейтинги потенциального партнера на основе нефинансовых индексов. Для этого используются данные о возрасте компании и ее рыночном положении, диверсификации деятельности, соблюдении условий исполнения обязательств и деятельности фондового рынка. В совокупности предпринимаемые индексы контрагентской деятельности должны быть дифференцированы по степени их важности и оцениваться на основе базового балла, который должен быть дополнительно скорректирован по коэффициенту важности. Сосредоточение исчерпывающей информации в рамках одной системы обеспечит оперативность в принятии управленческих решений и исключит существенные трудовые и финансовые затраты.

В рамках Дальневосточного Федерального округа и Приморского края это решение особенно актуально в отношении китайских компаний, поскольку партнеры из КНР являются ключевыми для дальневосточного региона. Получение информации в достаточном объеме поможет предпринимателям снизить экономический риск и обеспечить финансовую безопасность своих компаний. Для своевременного выявления манипуляций с прибылью и финансовой отчетностью предлагаем рассчитывать коэффициент денежных средств, полученных от текущей деятельности (КДСТО), а также коэффициенты структуры денежного потока (коэффициент прибыльности денежного потока; коэффициент реинвестирования; коэффициент абсолютного налично-денежного платежа; коэффициент оплаты дивидендов наличными) [13]

Важной информацией для оценки надёжности иностранного контрагента могут стать сведения о компаниях, чьи ценные бумаги торгуются на фондовом рынке. На основе этой информации можно сделать выводы о положении компании-эмитента, её инвестиционной привлекательности, способности отвечать по своим обязательствам перед акционерами.

Подводя итог, можно сказать, что организации внутреннего контроля в компаниях есть много нерешённых проблем, не позволяющих в полной мере использовать преимущества этого инструмента, предотвращающего манипуляции с финансовой отчетностью. Финансовые индексы корпоративных отчетов целесообразно пересмотреть с общим пониманием статуса компании, поэтому предлагаем уделять внимание не только финансовым, но и нефинансовым индикаторам. Эти параметры послужат основой для разработки алгоритма расчёта рейтинга должной осмотрительности потенциального партнера для оптимизации процесса выбора надежного контрагента.

Список литературы

1. Предпосылки и этапы становления МСФО и их сравнительная характеристика с российскими учётными стандартами : коллективная монография / [О.Г. Житлухина, О.Л. Михалёва, С.Ю. Ракутько и др.] ; отв. ред. О.Г. Житлухина. – Владивосток : Дальнаука, 2017. – 156 с. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32419785>.
2. Lijun Bo, Agostino Capponi. Dynamic Investment and Counterparty Risk // Applied Mathematics & Optimization. – 2018. – № 77. – P. 1–45.

3. Binbin, Deng. Counterparty risk, central counterparty clearing and aggregate risk / Binbin Deng // *Annals of Finance*. – 2017. – Vol. 13, Is. 4. – P. 355–400.
4. Olga G. Zhitlukhina, Svetlana Y. Rakutko, Elena I. Berezhnova, Elena Y. Selezneva, Elena V. Belik, Nina I. Shalaeva, Elena I. Denisevich, Natalia V. Belik, Zhanna E. Saenko, & Alina A. Sultanova // *Issues of Falsifying Financial Statements in terms of Economic Security*. – 2016. – Vol. 11, Is. 17. – P. 10163–10176.
5. Баяндин, Н.И. Информационно-аналитическое обеспечение безопасности бизнеса / Н.И. Баяндин. – Санкт-Петербург : Интермедия, 2017. – 264 с.
6. Hofstede G. Culture and organizations / G. Hofstede // *International Studies of Management and Organization*. – 1981. – № 10(4). – P. 15–41.
7. Плеханов, Д.А. Большие данные: использование новых технологий в интересах бизнеса, государства и общества / Д.А. Плеханов // *Вестник московского университета*. – 2014. – № 1–2. – С. 178–195
8. Olga G. Zhitlukhina, Larisa N. Babak, Svetlana Y. Rakutko, Elena Y. Selezneva, Elena I. Denisevich, Elena I. Berezhnova, Elena V. Belik, Elena V. Khegay, Olga I. Gubareva, Oksana L. Mikhalyova. Specificity of the relationship between project management and organizational culture // *Journal of Entrepreneurship Education (USA)*. – 2018. – Vol. 21, Is. 3. – URL: <https://www.abacademies.org/articles/specificity-of-the-relationship-between-project-management-and-organizational-7211.html>
9. Сухов, Я.И. Свойства композитов: оценка ранговой корреляционной связи / Я.И. Сухов, И.А. Гарькина // *Молодой ученый*. – 2014. – № 9. – С. 214–216.
10. Martin Bugeja. What drives the allocation of the purchase price to goodwill? / Martin Bugeja // *Journal of contemporary accounting & economics*. – 2015. – № 11 (3). – P. 245–261.
11. Who classifies interest payments as financing activities? An analysis of classification shifting in the statement of cash flows at the adoption of IFRS / Bok Baik, Hyunkwon Cho, Wooseok Choi [et al.] // *Journal of Accounting and Public Policy*. – 2016. – Vol. 35, Is. 4. – P. 331–351.
12. Sven-Erik Johansson. Accounting for goodwill under IFRS: a critical analysis / Sven-Erik Johansson, Tomas Hjelström // *Journal of international accounting, auditing and taxation*. – 2016. – Vol. 27. – P. 13–25.
13. Лю Юйвэй. Информационная значимость отчёта о движении денежных средств в оценке надежности компании / Лю Юйвэй, Е.Ю. Селезнева // *Формирование новой системы мировой экономики: вызовы современности и диспропорции* : сб. материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых. – Владивосток, 2017. – С. 508–510.

УДК 657.6

Темченко О.С., Пархоменко Н.П., Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

ОЦЕНКА УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ В МОДЕЛЯХ АУДИТОРСКОГО РИСКА

Международные стандарты аудита (МСА) требуют от аудитора выражения мнения о достоверности аудируемой финансовой отчетности, основанное на принципе разумной, а не абсолютной уверенности. В свою очередь, это обязывает аудиторов производить оценку аудиторского риска с максимально возможной точностью, поскольку это оказывает влияние на дальнейший объем и характер аудиторских процедур. Вместе с тем, различные модели аудиторского риска по-разному учитывают влияние компонентов риска и показателей существенности. Многие авторы в своих работах указывают на обратную взаимосвязь уровня существенности и аудиторского риска. МСА относят оценку рисков в большей степени к профессиональному суждению, чем точному измерению. Вместе с тем, на практике для количественной оценки уровня существенности необходим более точный подход к определению этой взаимосвязи с учетом различных моделей аудиторского риска. Это позволит защитить аудитора от необоснованных претензий к качеству аудита со стороны пользователей финансовой отчетности.

Ключевые слова: международные стандарты аудита, финансовая отчетность, аудиторский риск, уровень существенности.

Temchenko O.S., Parkhomenko N.P., Far Eastern Federal University, Vladivostok

ASSESSMENT OF THE MATERIAL LEVEL IN AUDIT RISK MODELS

International Standards on Auditing (ISAs) require the auditor to express an opinion on the reliability of the audited financial statements based on the principle of reasonable and not absolute certainty. In turn, this requires auditors to assess the audit risk with the greatest possible accuracy, as it provides influence on the further scope and nature of audit procedures. At the same time, different models of audit risk take into account the influence of risk components and materiality indicators in different ways. Many authors in their works indicate the inverse relationship of the level of materiality and audit risk. ISAs relate risk assessment more to professional judgment than to accurate measurement. However, in practice, for a quantitative assessment of the level of materiality, a more accurate approach is needed to determine this relationship, taking into account various models of audit risk. This will protect the auditor from unreasonable claims on the quality of the audit by users of financial statements.

Key words: international audit standards, financial statements, audit risk, materiality level.

Понятие «риск» в общем представлении можно рассматривать как вероятность появления обстоятельств, препятствующих получению ожидаемых результатов при реализации поставленной цели, нанесению материального ущерба, получении финансовых убытков [1]. Аудит является, прежде всего, предпринимательской деятельностью, основанной на получении прибыли, и его

взаимосвязь с понятием «риск» очевидна, поскольку аудиторские услуги оказываются в условиях информационной неопределенности, что в свою очередь порождает риск [2].

В соответствии с МСА 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами» (МСА 200) аудиторский риск – это риск того, что при существенно искаженной финансовой отчетности аудитор сформулирует ошибочное аудиторское мнение. Аудиторский риск представляет собой производную от рисков существенного искажения и риска необнаружения. В свою очередь, риск существенного искажения включает в себя неотъемлемый риск и риск средств контроля. Следует отметить, что в МСА 200 отсутствует конкретная методика определения аудиторского риска. Тем не менее, в теории есть два подхода к оценке аудиторского риска, базирующиеся на положениях МСА 200, а именно, качественный (интуитивный) и количественный [4]. Качественный подход основан исключительно на профессиональном суждении аудитора, и в этом случае аудиторский риск не поддается числовой оценке.

Представляется, что более предпочтительным с точки зрения соблюдения принципов независимости и объективности аудиторов, является количественный подход. Количественные модели подразделяются по характеру взаимодействия компонентов на мультипликативные, аддитивные и смешанные модели. Основное условие для функционирования любой модели аудиторского риска – нахождение значения риска в пределе от 0 до 1, что вытекает из вероятностной природы риска [5]. Большинство авторов опираются именно на мультипликативные модели аудиторского риска, поскольку они наглядно демонстрируют взаимодействие компонентов аудиторского риска [6]:

$$AP = NP \times PCK \times PH,$$

где AP – аудиторский риск; NP – неотъемлемый риск; PCK – риск средств контроля; PH – риск необнаружения.

В настоящее время в соответствии с МСА 200 вышеуказанная модель аудиторского риска представляет собой функцию рисков существенного искажения и риска необнаружения, что демонстрирует разграничение рисков, зависящих от деятельности аудитора и независимых от нее [7]:

$$AP = PСИ \times PH,$$

где AP – аудиторский риск; PСИ – риск существенных искажений; PH – риск необнаружения.

В качестве недостатка мультипликативных моделей называют то, что итоговая величина всегда будет меньше значений каждого из компонентов, поскольку каждая из величин правой части уравнения меньше единицы, а это лишено логического смысла [8].

Для количественной оценки рисков существуют и другие методики. Например, расчет показателя риска через отношение количества положительных от-

ветов на определенные факторы риска к общему числу ответов [9], через оценку интенсивности влияния факторов риска на итоговый показатель [10].

Основным документом, регламентирующим порядок определения уровня существенности, является МСА 320 «Существенность в аудите» (МСА 320), который устанавливает обязанности аудитора по применению принципа существенности при планировании и проведении аудита финансовой отчетности. Исходя из основных характеристик понятия «существенность», предложенных в МСА 320, существенность рассматривается как свойство, присущее информации и заключающееся в ее способности влиять на экономические решения пользователей такой информации. Так как уровень существенности является основой при оценке надежности предоставленной финансовой отчетности и выражения аудиторского мнения, важна точность определения этого показателя. Самыми известными методами расчета уровня существенности являются метод оценки существенности как процент от значения базового показателя, метод определения уровня существенности как среднего процента [6], метод оценки общего уровня существенности с учетом мнения пользователей отчетности [13], метод нечеткой логики и др.

Принято считать, что уровень существенности и аудиторский риск образуют обратную взаимосвязь, а именно, чем выше уровень существенности, тем ниже общий аудиторский риск и наоборот. Но это утверждение часто носит лишь теоретический характер. Многие авторы признают необходимость практической оценки взаимосвязи уровня существенности и аудиторского риска [14]. Хотя таких методик в настоящее время немного. Методика Фатехова А.С. основана на расчете уровня существенности во взаимосвязи с риском системы контроля и предполагает оценку надежности системы бухгалтерского учета и контрольной среды [15]. На рис. 1 представлена общая схема расчета уровня существенности во взаимосвязи с риском системы контроля. Данная методика демонстрирует обратную взаимосвязь риска средств контроля и уровня существенности (чем больше ответов тестирования средств контроля на высокий риск, тем меньше коэффициент риска, который также снизит уровень существенности и наоборот), но не учитывает влияние неотъемлемого риска на показатель существенности.

В методике Арабяна К.К. и Кудряшова А.С. оценка уровня существенности во взаимосвязи с аудиторским риском направлена на стандартизацию определения уровня существенности и практическое применение взаимосвязи уровня существенности и аудиторского риска. В качестве базового показателя авторы предлагают использование валюты баланса, аргументируя необходимость единого подхода к определению уровня существенности для аудиторов [16].

Основное преимущество методики Арабяна К.К. и Кудряшова А.С. заключается в простоте применения. Но несмотря на очевидную взаимосвязь с аудиторским риском и простотой расчета, предложенная методика имеет недостатки.

Во-первых, в методике используется показатель аудиторского риска, имеющего предельно допустимое значение – 5 % (в соответствии с международной практикой). Следовательно, в данном случае общий аудиторский риск не явля-

ется варьируемой величиной, а значит аудиторский риск будет занижать уровень существенности.

Во-вторых, использование валюты баланса как базового показателя не учитывает специфику деятельности предприятия, а значит ограничивает возможности применения такой методики.

Общая схема расчета уровня существенности во взаимосвязи с аудиторским риском представлена на рис. 2.

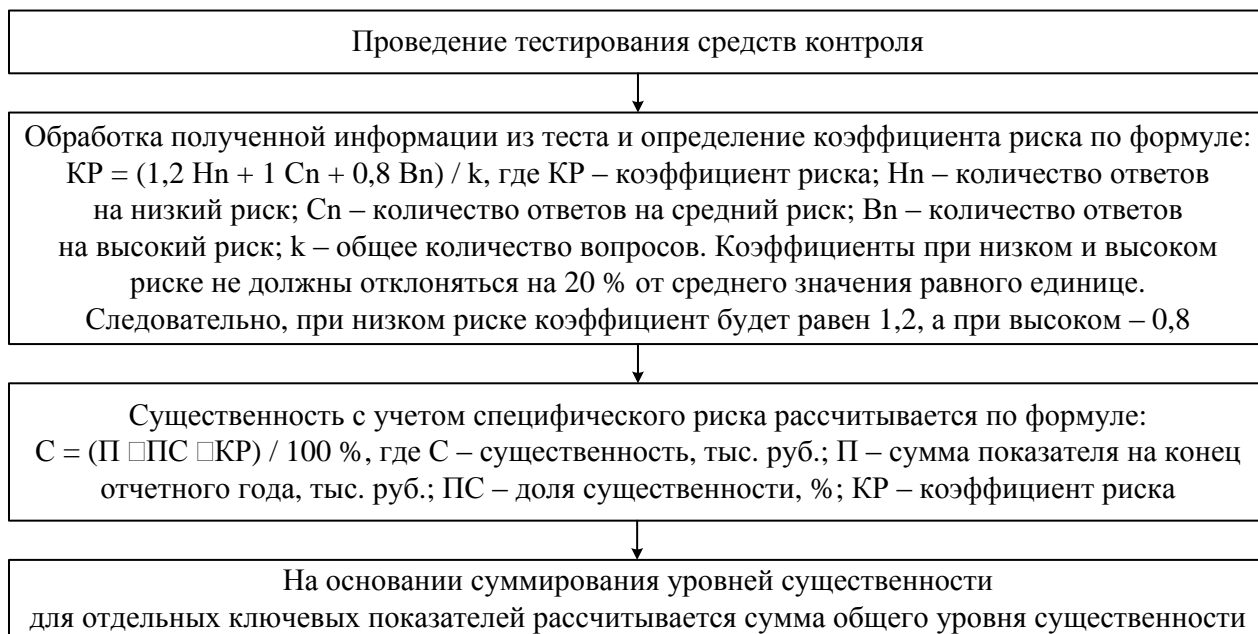


Рис. 1. Схема расчета уровня существенности во взаимосвязи с риском системы контроля

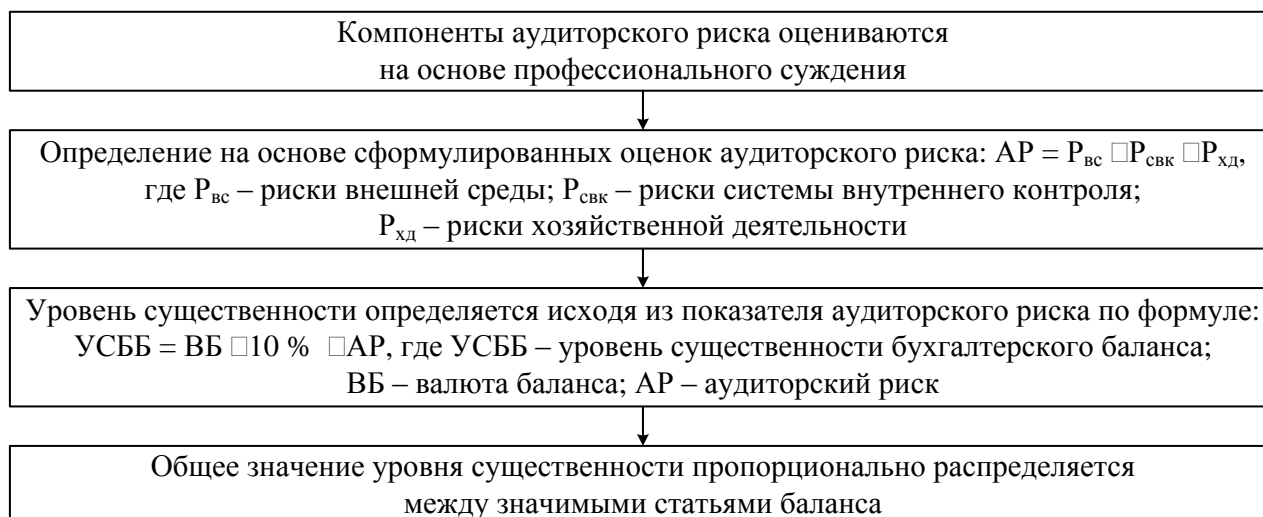


Рис. 2. Схемарасчета уровня существенности во взаимосвязи с аудиторским риском

Анализируя вышеуказанные методики расчетов взаимосвязи уровня существенности с аудиторским риском, мы пришли к выводу, что уровень существенности может быть математически связан с аудиторским риском через по-

казатель риска необнаружения, так как риск существенного искажения является независимым фактором, а итоговый показатель приемлемого аудиторского риска является заданным показателем. Эта взаимосвязь уже прямо пропорциональна – чем ниже приемлемый риск необнаружения, тем ниже должен быть уровень существенности, и наоборот.

Как уже было указано для расчета аудиторского риска и его компонентов наиболее распространёнными являются мультипликативные модели, поскольку они отличаются простотой и наглядностью расчетов. Так, исходя из «классической» мультипликативной модели аудиторского риска можно определить показатель риска необнаружения:

$$PH = \frac{AP}{HP \times PCK} .$$

Далее предлагается использовать расчет уровня существенности во взаимосвязи с риском необнаружения, поскольку в этом случае на значение уровня существенности будут оказывать влияние все компоненты аудиторского риска. Основываясь на общепринятом приемлемом значении аудиторского риска – 5 %, среднем показателе неотъемлемого риска – 50 % и среднем показателе риска средств контроля – 50 %, можно определить приемлемый показатель риска необнаружения:

$$PH_{\text{приемлемый}} = \frac{5 \%}{50 \% \times 50 \%} = 20 \% .$$

На практике нецелесообразно устанавливать значение риска необнаружения выше 40 %, так как это будет свидетельствовать о низком качестве аудита.

Общая схема расчета уровня существенности во взаимосвязи с риском необнаружения представлена на рис. 3.

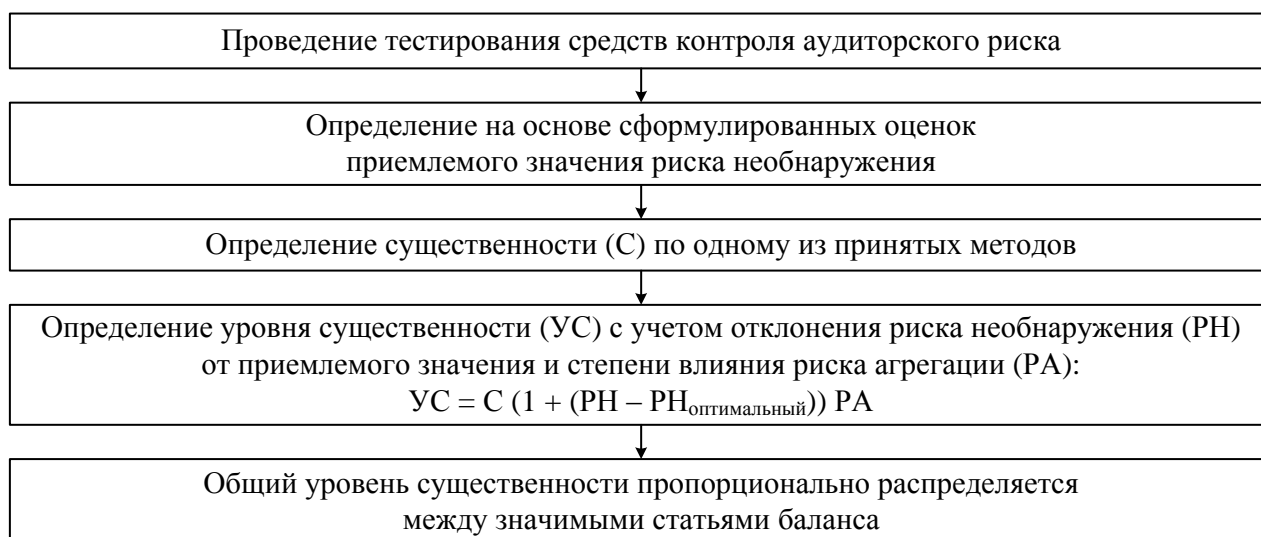


Рис. 3. Схема расчета уровня существенности во взаимосвязи с риском необнаружения

В заключение следует отметить, что предлагаемый расчет уровня существенности во взаимосвязи с риском необнаружения соответствует положениям МСА 315 и МСА 320 в части применения профессионального суждения, но при этом обеспечивает более точную количественную оценку данного показателя для целей аудита.

Список литературы

1. Шаркова, А.В. Словарь финансово-экономических терминов / А.В. Шаркова, А.А. Килячков, Е.В. Маркина. – Москва : Дашков и К, 2017. – 1168 с.
2. Мухамбетова, А.Н. Аудиторские риски и пути их снижения / А.Н. Мухамбетова, А.А. Попова, // Вестник магистратуры – 2017. – № 12-3(75) – С. 51–53.
3. Международный стандарт аудита 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н). – URL: <http://www.consultant.ru>
4. Воронина, Л.И. Практический аудит : учебник / Л.И. Воронина. – Изд. 4-е, перераб. и доп. – Москва, 2018. Т. 2. – (Сер. Высшее образование: Магистратура).
5. Парушина, Н.В. Аудит: практикум: учебное пособие / Н.В. Парушина, С.П. Суворова, Е.В. Галкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017.
6. Шеремет, А.Д. Аудит : учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 375 с.
7. Касьянова, А.С. Аудит : учебное пособие / А.С. Касьянова. – Москва : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016.
8. Краснов, В.К. Модель аудиторского риска / В.К. Краснов, Г.А. Краснова, М.В. Львова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2.
9. Акимова, Е.В. Риски в аудиторской деятельности / Е.В. Акимова // Справочник экономиста. – 2014. – № 2.
10. Алтухова, Н.В. Методика расчета риска существенных искажений с учетом принципов международных стандартов аудита / Н.В. Алтухова // Вестник ИПБ. – 2016. – № 6. – С. 3–11.
11. Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н). – URL: <http://www.consultant.ru>
12. Международный стандарт аудита 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н). – URL: <http://www.consultant.ru>
13. Сунгатуллина, Р.Н. Методика оценки общего уровня существенности с учетом мнения пользователей отчетности / Р.Н. Сунгатуллина // Экономические науки. – 2015. – № 123. – С. 85–90.
14. Шухман, М.Э. Проблемные аспекты, возникающие при определении уровня существенности / М.Э. Шухман // Современное общество и власть. – 2016. – № 3(9). – С. 373–379.
15. Акопян, А.Т. Нормативно-правовые и методические проблемы расчета уровня существенности при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности и подтверждении ее достоверности / А.Т. Акопян // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 5 (299). – С. 46–51.
16. Арабян, К.К. Проблема расчета уровня существенности как критерия достоверности финансовой отчетности / К.К. Арабян, А.С. Кудряшов // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 3. – С. 240–244.

УДК: 338:24

Феоктистова О.Л., Мун Бок Че, Дальневосточный Федеральный университет,
г. Владивосток

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

В статье освещаются особенности управленческого учета в гостиничном бизнесе, а также рассмотрены основные компоненты управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческая отчетность, гостиничный бизнес.

Feoktistova O.L., Mun Bok Che, Far East Federal University, Vladivostok

MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE HOSPITALITY INDUSTRIES

This paper highlighted the features of management accounting in the hospitality industry, and discussed the main components of management accounting.

Key words: management accounting, management reporting, hospitality industry.

В условиях неопределенности экономической среды основными задачами субъекта управления являются обеспечение финансовой устойчивости и непрерывного развития деятельности экономического объекта.

По данным Всемирной туристической организации в 2018 г. по миру путешествовало 1,4 млрд человек. При этом более 60 % глобального мирового туризма пришлось на 20 стран. Россия в этой рейтинге занимает 16 место с показателем 24,6 млн иностранных туристов. Также стоит отметить, что за последние несколько лет увеличились показатели внутреннего туризма. С 2013 г. данный показатель увеличивается на 20 % ежегодно.

Индустрия гостеприимства в Приморском крае занимает важное место. Она направлена на оказание услуг размещения гостей, обеспечения транспортным обслуживанием, а также питания. Гостиничные комплексы являются частью индустрии гостеприимства и являются существенным фактором развития туристской деятельности в регионах Российской Федерации и страны в целом. С каждым годом рынок гостиничных услуг становится более конкурентным, появляется больше новых гостиничных предприятий, в связи с чем каждая организация стремится разрабатывать и применять новые управленческие решения, которые позволят ей быть привлекательной для потенциальных клиентов. В динамически развивающейся конкурентной среде необходимо принимать оперативные управленческие решения, определяющие как краткосрочные, так и долгосрочные перспективы развития компании. Гостиничный бизнес представляет собой систему экономических отношений, состоящую из множества компонентов. Данная система охватывает оказание услуг по размещению клиентов

и питания, а также услуги внедрения ряда продуктов сервиса спортивно-оздоровительного и иного характера. За последнее десятилетие в Российской Федерации замечается стремительное развитие гостиничного бизнеса.

По законодательству Российской Федерации любое предприятие обязано вести бухгалтерский учет, тем не менее, для принятия управленческих решений существует объективная необходимость организации управленческого учета.

Управленческий учёт является современной моделью менеджмента организации, который позволяет своевременно и оперативно распоряжаться затратами и результатами исходя из места их происхождения. Управленческая отчетность в гостиничном бизнесе служит для стратегического и оперативного управления гостиничным комплексом.

Управленческий учёт увеличивает скорость сбора информации, оперативность её обработки, способствует созданию эффективной системы мотивации персонала. Для гостиничного бизнеса такая задача является новой и усложняется тем, что законодательно регламентируется слабо, а также большее количество теоретических разработок базируется на деятельности зарубежных гостиниц. На сегодняшний день вопросами управленческой отчетности, хоть и уделяется большое внимание в научной литературе, но тем не менее, данные вопросы являются слабо разработанными, особенно в методологии проведения анализа эффективности деятельности гостиничного бизнеса. Поэтому решение вопросов, которые связаны с теоретическими и методическими разработками в управленческом учете для гостиничного бизнеса, является актуальным.

Степень сложности и объем информационного массива, который подлежит обработке в результате учета затрат в гостиничном бизнесе, определяют необходимость улучшения предприятием процесса сбора информации, разработки методов ее интерпретации, а также повышения скорости передачи пользователям в соответствии с заданными ими параметрами.

Управленческий учет в гостиничном бизнесе является установленной отдельным предприятием системой сбора, обработки и регистрации, обобщения и предоставления информации о хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений. Управленческая информация предназначается в основном для изучения и использования высшим руководством, руководителями структурных подразделений и специалистами в области управления и контроля гостиничным бизнесом. В управленческом учете центральное место занимает определение затрат и их классификация, что означает, что затраты выступают ключевым объектом. Целью управления затратами предприятия является оказание помощи руководителю в принятии обоснованных и целесообразных решений.

Предпринимаемые на настоящий момент попытки решения этой задачи при помощи внедрения элементов бюджетирования в учетный процесс не решают проблему организации эффективного управленческого учета, позволяющего формировать своевременную и объективную информацию о производственном процессе, связанных с ним расходах, возможностях достижения максимального качества оказываемой услуги при оптимальном соотношении затрат и результата.

Рост конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса на основе постоянного улучшения качества предоставляемых услуг возможно при осуществлении задачи развития системы результативного управления затратами в рамках управленческого учета с использованием в качестве основы элементов методов бухгалтерского учета.

Традиционная концепция управленческого учета основана на финансовых показателях, что позволяет оценить эффективность деятельности предприятия на текущий момент и сделать прогноз на короткий срок. Современная же концепция предполагает также учет нефинансовых показателей, что в совокупности с финансовыми показателями позволит провести полную и достоверную оценку эффективности предприятия.

Управленческий учет в гостиничном бизнесе не ограничивается только учетом затрат на производство. Помимо затрат в него можно включить:

- создание внутренней отчетности структурных подразделений предприятия по уровням управления;

- классификацию затрат в соответствии с целями управления ими (для определения себестоимости услуги, принятия решений, планирования, осуществления контроля и регулирования);

- системное использование элементов метода управления (документации, инвентаризации, планирования, нормирования, группировки, оценки, анализа, контроля и т.п.) для отражения производства.

Совершенствование показателей экономической деятельности компаний гостиничного бизнеса возможно за счет грамотного управления деятельностью структурных подразделений организации. Поэтому развитие системы управленческого учета приобретает важное значение, в особенности при условиях экономического кризиса и усиления конкурентной борьбы.

Список литературы

1. Меркулова, Е.Ю. Реализация бухгалтерского, налогового и управленческого учета на предприятии / Е.Ю. Меркулова, Ю.А. Исаева // Проблемы и перспективы развития экономики предприятия в России и за рубежом : материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. – 2016. – С. 280–291.

2. Панкова, С.В. Управленческий учет затрат на маркетинг в гостиничном бизнесе / С.В. Панкова, Г.А. Кубаткина // Управленческий учет. – 2011. – С. 11–16.

3. Романюк, А. Роль экономического и финансового контроллинга гостиничных предприятий / А. Романюк // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 4. – С. 255–257.

Шагойко М.В., Селезнева Е.Ю., Ракутько С.Ю., Дальневосточный федеральный университет, Владивосток

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОСТОЯНИЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бухгалтерский учет и внутренний контроль дебиторской задолженности являются важными составляющими деятельности промышленных предприятий. В настоящее время предприятия самостоятельно разрабатывают и утверждают учетную политику и определяют форму расчетов с контрагентами. В статье исследовано состояние (структура и динамика) дебиторской задолженности отдельных промышленных предприятий России. Авторы статьи особое внимание уделили вопросу создания системы контроля дебиторской задолженности и разработали практические рекомендации по ее организации на промышленном предприятии. В целях улучшения деятельности предприятия предложены мероприятия по осуществлению внутреннего контроля дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, система управления дебиторской задолженностью, анализ дебиторской задолженности, система внутреннего контроля, учётно-аналитическое обеспечение, экономическая безопасность.

Shagoiko M.V., Selezneva E.Y., Rakutko E.Y., Far Eastern Federal University, Vladivostok

EFFECTIVE MANAGEMENT OF RECEIVABLES BY THE INTERNAL CONTROL SYSTEM OF INDUSTRIAL COMPANIES

Accounting and internal control of receivables are important components of the activities of industrial enterprises. Currently, companies independently develop and approve accounting policies and determine the form of settlements with counterparties. The article investigates the state (structure and dynamics) of accounts receivable of individual industrial enterprises in Russia. The authors of the article paid special attention to the issue of creating a system of control of receivables and developed practical recommendations for its organization in an industrial enterprise. In order to improve the activities of the company proposed measures for the implementation of internal control of receivables.

Key words: receivables, receivable managementsystem, receivable analysis, internal control system, accounting and analytical support, economic security.

Нестабильность внешней финансово-экономической среды современных производственных предприятий обуславливает выдвижение на первый план управления их финансово-экономической безопасностью, в том числе в аспекте обеспеченности собственными оборотными средствами и способностью удерживать их в обороте. Существующие и постоянно возникающие финансовые риски, связанные с дебиторской задолженностью, требуют от руководства промышленных предприятий участия в непрерывном поиске механизмов повышения безопасности их финансово-экономической деятельности.

Актуальность темы определена тем, что дебиторская задолженность, являясь реальным активом промышленного предприятия, имеет высокую значимость в сфере российского бизнеса: выступает в качестве источника бесплатных кредитных средств для дебитора, а для кредитора – это, часто, основное условие реализации его продукции и услуг.

Основные проблемы управления дебиторской задолженностью, как правило, связаны с просроченной дебиторской задолженностью и трудностью её востребования. Динамика дебиторской задолженности промышленных предприятий Российской Федерации представлена в табл. 1 (по данным Росстата).

Таблица 1. Динамика дебиторской задолженности промышленных предприятий Российской Федерации, млрд руб. [4]

Годы	Дебиторская задолженность	Из нее: просроченная		Структура дебиторской задолженности		
		млрд руб.	уд. вес, %	Задолженность покупателей и заказчиков	в ней: просроченная	
					млрд руб.	уд. вес, %
2014	31014	2016	6,50	16074	1635	10,17
2015	35736	2276	6,37	17259	1731	10,03
2016	37053	2241	6,05	18388	1544	8,40
2017	40258	2329	5,79	19295	1639	8,49

Исходя из анализа данных, представленных в табл. 1, авторы делают вывод о том, что размер дебиторской задолженности промышленных предприятий РФ, в том числе просроченной, ежегодно растет. Так, за три года общая сумма дебиторской задолженности увеличилась более чем на 9 млрд руб. В динамике общий рост актива сопровождается уменьшением удельного веса просроченной задолженности: в 2014 г. – 6,5 %, то в 2017 г. – 5,79 %.

Для более детального анализа состояния дебиторской задолженности на промышленных предприятиях РФ в табл. 2 представлена структура и динамика дебиторской задолженности предприятий Российской Федерации по всем видам деятельности, с детализацией по округам и городам федерального значения.

Прирост дебиторской задолженности организаций в целом по России увеличился не значительно: в 2016 г. на 8,4 %, а в 2017 г. 8,49 %. Центральный федеральный округ внес наибольший вклад в структурный сдвиг за счет дебиторской задолженности в размере 1605 млрд руб. В совокупности сложившаяся динамика актива связана с ростом объемов реализации продукции, однако проблемой остается обеспечение уровня качества дебиторской задолженности на промышленных предприятиях. По итогам проведенного анализа логическим заключением является то, что, хотя уровень деловой активности предприятий растет, имеющиеся проблемы в управлении дебиторской задолженностью негативно отражаются на сложившейся тенденции развития, снижается качество задолженности из-за роста просроченных долгов.

Авторы исследовали состояние дебиторской задолженности на некоторых промышленных предприятиях РФ в зависимости от их сферы деятельности. По данным Росстата была сформирована табл. 3.

Таблица 2. Структура и динамика дебиторской задолженности промышленных предприятий Российской Федерации по всем видам деятельности [4]

Территории	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение			
	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	абсолютное, млрд руб.		относительное, %	
									2016	2017	2016	2017
Центральный федеральный округ	15358	50,7	17810	51,4	19415	51,5	21947	54,5	1 605	2532	9	13,0
Северо-Западный федеральный округ	3525	11,6	4190	12,1	4565	12,1	5036	12,5	376	471	9	10,3
г. Севастополь	0	0	5	0	12	0	0	0	7	-12	138,2	-100,0
Южный федеральный округ	1 309	4,3	1527	4,4	0	0	0	0	-1527	0	0	0,0
Северо-Кавказский федеральный округ	315	1	416	1,2	399	1,1	402	1,0	-17	3	-4,1	0,8
Приволжский федеральный округ	3789	12,5	3828	11	4208	11,2	4305	10,7	381	97	9,9	2,3
Уральский федеральный округ	3196	10,6	3580	10,3	3860	10,2	3956	9,8	280	96	7,8	2,5
Сибирский Федеральный округ	1 921	6,3	2 243	6,5	2294	6,1	3098	7,7	51	804	2,3	35,0
Дальневосточный федеральный округ	883	2,9	1048	3	1265	3,4	1514	3,8	217	249	20,7	19,7
Крымский федеральный округ	0	0	41	0,1	0	0	0	0	-41	0	0	0,0
Российская Федерация	31014	100	35736	100	37053	100	40258	100	2985	3205	8,4	8,49

Таблица 3. Структура и динамика дебиторской задолженности промышленных предприятий Российской Федерации в зависимости от вида деятельности [4]

Вид деятельности	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение			
	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	абсолютное, млрд руб.		относительное, %	
									2016	2017	2016	2017
Добыча полезных ископаемых	1967	6,3	2202	6,2	3144	8,5	3819	9,5	942	675	142,8	121,5
Обрабатывающие производства	5427	17,5	6603	18,5	8597	23,2	10213	25,4	1994	1616	130,2	118,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1973	6,4	1982	5,5	1842	5,0	1929	4,8	-140	87	92,9	104,7
Общая дебиторская задолженность по РФ	31014	100	35736	100	37053	100	40258	100	2985	3205	8,4	8,50

Согласно данным табл. 3, наибольший вес в общей структуре дебиторской задолженности занимают предприятия обрабатывающего сектора – это производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, обработка древесины, целлюлозно-бумажное производство, химическое производство и другое.

Вместе с тем, ежегодно наблюдается рост дебиторской задолженности по всем предприятиям производственной сферы, но нельзя не отметить снижение темпов роста дебиторской задолженности.

Резюмируя все выше сказанное, можно сказать, что предприятиям России сегодня сложно адаптироваться к современным условиям ведения бизнеса. Хозяйствующие субъекты испытывают комплексное воздействие факторов макросреды. Предприятиям сложно сохранять свою платежеспособность и сохранять атмосферу экономической безопасности. Важной причиной этого является недостаточный уровень контроля за состоянием дебиторской задолженности.

Именно поэтому, независимо от причин возникновения дебиторской задолженности, образование которой избежать невозможно, промышленному предприятию необходимо искать способы эффективного управления дебиторской задолженностью, в частности организовать действенную систему внутреннего контроля. Согласно ст. 19 п. 1 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г., экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [2].

Таким образом, для эффективной и безопасной деятельности, на предприятии необходима разработка собственной концепции подсистемы внутрихозяйственного контроля дебиторской и кредиторской задолженности [1]. Для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, предлагаем следующие рекомендации по осуществлению внутреннего контроля дебиторской задолженности.

1. Определить неблагоприятный период оплаты за полученную продукцию, оказанные работы и услуги.

2. Учитывать сведения о фирмах, имеющих двоякую задолженность перед организацией, что на определенном этапе жизненного цикла предприятия предоставит возможность осуществления взаимозачёта задолженностей контрагента в виде погашения кредиторских обязательств дебиторской задолженностью.

3. Сформировать отчёт, на основании которого можно будет сделать обзор состояния дебиторской и кредиторской задолженности по конкретному контрагенту (таблица 4).

Таблица 4. Отчёт по расчетам с дебиторами

Контрагент	Номер договора	Дата возникновения дебиторской задолженности	Сумма платежа	Срок оплаты по договору	Период просрочки	Дата платежа

4. Установить правила соотнесения зачисленных платежей и выставленных счетов.

5. Создать реестр устаревания дебиторской задолженности (табл. 5) и ведомость непогашенных остатков в виде таблиц на основании отсроченных сумм

по счетам, группировка которых носит временный характер в объеме периода просрочки платежа [11]. Данная ведомость, представленная в табл. 5, может быть в дальнейшем использована с целью моделирования величины дебиторской задолженности.

Таблица 5. Реестр старения дебиторской задолженности

Контрагент	Дата возникновения дебиторской задолженности	Срок дебиторской задолженности								Общая сумма задолженности, тыс. руб.	Доля в общем объеме, %
		до 15 дней		15–30 дней		30–60 дней		свыше 60 дней			
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		

Анализ реестра старения позволит контролировать изменение процентов дебиторской задолженности от общего её объема в рамках разных отчетных периодов, а также оценивать поименный состав дебиторов, что позволит увидеть определенные тенденции. Ведь единичное появление проверенного временем покупателя в группе просроченной дебиторской задолженности может быть следствием банальной ошибки или даже технического сбоя. Постоянное же попадание в эту группу какого-либо контрагента сигнализирует о его финансовых сложностях. Подобная тенденция предполагает либо прекращение кредитования такого покупателя, либо кардинальный пересмотр условий предоставления кредита. Рекомендуем представить ведомость непогашенных остатков в табличной форме (табл. 6).

Таблица 6. Ведомость непогашенных остатков

Месяц/квартал	Выручка от реализации, тыс. руб.	Дебиторская задолженность, возникшая в данном месяце	
		тыс. руб.	%
Январь			
Февраль			
Март			
I квартал	Σ	Σ	Σ

Такую ведомость необходимо формировать по итогам каждого квартала и за год.

6. Создать реестр инкассации дебиторской задолженности, с помощью которого возможно осуществить расчёт коэффициента инкассации в виде отношения платежа в установленный интервал времени к единой сумме платежа [3]. Реестр инкассации дебиторской задолженности составляют в виде табл. 7, в которую входят данные о сумме долга, критический срок оплаты, даты поступления платежа, а также сумма платежа в счет погашения долга, поступившая в определенный момент времени. На основании предоставленных данных таблицы, в свою очередь, можно сделать прогноз по срокам поступления средств в организацию.

Таблица 7. Реестр инкассации дебиторской задолженности

Номер счета	Сумма счета*, руб.	Критический срок оплаты	Дата поступления платежа	Сумма оплаты, поступившая за период, руб.

7. Рассчитать значение соответствующих аналитических показателей (табл. 8). Для дебиторской задолженности это будет: показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, доли просроченной дебиторской задолженности в единой величине дебиторской задолженности, период просрочки покупателем и др. Каждое предприятие исходя из специфики выбранной деятельности устанавливает свои нормативные показатели для рассчитанных коэффициентов [10].

Таблица 8. Показатели и коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	Расчёт	I квартал	II квартал	III квартал	VI квартал	За год
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка от продаж / Среднегодовая дебиторская задолженность					
Доля просроченной дебиторской задолженности в единой величине дебиторской задолженности	Просроченная дебиторская задолженность / Общую дебиторскую задолженность					

При осуществлении процесса внутреннего контроля на предприятии следует проследить за характеристикой показателей оборачиваемости дебиторской задолженности. В случае если коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности превышает коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, может возникнуть недостаток денежных средств [5]. Это послужит основанием для привлечения дополнительных источников финансирования, которыми будут выступать просроченная кредиторская задолженность и банковские кредиты. Результат такой деятельности можно будет заметить в виде уменьшения финансовой стабильности предприятия.

На основании вышеизложенных аргументов, основанных на особенностях практической деятельности промышленного предприятия по ведению учётного процесса хозяйственных операций по расчётам, сгруппированным в дебиторскую и кредиторскую задолженность, раскрывается важность организации внутреннего контроля задолженности на промышленном предприятии [7]. Специфика системы внутреннего контроля дебиторской задолженности промышленного предприятия направлена:

- на улучшение взаимоотношений между контрагентами в рамках доверия;
- своевременное выявление неплатежеспособных клиентов, которые вызывают риск возникновения безнадёжных долгов на предприятии;
- уменьшение стороннего вовлечения денежных средств в виде займов и кредитов;
- укрепление финансового состояния предприятия, основанного на финансовой устойчивости, ликвидности и платёжеспособности;
- производство более точных стратегических расчётов в момент планирования дальнейшей деятельности промышленного предприятия;
- оптимизацию финансовых потоков предприятия;
- осуществление прогноза, определяющего период возврата платежей;

– сокращение безнадёжной задолженности.

Таким образом, создание и использование системы внутреннего контроля дебиторской задолженности на промышленном предприятии оказывает положительное влияние на рост объёма производства товаров и услуг и улучшение результатов его финансово-хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Астахова, Е.А. Зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью / Е.А. Астахова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – № 4. – С. 82–84.
2. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. – Москва : ТК Велби, Проспект, 2014. – 424 с.
3. Галяутдинова А.Р. Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии и пути их решения / А.Р. Галяутдинова // Российское предпринимательство. – 2015. – № 16. – С. 29–32.
4. Дебиторская задолженность / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Официальная статистика. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/mfin15.htm
5. Казакова, Н.А. Концепция внутреннего контроля эффективности организации : монография / Н.А. Казакова, Е.И. Ефремова. – Москва : ИНФРА-М, 2015. – 234 с.
6. Кобелева, С.В. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление / С.В. Кобелева, О.Ю. Конова // Теория науки. – 2015. – № 2. – С. 112–115.
7. Маркова, Н.А. Анализ причин возникновения и управление дебиторской задолженностью: Россия и зарубежный опыт / Н.А. Маркова, И.Д. Попандопуло // Вестник ВГАВТ. – 2017. – № 52. – С. 141–152.
8. Просроченная дебиторская задолженность организаций по 2017 г. // ЕМИСС: Официальный сайт . – URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/30991>.
9. Сергиенко, О.В. Организация внутреннего контроля дебиторской задолженности / О.В. Сергиенко, В.А. Грекова // Молодой ученый. – 2017. – № 15. – С. 464–467.
10. Ферару, Г.С. Обоснование необходимости формирования отечественной модели и проблемы кластерного развития территорий РФ / Г.С. Ферару, Д. Н. Киселев // Инновации. – 2016. – № 4 (29). – С. 24–28.
11. Яковлева, И.А. Кому предоставлять товарный кредит и на каких условиях // Экономика современного предприятия. – 2018. – № 2. – С. 15–19.
12. Enrique G. Mendoza, Vivian Z. Yue. A General Equilibrium Model of Sovereign Default and Business Cycles // The Quarterly Journal of Economics. – 2012. – V. 127. Is. 2. – P. 889–946.
13. Gauti B. Eggertsson, Paul Krugman. Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap: A Fisher-Minsky-Koo Approach* // The Quarterly Journal of Economics. – 2018. – V. 127. Is. 3. – P. 1469–1513.
14. Summers B, Wilson N. Trade Credit Management and the Decision to Use Factoring: An Empirical Study // Journal of Business Finance & Accounting. – 2015. – V. 27. – P. 37–68.
15. Zhitlukhina O.G., Babak L.N., Rakutko S.Y., Selezneva E.Y., Denisevich E.I., Berezhnova E.I., Belik E.V., Kheday E.V., Gubareva O.I., Mikhalyova O.L. Specificity of the relationship between project management and organizational culture // Journal of Entrepreneurship Education. – 2018. – V. 21. Is.3. – URL: <https://www.abacademies.org/articles/specificity-of-the-relationship-between-project-management-and-organizational-7211.html>
16. Zhitlukhina O.G., Rakutko S.Y., Berezhnova E.I., Selezneva E.Y., Belik E.V., Shalaeva N.I., Denisevich E.I., Belik N.V., Saenko Z.E., Sultanova A.A. Issues of Falsifying Financial Statements in terms of Economic Security // International Journal of Environmental and Science Education (IJESE). – 2016. – Vol. 11. Is. 17. – P. 10163–10176.

Ящук М.А., Дальневосточный федеральный университет, Владивосток

О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, УПРАВЛЯЮЩИХ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ

В статье рассматриваются различные трактовки понятия финансового результата деятельности организации. Определена методика формирования финансового результата некоммерческих организаций, управляющие жилищным фондом, при ведении уставной деятельности по управлению эксплуатацией жилого фонда, а также при осуществлении предпринимательской деятельности. Предложена организация аналитического учета средств целевого назначения НКО по назначению, источникам поступления и статьям затрат.

Ключевые слова: некоммерческие организации, сфера жилищных услуг, бухгалтерская (финансовая) отчетность, смета доходов и расходов.

Iaschuk M.A., Far Eastern Federal University, Vladivostok

ABOUT FINANCIAL RESULTS OF NPO's MANAGING THE HOUSING STOCK

The article discusses various interpretations of the concept of the financial result of the organization's activities. The method of formation of the financial result of non-profit organizations managing the housing stock, in the conduct of statutory activities on management of the operation of the housing stock, as well as in the conduct of business activities has been determined. It is proposed to organize analytical accounting of funds of target purpose of NPO's on purpose, sources of income and cost items.

Key words: non-profit organizations, housing services, accounting (financial) statements, report of incomes and expenses.

Процесс приватизации, обусловивший появление собственников жилья в многоквартирных домах (МКД), и дальнейшее развитие принципов самоуправления в сфере жилищно-коммунального хозяйства способствовали возникновению некоммерческих организаций (НКО), управляющих жилищным фондом. В свою очередь, контроль собственников жилья и иных пользователей за финансово-хозяйственной деятельностью созданных ими НКО требует достоверной оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности НКО, управляющих жилищным фондом. В экономической литературе распространено мнение о том, что основным показателем финансово-хозяйственной деятельности организации является финансовый результат, который представляет собой прирост (уменьшение) стоимости ее собственного капитала за отчетный период [1, с. 564; 2; 3, с. 55]. Азрилиян А.Н. уточняет образование прироста или уменьшения стоимости собственного капитала организации осуществлением предпринимательской деятельности [4]. В Большом юридическом словаре при-

водится следующее определение финансового результата: финансовый результат (англ. financial result) – это прибыль или убыток организации, который складывается из финансового результата от реализации товаров (работ, услуг), основных средств и иного имущества организации и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям [5]. Также характеристика финансового результата деятельности организации суммой полученной прибыли (убытка) встречается у авторов: Маркина Ю.П., Савицкой Г.В., Ивановой А.С., Старковой А.А, Смагиной М.Н. и др. [6, с. 426; 7, с. 46; 8; 9]. Ефимова О.В. также считает, что финансовый результат – это прибыль, но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [10, с. 28].

Ссылаясь на международную практику (согласно GAAP) Черемушкин С.В. более точным индикатором работы НКО считает изменение в чистых активах, т.е. место чистой прибыли (убытков) в некоммерческих организациях занимают показатели профицита (дефицита) за период [11]. Так, под чистым увеличением (уменьшением) в чистых активах авторы [10, 11] понимают дефицит (профицит), состоящий из операционных доходов и расходов, составленных в соответствии с принципами GAAP. Несмотря на то, что профицит (дефицит) не являются совершенными заменителями прибыли или убытка, данные показатели являются весьма информативными для НКО. Следует отметить, что законодательное упрощение классификации доходов и расходов в отечественной учетной практике больше не предусматривает следующих их видов: операционные, внереализационные, чрезвычайные [12]. К тому же определение чистого операционного дохода для НКО, управляющих жилищным фондом, не является значимым, поскольку доход, полученный не от осуществления управления эксплуатацией жилищного фонда, расходуется на его последующее содержание (уставную цель). Кроме того, такие доходы могут быть зачтены в счет уменьшения целевого взноса собственников жилого помещения на содержание и ремонт МКД. Известно, что финансово-хозяйственная деятельность некоммерческих организаций сферы жилищных услуг направлена на повышение качества предоставляемых населению услуг по управлению эксплуатацией жилищного фонда в условиях минимума затраченных средств [13, с. 61]. Поэтому для определения профицита (дефицита) средств рассматриваемых НКО следует учитывать все виды доходов и расходов (рисунок), возникающих в их деятельности.

Так, наличие большого превышения доходов над расходами означает, что организация получает избыточное финансирование, что, с одной стороны, весьма нехарактерно для НКО, поскольку величина целевых поступлений рассчитывается исходя из целевого расходования средств, а значит, получение избыточного финансирования является результатом завышения величины тарифа (целевого взноса) за предоставляемые услуги. Однако с другой стороны, такая ситуация может свидетельствовать о формировании резерва на предстоящие расходы (проведение дорогостоящих ремонтных работ и прочее) в следующем отчетном периоде.

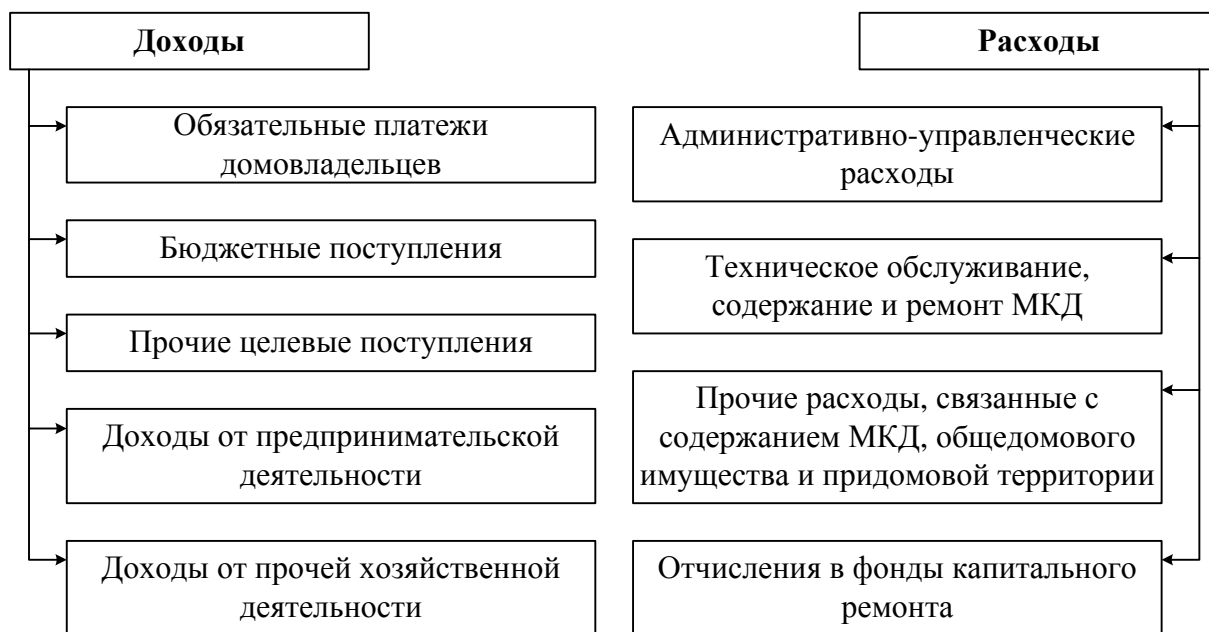


Рисунок. Структура доходов и расходов НКО, управляющих жилищным фондом

На законодательном уровне финансовый результат деятельности организации определяется как прибыль или убыток, выявленные за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету. При этом в бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т.е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством РФ налогов и иных аналогичных обязательных платежей [14]. Несмотря на то, что основной целью деятельности НКО не является извлечение прибыли, а созданы они для удовлетворения общественных целей, на законодательном уровне им не запрещено осуществлять все виды предпринимательской деятельности, предусмотренные ГК РФ. В случае отсутствия у некоммерческой организации дополнительной (предпринимательской) деятельности, весь ее доход состоит из целевых поступлений на осуществление уставной деятельности НКО, для которой данная организации была создана. Такие целевые поступления отражаются на счете 86 «Целевое финансирование» и не идентифицируются в аспекте бухгалтерского учета как финансовый результат (прибыль или убыток), формируемый по окончании отчетного периода. Это объясняется тем, что в данном случае счет «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в бухгалтерском учете не используется, а счет 86 «Целевое финансирование» является результирующим, по дебету которого отражается списание всех затрат, связанных с осуществлением уставной деятельности, а по кредиту – источники финансирования уставной деятельности [15, с. 69]. При наличии предпринимательской и иной приносящей доход деятельности среди НКО, управляющих жилищным фондом, счета 84 «Нерас-

пределенная прибыль (непокрытый убыток)» и 86 «Целевое финансирование» являются результативными счетами, отражающими результат финансово-хозяйственной деятельности таких НКО за отчетный период.

Стоит отметить, что существенную практическую значимость имеет правильная организация аналитического учета использования средств целевого назначения НКО, управляющих жилищным фондом, поскольку контролирование расходования целевых средств упрощает формирование отчетности. Так, уровень детализации субсчетов первого порядка должен соответствовать статьям отчета о целевом использовании средств (форма № 6 бухгалтерской (финансовой) отчетности). Данная аналитика позволит проанализировать целевые средства по назначению, источникам поступления и статьям затрат. Таким образом, строки по поступлению средств (строки 6215, 6250 отчета о целевом использовании средств) должны формироваться из данных по кредиту счета 86 «Целевое финансирование» и счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (для строки 6240 отчета о целевом использовании средств). При этом, распределение затрат между уставной и предпринимательской деятельностью целесообразно осуществлять пропорционально доходам, полученным от этих видов деятельности с последующим списанием расходов на счета затрат по коммерческому и некоммерческому видам деятельности в распределенных суммах [17, с. 44]. В случае, если все затраты НКО, управляющих жилищным фондом, идут на уставные цели, то строки по использованию средств должны формироваться на основе данных дебета счета 86 «Целевое финансирование» в соответствии с аналитикой по статьям затрат. В тоже время, уровень детализации субсчетов второго порядка должен соответствовать статьям сметы доходов и расходов, обязательной к формированию всеми НКО, управляющих эксплуатацией жилого фонда. Это дает возможность формировать более надежную отчетную информацию для ее пользователей, а, именно, для собственников жилых помещений многоквартирных домов. Такой подход усиливает контрольно-аналитическую функцию учета и решает проблемы учетно-аналитического процесса в управленческом аспекте.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет : учебник / [Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолец, И.В. Сафонова и др.] ; под ред. С.Р. Богомолец. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. – 720 с. – (Университетская версия).
2. Вагазова, Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г.Р. Вагазова, Е.С. Лукьянова // Молодой ученый. – 2015. – № 11.3. – С. 13–15. – URL: <https://moluch.ru/archive/91/19701/> (дата обращения: 30.07.2019).
3. Толкачева, Н.А. Финансовый менеджмент : курс лекций / Н.А. Толкачева. – Москва : Директ-Медиа, 2014. – 144 с.
4. Новый экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна – Москва : Институт новой экономики, 2006. – URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1408405/Финансовый_результат/ (дата обращения: 28.07.2019).
5. Большой юридический словарь. Академик.ру. 2010. – URL: http://jurisprudence.academic.ru/11099/Финансовый_результат/ (дата обращения: 28.07.2019).

6. Экономический анализ : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и другим эконом. специальностям / Ю.П. Маркин. – 3-е изд., стер. – Москва : Омега-Л, 2011. – 450 с. – (Высшее экономическое образование).
7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 384 с.
8. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах. Иванова А.С. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 37-2. С.37–43. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25140893> (дата обращения: 30.07.2019);
9. Старкова, А.А. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах / А.А. Старкова, М.Н. Смагина // Вестник научных конференций. – 2016. – № 4–5 (8). – С. 206–210. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26083872> (дата обращения: 30.07.2019).
10. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О.В. Ефимова. – Москва : Омега-Л, 2014. – 348 с.
11. Черемушкин, С.В. / Анализ финансовой результативности некоммерческой организации / С.В. Черемушкин // Некоммерческие организации в России. – 2010. – № 3. – URL: <http://www.nkor.ru/articles/2010/3/5099.html> (дата обращения: 02.08.2018).
12. О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету : приказ Минфина РФ от 18.09.2006 № 116н (ред. от 13.12.2010) : (Зарегистрировано в Минюсте РФ 24.10.2006 № 8397).
13. Современные тенденции управления и финансирования некоммерческих организаций / [Р.Т. Базаров, С.М. Сюркова, Н.А. Аппалонина и др.]. – Казань, 2014. – 184 с.
14. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации : приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 № 1598).
15. Ящук, М.А. Порядок отражения основных показателей финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций сферы жилищных услуг в отчетности / М.А. Ящук // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Иркутск, 23 апр. 2016 г.) / под науч. ред. Е.М. Сорокиной. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. – С. 68–77.
16. Кустова, Я.С. Особенности бухгалтерского учета доходов и расходов в некоммерческих организациях / Я.С. Кустова. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-buhgalterskogo-ucheta-dohodov-i-rashodov-v-nekommercheskih-organizatsiyah> (дата обращения: 30.07.2019).

Научное издание

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Труды Всероссийской научно-практической конференции
(Хабаровск, 6 ноября 2019 г.)

Под редакцией **Немчаниновой** Марии Александровны

Отпечатано методом прямого репродуцирования

План 2019 г. Поз. 12.23. Подписано в печать 02.12.2019 г. Формат 60×84¹/₁₆.
Гарнитура «Times New Roman». Уч.-изд. л. 20,0. Усл. печ. л. 18,6. Зак. 197. Электронный ресурс

Издательство ДВГУПС.
680021, г. Хабаровск, ул. Серышева, 47.