

Автономная некоммерческая образовательная организация  
высшего образования Центросоюза Российской Федерации

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ



Всероссийская (национальная)  
научно-практическая конференция

# Актуальные направления теории и практики бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита

Сборник материалов

Новосибирск  
20 декабря 2019



**СибУПК**

Сибирский университет  
потребительской кооперации

Автономная некоммерческая образовательная организация  
высшего образования  
Центросоюза Российской Федерации  
СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

**АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА,  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА**

Сборник материалов  
Всероссийской (национальной)  
научно-практической конференции

*20 декабря 2019 года*

Новосибирск 2019

**УДК 657(06)**  
**ББК 65.052.9(2)2**  
**А437**

**А437** Актуальные направления теории и практики бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита: сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Новосибирск, 20 декабря 2019 г. / [под общ. ред. О.А. Чистяковой]; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2019. — 704 с.

**ISBN 978-5-334-00209-8**

В сборник вошли статьи участников Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, целью которой является представление значимых результатов научных исследований по актуальным вопросам в области бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита, финансового менеджмента, развития профессии бухгалтера и аудитора; выработка рекомендаций по совершенствованию учета и повышению его роли в экономической деятельности.

Представленные в сборнике материалы могут быть полезны обучающимся и аспирантам, изучающим бухгалтерский учет, аудит, экономический анализ и финансовый менеджмент, а также работникам бухгалтерских и финансово-экономических служб организаций различных отраслей деятельности.

**УДК 657(06)**  
**ББК 65.052.9(2)2**

**ISBN 978-5-334-00209-8**

© Сибирский университет  
потребительской  
кооперации, 2019

## Содержание

### **СЕКЦИЯ 1. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНУЮ СИСТЕМУ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ**

<i>Абрамова Т. О., Морева М. А.</i> Упрощенная система налогообложения, ее преимущества .....	13
<i>Аникеева М. Е.</i> Изменение в правилах расчета амортизации основных средств.....	18
<i>Боронина Э. С.</i> Методика формирования консолидированной финансовой отчетности.....	22
<i>Боронина Э. С.</i> Перспективы развития рейтингов корпоративного управления.....	28
<i>Букреева А. Д.</i> Управленческие аспекты учета финансового результата на современном этапе развития экономики .....	33
<i>Гомбоева А. Н.</i> Принципы оценки объектов бухгалтерского учета .....	37
<i>Гранкина А. С.</i> Ставка НДС 0 процентов при осуществлении экспортных операций как инструмент развития внешнеэкономических отношений .....	42
<i>Григорян С. Л., Сизых В. С.</i> Дополнительные тарифы страховых взносов .....	46
<i>Звонкова А. В., Воробьева Т. Г.</i> Направления совершенствования бухгалтерского учёта выпуска готовой продукции .....	49
<i>Колчугин С. В.</i> Виды активно-пассивных счетов бухгалтерского учёта .....	54
<i>Кувалдина Т. Б., Барынькина Н. П.</i> Финансовые инструменты: понятие и существующие проблемы в учете и отчетности.....	60
<i>Куницын А. Д.</i> Риски креативной учетной политики .....	65
<i>Надточина Е. Ю., Яковлева Н. В.</i> Факты хозяйственной жизни как объекты бухгалтерского учета.....	70

<i>Неверова К. Е.</i> Интегрированная отчётность как форма корпоративной бухгалтерской отчетности.....	76
<i>Плещеева А. А.</i> Особенности бухгалтерского учета в области строительства.....	80
<i>Пушинин А. В.</i> Перспективы сближения требований РСБУ и МСФО в области учета запасов.....	85
<i>Степаненко М. В.</i> Проблемы управления дебиторской задолженностью организации и пути их преодоления .....	89
<i>Стрельникова М. А.</i> Организация первичного учета затрат и выхода продукции на перерабатывающих предприятиях.....	94
<i>Унуков А. А., Майшев Н. А.</i> Проблема применения МСФО в России.....	98
<i>Хавратова Н. А.</i> Особенности организации документооборота на предприятиях общественного питания .....	103
<i>Чистякова О. А., Григорян С. Л., Сизых В. С.</i> Проблемные аспекты формирования бухгалтерской финансовой отчётности..	107
<i>Чурикова А. А., Александрова В. Е.</i> Особенности бухгалтерского учета в организациях сельского хозяйства .....	111
<i>Шейкина А. С.</i> Роль информационных технологий в подготовке налоговой отчетности.....	120

## **СЕКЦИЯ 2. РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР**

<i>Али-Аскяри С. А.</i> Формирование системы показателей для оценки вклада в уставный капитал совместных предприятий ...	123
<i>Альшевский Э. В.</i> Специфика комплексного анализа хозяйственной деятельности и его роль в управлении предприятиями потребительской кооперации.....	128
<i>Аниськин А. И., Лубина В. А., Ладченко Г. М.</i> Становление института управленческого аудита в России .....	137

<i>Батищева Л. В.</i> Фиктивное и преднамеренное банкротство юридических лиц как угроза экономической безопасности РФ...	142
<i>Большакова Е. С., Иванов Д. А.</i> Рентабельность как индикатор эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций.....	147
<i>Билтуева И. А.</i> Модель процессов принятия решений в рамках управленческого учета .....	151
<i>Буданцева К. А., Осипова Е. М.</i> Цифровизация как основной тренд в развитии методов аудита.....	155
<i>Григорян С. Л., Сизых В. С.</i> Оценка сбалансированности ликвидности по данным бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных предприятий .....	161
<i>Горная А. А.</i> Организация внутреннего контроля за дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта .....	166
<i>Горшков Р. В., Ладченко Г. М.</i> Управление рисками хозяйственной деятельности, связанными с оценочными резервами путем осуществления внутреннего контроля .....	171
<i>Гусева Ю. В.</i> Ведение бухгалтерского учета расчетных операций в ЗАО «ГАРАНТ» .....	175
<i>Дроздова М. И., Наговицина Л. П., Наговицина Е. В.</i> Особенности анализа заготовительной деятельности потребительской кооперации.....	183
<i>Дутова М. В.</i> Влияние системы налогообложения на оптимальный размер уставного капитала в коммерческих организациях.....	191
<i>Жукова Е. В.</i> Аудит и его особенности в строительной деятельности.....	196
<i>Калугин В. С., Ладченко Г. М.</i> Внедрение методологии и практики МСА в российский аудит.....	202
<i>Кошелев М. В., Молчанов П. А.</i> Анализ финансового состояния бюджета муниципального образования (на примере городского округа Обь).....	206

<i>Кузнецова Т. Е.</i> Эффективное управление деятельностью предприятия .....	214
<i>Курилова В. С.</i> Формирование системы ключевых показателей эффективности складской логистики .....	221
<i>Лищук Е. Н., Ковешникова В. А.</i> Законодательное и нормативное регулирование системы внутреннего контроля организации в отечественной и зарубежной практике .....	226
<i>Малова М. А., Минкевич И. В.</i> Рост деловой активности и эффективности использования экономических ресурсов — путь к успеху ООО «ИНСТЕК» .....	232
<i>Матвиенко С. Н.</i> Факторные модели анализа рентабельности собственного капитала организации .....	239
<i>Подольский В. А., Сафронова Д. Д., Шмырина Н. А.</i> Анализ финансового состояния бюджетов городских округов Новосибирской области (на примере г. Новосибирска, г. Оби и г. Бердска) .....	244
<i>Поклонова Е. В., Стародуб В. А.</i> Социальная защита населения (пенсионное обеспечение): возможности экономического анализа .....	251
<i>Разливалова М. Р.</i> Анализ финансовой устойчивости как инструмент оценки финансового состояния предприятия ...	257
<i>Семешина Н. Т.</i> Учёт устойчивого развития компании .....	262
<i>Сенокопенко Т. Э.</i> Анализ методов решения многокритериальных задач оптимизации в строительстве .....	268
<i>Церкозенко О. В.</i> Факторный анализ экономической добавленной стоимости как способ оценки эффективности деятельности организации .....	272
<i>Шпак А. А.</i> К вопросу оценки финансовой безопасности организации .....	277

### **СЕКЦИЯ 3. ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕРА, АУДИТОРА, ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЕРА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

<i>Ещенок В. Е., Ладченко Г. М.</i> Роль внутреннего контроля в достоверной оценке конкурентоспособности организации.....	284
<i>Жданова Е. В., Ким М. Д.</i> Профессия — бухгалтер: оценка влияния профессиональных компетенций соискателей на заработную плату.....	288
<i>Карпович М. Д., Ющенко Н. В.</i> Перспективы профессии бухгалтера и аудитора в цифровой экономике.....	294
<i>Кондакова В. В., Карпутова И. Г.</i> Внедрение профессиональных стандартов как одно из направлений совершенствования трудового законодательства в России .....	297
<i>Корольчук В. А.</i> Применение информационно-коммуникационных технологий при обучении школьников финансовой грамотности .....	305
<i>Кузьмина Т. М.</i> Этическое регулирование профессии бухгалтера в современной России .....	311
<i>Кузьминых А. А.</i> Модели регулирования аудиторской деятельности: мировая практика и российская действительность .....	318
<i>Литвинова А. В., Сметюх Е. В.</i> Становление профессии бухгалтера в период Средневековья.....	324
<i>Лищук Е. Н., Левченко К. А., Федоренко А. С.</i> Влияние «облачных» технологий на трансформацию профессии бухгалтера .....	329
<i>Рябушкин Н. Н., Шац И. С.</i> О требованиях, предъявляемых к специалистам на должность бухгалтера (на материалах Краснодарского края).....	333
<i>Садырбаев В. Е.</i> Профессия бухгалтер: современные требования и трансформация .....	341



#### **СЕКЦИЯ 4. ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И РЕФОРМЫ**

<i>Вальтер А. А.</i> Феномен закредитованности населения Российской Федерации.....	346
<i>Вальтер А. А., Коробейников А. Г.</i> Анализ бюджетной обеспеченности в регионах России и перспективы её выравнивания .....	353
<i>Гаммер А. Д., Климочкина А. А.</i> Проблемы и перспективы развития рынка микрокредитования в России .....	362
<i>Дуплинская Е. Б., Чепига Ю. В.</i> Трансформация банковской системы России.....	369
<i>Ивасенко А. Г.</i> Влияние цифровой валюты на мировую финансовую систему .....	375
<i>Колоскова Н. В.</i> Тренды институциональной трансформации финансового рынка России.....	384
<i>Колпаков В. В.</i> Трансформационная модель экономики бизнеса.....	391
<i>Кононцева Н. Б., Слободяник Д. С., Татаринцева А. В., Воронцов Т. А.</i> Бюджет как основа территориального развития городского округа (на примере р.п. Кольцово).....	397
<i>Кочнев В. А., Дациева В. В., Волкова Е. А.</i> Политика банка России по формированию золотовалютных резервов.....	403
<i>Маевский Е. С.</i> Анализ фондового рынка России.....	409
<i>Першиков В. А.</i> Государственная поддержка инвестиций в сельском хозяйстве .....	416
<i>Подтыкаленко А. Г.</i> Московская биржа как участник финансового рынка.....	422
<i>Прокопович Ю. А.</i> Еврооблигации как инструмент современного финансового рынка.....	427
<i>Пыж К. В.</i> Основные приёмы мисселинга в сфере накопительного страхования жизни .....	432

<i>Рыльская М. В.</i> Тенденции развития предпринимательства на муниципальном уровне .....	438
<i>Салова Ю. В.</i> Пенсионная реформа в России: причины и результаты реализации .....	443
<i>Торн В. В.</i> Налоговый контроль в условиях цифровой экономики .....	449
<i>Трошина А. В.</i> Проблемы финансовой грамотности населения в России .....	453
<i>Харитонова В. М.</i> Инновации 2019 года в банковском секторе российской экономики .....	457
<i>Шахнович Р. М.</i> Денежно-кредитная политика Банка России после финансового кризиса .....	463

## **СЕКЦИЯ 5. ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ, РЕГИОНОВ И ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ**

<i>Бауэр А. В., Телешев А. А.</i> Инвестиционная деятельность Новосибирской области: особенности и принципы реализации .....	469
<i>Бессонова Н. А., Железова Т. А.</i> Оценка состояния малого и среднего бизнеса в Российской Федерации .....	475
<i>Вдовина Е. Д.</i> Инвестиционная деятельность региона как потенциал развития региона и обеспечения его экономической безопасности .....	482
<i>Галямов Г. Б., Арбузов А. И.</i> Малый и средний бизнес — союзник оборонных предприятий в выпуске гражданской продукции .....	488
<i>Жукова Ю. Е.</i> Методика оценки инвестиционного проекта в сфере торговли .....	493
<i>Зубарев В. А., Мороз Д. К., Завьялова А. Н.</i> Государственная программа вооружений 2018–2027 — стратегический план военной модернизации России .....	498

<i>Иванова М. В., Беликова Н. В.</i> Культура руководителя как фактор устойчивого развития организации.....	505
<i>Исаева Е. В., Мороз О. Н.</i> Венчурное инвестирование в рамках программы реиндустриализации экономики Новосибирской области.....	511
<i>Казанцев Ю. Ю.</i> Индекс оmlета и другие альтернативные индексы благосостояния в России.....	516
<i>Капелюк С. Д., Григорчикова Е. С.</i> Гендерные различия неформальной занятости на сельском рынке труда Сибири .....	521
<i>Кононенко Р. В.</i> Экономическая интеграция — потенциал устойчивого развития кооперативного сектора экономики .....	526
<i>Косинова А. Н.</i> Место России в мировых рейтингах субъективного благополучия .....	534
<i>Кривцова М. В., Буховец В. А.</i> Оборонная промышленность Новосибирской области: новые направления, тенденции и перспективы развития .....	540
<i>Кузмичева С. В., Кузьмина Л. А.</i> Причины убыточности компании ПАО «АвтоВаз», возможные перспективы роста .....	544
<i>Кураева А. А., Скоробогатова А. Е., Коркин А. С.</i> Оценка финансового состояния местного бюджета на примере городского округа Бердск.....	550
<i>Любарская К. А., Яньшин И. О.</i> Перспективы развития выставочной деятельности .....	556
<i>Макавчик М. С., Сухих А. О.</i> Теневая экономика Новосибирской области: инструменты измерения и уровень .....	562
<i>Мельниченко А. Ю.</i> Стратегическое планирование развития муниципальных образований как драйвер развития региона .....	567
<i>Мороз Д. К., Зайцев Н. Н.</i> Передовые проекты военно-промышленного комплекса России до 2025 года .....	571
<i>Мороз О. Н., Нитяго И. В.</i> Диверсификация производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения предприятиями оборонно-промышленного комплекса.....	579

<i>Мытарева Е. А., Ватлина Л. В.</i> Имидж территории и староосвоенные районы: альтернативный путь развития .....	588
<i>Мытарева Е. А., Дисупова О. С.</i> К вопросу о формировании турпродукта социального туризма .....	594
<i>Никонова Я. И., Шанишавили Н. С.</i> Применение Big Data (больших данных) при формировании государственной политики: перспективы использования в России на примере градостроительной деятельности.....	600
<i>Нитяго И. В., Чернова С. Г., Дмитриев С. В.</i> Анализ конкурентного потенциала региона (на примере Новосибирской области).....	605
<i>Омаров А. И.</i> Новосибирск – «Умный город» .....	612
<i>Омельченко Е. В., Пичелатова К. С., Рерих Л. М.</i> К вопросу о финансовом состоянии бюджета городского округа и тенденциях социально-экономического развития г. Искитима ..	616
<i>Паршина М. В.</i> Формирование сбытовой политики как основная проблема субъектов малого предпринимательства .....	623
<i>Петрова А. В., Черная Д. С.</i> Развитие градостроительства в муниципальных образованиях г. Севастополя.....	628
<i>Петрушенко О. Н., Малыгина Т. Н.</i> Потенциал достижения национальных целей и проектов майского (2018 г.) указа Президента .....	634
<i>Попова Н. А., Волоская В. А.</i> Оценка демографической ситуации в Республике Корея .....	640
<i>Распутин А. А., Востриков Н. И.</i> Обеспечение экономической безопасности организации с использованием индикаторного метода: управление. Теоретический подход .....	646
<i>Репало А. А., Элляев Е. В., Мороз О. Н.</i> Создание образовательной инфраструктуры для подготовки специализированных кадров Новосибирской области .....	651
<i>Савченко Н. В., Шаравина Е. В., Чащин О. Н.</i> Кластеризация агропромышленного комплекса как фактор устойчивого развития регионов России .....	656

<i>Соловьёва В. Н.</i> Лесная промышленность: состояние и меры государственной поддержки .....	662
<i>Тарицына Т. С., Московченко Е. А.</i> Структура и динамика внешней торговли Новосибирской области.....	668
<i>Хребтова А. А., Мороз О. Н.</i> Инвестиционное развитие и финансирование парковых проектов Новосибирской области .....	674
<i>Чепиго И. В., Абрамян С. К., Рерих Л. М.</i> Проблемы финансовой независимости бюджетов городских округов Новосибирской области, пути их решения .....	682
<i>Чистякова В. И., Хохлова М. А.</i> Ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе и их роль в разработке стратегии.....	687
<i>Шаланов Н. В., Шаланова О. Н., Пешкова М. Н., Баланчук Т. Т., Шегурова Г. И.</i> Оценка и обеспечение устойчивого развития ресурсного потенциала предприятия .....	693
<i>Шалковская Н. А.</i> Институты развития как условие устойчивого роста региональной экономики .....	699

# СЕКЦИЯ 1. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНУЮ СИСТЕМУ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

---

УДК 336.221

## УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ЕЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

*Т. О. Абрамова, обучающийся*

*М. А. Морева, обучающийся*

*Научный руководитель Е. В. Наговицина, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье дана характеристика применяемых в Российской Федерации систем налогообложения. Авторы показали преимущества, а также недостатки и рекомендуют переход на упрощенную систему налогообложения.

**Ключевые слова:** объект налогообложения, общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, патентная система налогообложения, оптимизация налогообложения.

В Российской Федерации существует пять различных систем налогообложения: общая (ОСН), упрощенная (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Для индивидуальных предпринимателей разработана патентная система налогообложения (ПСН).

Разрешается совмещать следующие режимы:

- общая система налогообложения с единым налогом на вмененный доход и патентной системой;
- упрощенная система налогообложения с единым налогом на вмененный доход и патентной системой.

Нельзя одновременно использовать общую и упрощенную системы налогообложения.

Выбор системы осуществляет сам налогоплательщик при обязательном соблюдении установленных законодательством Российской Федерации норм и ограничений.

Через год организация имеет право сменить режим налогообложения. Такому решению должен предшествовать анализ его использования, обоснование более высокой эффективности другого. Смена режима может диктоваться изменившимися условиями деятельности предприятия.

При нестабильной экономике, сокращении потребительского спроса на производимую продукцию, росте затрат на продажу, дефиците внутренних резервов следует оптимизировать режим уплаты налогов. Тема оптимизации налогообложения всегда актуальна, этим объясняется наш интерес к изучению недостатков и преимуществ различных режимов налогообложения в Российской Федерации.

Определим оптимальный режим налогообложения для условной организации — кооператива «Рассвет», который не занимается сельским хозяйством и не является индивидуальным предпринимателем.

Для выбора системы налогообложения кооператива «Рассвет» рассмотрим основные из них в настоящее время.

*Таблица 1*

**Выбор систем налогообложения кооператива «Рассвет»**

Параметр сравнения	ОСН	УСН с объектом «доходы минус расходы»	УСН с объектом «доходы»	ЕНВД
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Ставка (конкретные ставки устанавливаются региональными законами)	Налог на прибыль, НДС, налог на имущество	3–15 %. Применение пониженной ставки. НДС и налог на имущество не уплачивают [2]	1–6 % НДС и налог на имущество не уплачивают [2]	Налог рассчитывают от физического показателя: площади помещения, количества работников, транспортных средств и т. д. НДС и налог на имущество не уплачивают
Налоговая нагрузка в отсутствии дохода	$\Sigma$ НДС зависит от налоговых вычетов. Налог на прибыль не уплачивают	Минимальный налог — 1 % от дохода	Отсутствует	Расчет налога с физического показателя
Учет расходов	Списание расходов при документальном подтверждении и обоснованности [1]	Возможность учесть расходы закрытого перечня при условии их оплаты	Расходы не учитывают	

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Отчетность	Ежеквартально, отдельно по каждому налогу	Декларация один раз в год не позднее 30 марта	Декларация ежеквартально не позднее 20-го числа месяца, следующего за кварталом	
Применение ККТ	Обязательное применение ККТ	Обязательное применение ККТ	Обязательное применение ККТ, если не ИП (без наемных работников)	
Ограничения	Отсутствуют	Доходы не более 150 млн рублей в год, численность персонала не более 100 человек, стоимость основных средств не более 150 млн рублей [1]	Численность персонала не более 100 человек. Ограничение физического показателя	
Право применения системы налогообложения	Невозможность утраты права	Потеря права при превышении лимитов. Пересчет налогов с начала квартала по ОСН	Пересчет налогов по ОСН с начала квартала при утрате права. Местные власти имеют право отменить ЕНВД	

Сопоставляя различные режимы налогообложения по главным показателям, можно констатировать, что кооператив «Рассвет» способен использовать все режимы налогообложения, кроме патентной и ЕСХН.

Выбор конкретного режима и налоговая нагрузка зависят от вида деятельности экономического субъекта, объема доходов и расходов, объекта налогообложения.

Упрощенная система налогообложения — налоговый режим, удобный для малого и среднего бизнеса, для применения которого важно соблюдение условий по количеству сотрудников, лимиту дохода и остаточной стоимости основных средств [3].

Кооперативу рекомендуется привести показатели в соответствие с требованиями, предусмотренными законодательством Российской Федерации, и перейти с общего режима на упрощенную систему налогообложения.

В связи со снижением количества контрагентов руководством кооператива «Рассвет» принято решение о нецелесообразности применения общей системы налогообложения и переходе на упрощенную систему налогообложения. Для этого не позднее 31 декабря необходимо уведомить свою инспекцию о переходе на УСН [1].



При выборе объекта налогообложения с целью снижения налоговой нагрузки необходимо установить уровень признаваемых доходов, рассчитать рентабельность и полученные данные сравнить со следующими критериями:

- при уровне признаваемых расходов 60 % и выше, выгоднее обложение в 15 % от «доходы минус расходы». В противном случае выгоднее использовать обложение в размере 6 % от доходов;
- при доходности организации более 40 %, оптимальный объект налогообложения — доходы; ниже 25 % — «доходы минус расходы»;
- при рентабельности в интервале от 25 до 40 %, следует дополнительно рассчитать общую сумму подлежащих уплате страховых взносов и только после этого установить объект налогообложения.

Приведем пример сумм возможной уплаты налогов при разных режимах налогообложения условной организации — кооператива «Рассвет» (табл. 2).

*Таблица 2*

**Расчетная налоговая нагрузка кооператива «Рассвет»  
при разных режимах налогообложения**

Показатель	УСН		ОСН
	«доходы»	«доходы минус расходы»	
Среднегодовая стоимость имущества, руб.	X	X	180 502 892
Налог на имущество, 2,20 % (от среднегодовой стоимости имущества)	X	X	3 971 063
Доходы по виду деятельности за год, руб.	56 712 930	56 712 930	56 712 930
Расходы по виду деятельности за год, руб., в том числе: зарплата	X	41 054 090	41 054 090
страховые взносы, тариф, %	1 677 644	1 677 644	1 677 644
страховые взносы, сумма, руб.	30	30	30
	503 292	503 292	503 292

Сравниваем налоговые системы по нескольким критериям. Доходы и расходы при упрощенной и общей системах налогообложения как налогооблагаемые базы практически никогда не бывают одинаковы: очень важен такой критерий, как момент признания доходов и расходов экономического субъекта. Кроме пониженной налоговой ставки, у УСН «доходы» есть преимущество — возможность

уменьшать авансовые платежи по единому налогу за счет перечисленных в этом же квартале страховых взносов. Кроме того, при УСН в доходы и расходы включают только фактически оплаченные суммы («кассовый метод»), в то время как при ОСН доходы и расходы определяются методом начисления (независимо от факта оплаты).

Используя расчеты для исчисления суммы налогов, определяем конечный результат налоговых обязательств условной организации — кооператива «Рассвет» (табл. 3).

*Таблица 3*

**Показатели сравнения налоговых обязательств кооператива «Рассвет» при упрощенной и общей системах налогообложения**

Налоговый режим	УСН		ОСН
	«доходы»	«доходы минус расходы»	
Общая нагрузка, руб.	3 402 775	2 348 826	6 427 216

Налоговые обязательства оказались выше при использовании общей системы налогообложения. Кооперативу рекомендуется переход на упрощенную систему налогообложения, которая способствует снижению налоговой нагрузки, а также облегчает и упрощает налоговый и бухгалтерский учёт. Привлекательность специального налогового режима заключается в замене налогов на прибыль, добавленную стоимость и имущество одним налогом.

Таким образом, в кооперативе «Рассвет» на ближайшие два-три года применение упрощенной системы налогообложения является оптимальным.

**Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения: 10.11.2019).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/) (дата обращения: 10.11.2019).
3. УСН-2019: важные изменения [Электронный ресурс]. — URL: <https://kontur.ru/articles/5048> (дата обращения: 10.11.2019).

4. Системы налогообложения: какой спецрежим выбрать в 2020 году [Электронный ресурс]. — URL: <https://kontur.ru/articles/4619> (дата обращения: 10.11.2019).

**УДК 657:657.372.3**

## **ИЗМЕНЕНИЕ В ПРАВИЛАХ РАСЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

*М. Е. Аникеева, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе проведена сравнительная характеристика изменений правил и порядка начисления амортизации основных средств в связи с новыми поправками в Налоговом кодексе РФ. Автором приведен пример применения правил и порядка расчета амортизации основных средств в налоговом учете.

**Ключевые слова:** амортизация основных средств, линейный метод, нелинейный метод, расконсервация.

С 1 января бухгалтерам придется считать амортизацию по новым правилам. Изменили порядок начисления амортизации и расходов, которые формируют налоговую базу.

Новые изменения поправок в Налоговом кодексе вступят в силу 1 января 2020 года на основании Федерального закона от 29.09.2019 № 325-ФЗ.

В таблице 1 приведем основные изменения по амортизации и сравним с действующими правилами.

### **Изменения в правилах амортизации с 1 января 2020 года**

Изменения	До 1 января 2020 года	С 1 января 2020 года
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Пункт 1 статьи 259 НК РФ «Правила перехода на другой метод начисления амортизации»	Налогоплательщик вправе перейти с нелинейного метода на линейный метод начисления амортизации не чаще 1 раз а в 5 лет	Можно переходить 1 раз в 5 лет как с линейного метода на нелинейный, так и с нелинейного метода на линейный

Окончание табл. 1

1	2	3
Пункт 7 статьи 259.1 НК РФ «Порядок начисления амортизации по линейному методу»	Касается основных средств, при расконсервации и завершении реконструкции основных средств, а также при возвращенных по договору безвозмездного пользования	При расконсервации, завершении реконструкции (модернизации) объекта основных средств амортизация по нему начисляется с 1-го числа следующего за месяцем, в котором произошла расконсервация основного средства или завершилась его реконструкция
Пункт 16.1 статьи 270 НК РФ «Перечень расходов, которые не включают в налоговую базу»	—	Не будут учитываться суммы начисленной амортизации по основным средствам, которые были переданы в безвозмездное пользование, за исключением компаний, у которых есть такая обязанность по закону
Пункт 2 статьи 322 НК РФ «Объекты основных средств, на которые амортизация не начисляется с 1-го числа месяца, когда произошло их движение»	Касается основных средств: — переданных безвозмездно; — переведенных на консервацию свыше 3 месяцев; — находящихся на реконструкции и модернизации свыше 12 месяцев. При возврате основных средств, расконсервации, завершении реконструкции амортизация начисляется с 1-го числа месяца, с момента их завершения реконструкции или расконсервации	Касается основных средств: — переведенных на консервацию свыше 3 месяцев; — находящихся на реконструкции и модернизации свыше 12 месяцев. При расконсервации основных средств или завершении реконструкции амортизация начисляется с 1-го числа месяца, когда эти факты произошли

В налоговом учете амортизацию можно начислять нелинейным или линейным методом по выбору предприятия. Выбранный метод отражают в учетной политике для целей налогообложения.

В налоговом учете линейный метод начисления амортизации можно применять к любым видам основных средств. При линейном методе амортизацию начисляйте по каждому объекту основных средств (п. 2 ст. 259 НК РФ).

После преобразования, по мнению Минфина, компания не вправе использовать повышающие коэффициенты. Ускоренную амортизацию применяют к объектам, которые компания приняла на учет до 1 января 2014 года (п. 1 ст. 259.3 НК). Но после преобразования

возникает новая компания, она принимает основные средства на учет на дату создания.

Новая компания наследует права и обязанности преобразованной, в том числе по налогам. Меняется только организационно-правовая форма, а активы учитываются в том же порядке, что и раньше. Поэтому применение ускоренной амортизации организация продолжает применять.

После преобразования компания применяла амортизационную премию к основным средствам. Право на нее имеют компании, которые понесли расходы на приобретение или создание объектов (п. 9 ст. 258 НК). В случае с преобразованием таких расходов не возникает.

Начисление амортизации прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором имущество:

- списали с учета при продаже, ликвидации и т. д.;
- полностью самортизировали;
- временно выбыло из состава амортизируемого имущества (п. 5 ст. 259.1 НК РФ).

Если основное средство временно исключено из состава амортизируемого имущества, то амортизацию не начисляйте с 1-го числа месяца, следующего за месяцем его исключения (п. 6 ст. 259.1 НК РФ).

При переходе с линейного метода на нелинейный основные средства включайте в состав амортизационной группы по остаточной стоимости. Остаточную стоимость определите на 1 января того года, с начала которого учетной политикой для целей налогообложения установлено применение нелинейного метода начисления амортизации.

Амортизацию начислять в налоговом учете лучше после начала использования основных средств, иначе налоговые инспекторы подсчитают, что расходы на амортизацию необоснованные, так как компания не использует объект в деятельности, направленной на получение дохода. В судебной практике это отражено в постановлении ФАС Московского округа от 17.02.2014 № Ф05-77/2014.

При производственных простоях в компании амортизацию по оборудованию можно включать в расходы согласно подпункту 3 пункта 2 статьи 265 НК РФ (письмо Минфина от 04.04.2011

№ 03-03-06/1/206). Безопаснее перевести на консервацию основные средства и не начислять по ним амортизацию, если ситуация не связана с простым, объекты, которые организация не использует в течение более трех месяцев.

Амортизацию начисляйте с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором имущество было введено в эксплуатацию (п. 4 ст. 259 НК РФ). В таком же порядке начисляйте амортизацию по капитальным вложениям в форме неотделимых улучшений основных средств, полученных по договорам аренды или безвозмездного пользования (п. 3, 4 ст. 259.1 НК РФ).

Рассмотрим ситуацию, когда компания отремонтировала здание столовой, разделив его условно на три части: административно-бытовой блок, кулинарный блок и зал обслуживания. Компания списала по разным частям одни работы как ремонт, а другие — как реконструкцию.

Инспекция решила на выездной проверке, что компания не должна была разделять работы и по-разному списывать расходы. И следовало списывать через амортизацию все затраты. Инспекторы предложили увеличить стоимость основного средства на затраты по реконструкции. Компания должна была сдать уточнённую декларацию по налогу на имущество организаций с учетом новой остаточной стоимости недвижимости.

Можно сделать вывод, что если изменились физические характеристики здания, то эти изменения считаются реконструкцией, расходы по которой компания обязана списать через амортизацию.

#### **Список литературы**

1. Как отличить ремонт от реконструкции, чтобы верно учесть расходы [Электронный ресурс]. — URL: <https://e.glavbukh.ru/770950> (дата обращения: 29.11.19).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 29.09.2019).
3. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 29.09.2019 № 325-ФЗ.

## МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Э. С. Боронина, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

Вопросы интеграции в международную систему учета и отчетности в связи с процессами глобализации бизнес-структур и изменением форм хозяйствования, свободным перемещением капитала не теряют своей актуальности. В связи с этим развитие инструментария подготовки консолидированной отчетности является высоко актуальным. В статье предлагается авторский подход к процессу подготовки консолидированной финансовой отчетности многоуровневой структуры.

**Ключевые слова:** объединение бизнеса, консолидированная финансовая отчетность, вознаграждение за приобретаемый бизнес.

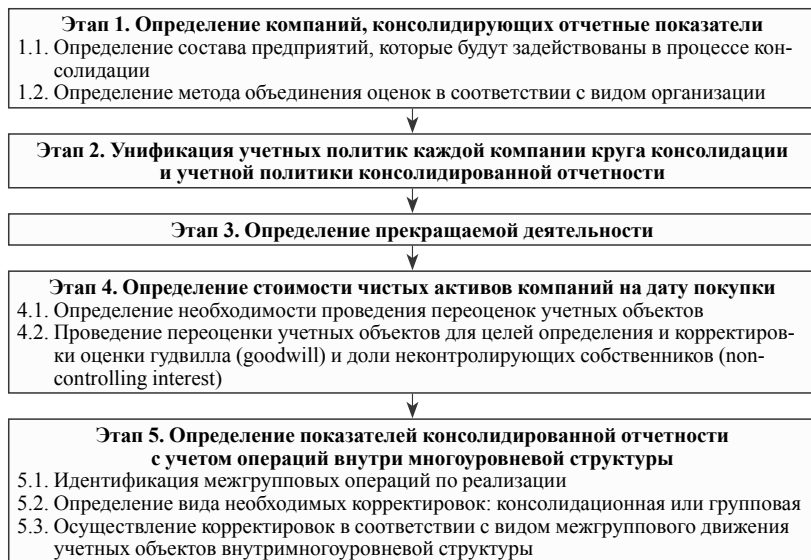
Появление разного типа многоуровневых компаний, таких как концерны, холдинги, консорциумы, корпоративные альянсы, актуализирует необходимость идентификации отношений между головной компанией и подотчетными ей структурами. Потребность в оптимизации их организационных структур управления связана в том числе с изменениями структуры собственников капитала компаний. Это влияет на внутренние взаимосвязи в корпорации. Среди высокоэффективных многоуровневых структур есть корпорации как с размытой структурой капитала и значительной долей миноритарных акционеров, так и корпорации, относимые к семейной модели корпоративного управления, которая характеризуется высокой концентрацией собственности и преимущественным правом голоса семьи на Совете директоров.

Размыванию структуры капитала компаний способствовали следующие взаимообусловленные процессы: развитие биржевой торговли, деперсонификация отношений собственности, активное заключение сделок слияний и поглощений (M&A). Распространению сделок M&A способствовало стремление получить синергический эффект от объединения бизнеса, возможность признания деловой репутации (гудвилла) в консолидированной финансовой отчетности

корпорации, что увеличивает чистые активы корпорации и тем самым оказывает влияние на капитализацию. Следует отметить, что в ряде случаев именно потребность признания положительного гудвилла в консолидированной отчетности корпорации после осуществления сделки М&А влияет на принятие решения по этой сделке.

Методика подготовки консолидированной финансовой отчетности может быть представлена рядом взаимосвязанных этапов, на каждом из которых реализуются определенные процедуры и используются определенные инструменты (см. рис.) Процесс формирования консолидированной финансовой отчетности российскими корпорациями реализуется согласно требованиям положений Международных стандартов финансовой отчетности.

### **Этапы методики подготовки консолидированной финансовой отчетности многоуровневой структуры**



Остановимся подробнее на первом этапе процесса подготовки консолидированной отчетности. На данном этапе необходимо определить компании, которые будут представлять свои отчетные данные как данные одной организации. Объединение отчетных данных



таких компаний осуществляется согласно методу приобретения и регламентируется требованиями стандарта IFRS 3 «Объединение бизнеса».

В соответствии с методом приобретения покупатель учитывает приобретаемые идентифицируемые активы, обязательства и условные обязательства приобретаемой компании по их справедливой стоимости на дату приобретения. Гудвилл, который возникает при приобретении, не амортизируется, а тестируется на предмет обесценения [1].

Предполагается, что достоверно оценить гудвилл возможно только в случае процесса продажи организации или ее части. Оценивается гудвилл согласно нормам IFRS 3 «Объединение бизнеса» как разница между стоимостью инвестиции, т. е. стоимостью покупки данной организации или ее части, и долей приобретаемых чистых активов организации согласно данным отчетности. Следует также отметить, что в консолидированной отчетности внутренне созданный гудвилл не будет признан, так как его достоверная оценка в данном случае невозможна.

На втором этапе предлагаемой методики необходимо согласовать положения учетных политик данных организаций, приняв единые подходы к оценке и отражению в отчетности учетных объектов бухгалтерской финансовой отчетности по МСФО. С целью консолидации данных необходимо осуществить объединение показателей отчетности, представленных в отчетных формах индивидуальных организаций, для представления объединенных показателей отчетности в консолидированном балансе, консолидированном отчете о совокупном доходе, консолидированном отчете о движении денежных средств и консолидированном отчете об изменении капитала.

Согласно нормам IFRS 5 «Долгосрочные активы на продажу и прекращаемая деятельность» активы и обязательства, а также доходы и расходы по компоненте выбытия (по прекращаемой деятельности) должны быть представлены в консолидированной финансовой отчетности отдельно. Эта норма позволяет внешним пользователям, к которым относятся инвесторы, кредиторы и другие, понять, какие направления деятельности корпорация планирует закрыть или продать в ближайшем будущем. На основании этой информации пользователи принимают обоснованные управленческие решения.

На четвертом этапе необходимо, во-первых, в отчетности головной компании произвести списание инвестиции в дочернюю компанию, так как инвестиция в консолидированной финансовой отчетности представляется в виде активов и обязательств дочерней компании, т. е. развернуто. Списание инвестиции осуществляется за счет списания акционерного капитала дочерней компании в консолидированной финансовой отчетности. В консолидированной финансовой отчетности представляется акционерный капитал только материнской компании.

При приобретении бизнеса у организации может возникнуть обязательство, связанное с вознаграждением за приобретаемый бизнес. Вознаграждение (*consideration transferred*) за приобретенный бизнес оценивается по справедливой стоимости предоставленных активов, принятых обязательств, а также выпущенных долевых инструментов согласно положениям IFRS 3. В сумму общего вознаграждения за бизнес может включаться условное вознаграждение (*contingent consideration*).

Условное вознаграждение — это обязательство покупателя передать дополнительные активы или доли участия в капитале прежним собственникам приобретаемой компании при условии наступления определенных будущих событий или при выполнении определенных условий. Условное вознаграждение может подразумевать право вернуть ранее переданное вознаграждение в случае выполнения определенных условий. Условное вознаграждение классифицируется как обязательство по передаче денежных средств либо по передаче акций на фиксированную сумму и отражается в качестве обязательства по передаче акций в определенном количестве либо как актив (право на возврат ранее внесенного вознаграждения). При последующем учете статья в капитале не переоценивается, в то время как актив или обязательство является финансовым инструментом, поэтому на каждую отчетную дату переоценивается с отнесением изменения на прибыль или убыток или прочий совокупный доход.

В некоторых случаях покупатель предоставляет сотрудникам приобретаемой компании опционы на акции взамен имеющихся у них опционов, что также может рассматриваться как условное вознаграждение. Данные операции могут быть классифицированы как

часть вознаграждения за приобретаемый бизнес, а именно: как вознаграждение за услуги, оказываемые работниками приобретаемой компании. Классификация зависит от условий предоставления аналогичной программы опционов от покупателя. В зависимости от того, обязаны ли сотрудники оказывать услуги после даты приобретения и от того, завершен ли период наделения правами до объединения бизнеса, возможны различные варианты учета программ вознаграждения опционами.

*Пример:*

Компания А приобрела 100 % акций компании В. У компании В была программа о предоставлении сотрудникам опционов на покупку акций при условии работы в компании в течение 3 лет. Справедливая стоимость опционов по программе компании А составляет 110 долл., а справедливая стоимость опционов В — 100 долл.

Расчет будет происходить по следующей формуле:

сумма для включения в вознаграждение =  $СС \text{ опционов на акции } В \times ЗП / МАХ (ПП \text{ и } ОП)$ ,

где СС опционов на акции В — справедливая стоимость опционов на акции компании В;

ЗП — завершенный период наделения правами;

ПП — первоначальный период наделения правами;

ОП — общий период наделения правами.

Таким образом, сумма опционов для включения в вознаграждение составит  $100 \times 3 / 3 = 100$  долл. Превышение суммы вознаграждения по программе опционов составит  $100 - 110 = -10$  долл. Указанную сумму необходимо признать в качестве расхода периода.

В случае, если сотрудники по правилам программ должны оказывать услуги в течение еще одного года после даты приобретения, вознаграждение за услуги будет признано уже после даты приобретения бизнеса.

Рассмотрим объединение бизнеса без вознаграждения, когда также необходимо определить долю неконтролирующих собственников. Приобретаемая компания выкупает достаточное количество собственных акций, в результате чего существующий акционер получает контроль над компанией. В таком случае при расчетах вместо стоимости переданного вознаграждения используется справедливая

стоимость доли в приобретаемой компании на дату приобретения. На основе этих данных определяется гудвилл и доля неконтролирующих собственников.

На данном этапе, помимо определения стоимости покупки инвестиции в дочернюю компанию, определяется стоимость инвестиции в ассоциированные и совместные компании. Следует отметить, что оценка инвестиции по методу долевого участия в ассоциированную (АК) или совместную компанию (СП) позволяет значительно улучшить показатели деятельности группы: признать значительную прибыль от деятельности АК и СП, отразить в ОДДС потоки денежных средств от АК и СП. Например, признание ПАО «Роснефть» ассоциированной компанией с «British Petroleum» позволило ВР отразить в своей финансовой отчетности значительный размер прибыли и денежный приток по состоянию на конец 2017 года. Такой подход к учету инвестиций, позволяющий признать часть прибыли ассоциированной компании в консолидированной отчетности, положительно сказывается на капитализации компании-инвестора на рынке.

На последнем, шестом этапе подготовки консолидированной отчетности корректируются показатели отчетных форм консолидированной отчетности с учетом внутригрупповых операций. Элиминирование, т. е. исключение результатов внутригрупповых операций в многоуровневых компаниях, влияет на финансовые показатели консолидированной отчетности, так как прибыль или убыток по внутригрупповым операциям исключается из совокупного финансового результата консолидированной отчетности.

Можно выделить следующие проблемы реализации процедур консолидированной отчетности в многоуровневых структурах: несвоевременность предоставления данных от дочерних компаний по внутригрупповым операциям, большие трудозатраты, связанные с учетом всех внутригрупповых операций, непреднамеренное и преднамеренное завышение или занижение показателей корпорации посредством элиминирования внутригрупповых операций, отсутствие возможности для анализа внутригрупповых операций заинтересованными внешними пользователями.

Таким образом, необходимо развитие методического инструментария учета, аудита и анализа в многоуровневых компаниях, в том

числе в промышленных организациях с горизонтальными и вертикальными производственными цепями, высокотехнологичных компаниях, созданных для решения задач нового технологического уклада. Данная задача связана с необходимостью реконструкции предметной области бухгалтерского учета сообразно новым векторам развития экономики.

#### Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н).
2. Боронина Э. С. Эволюция публичной отчетности: от финансовых форм до интегрированных отчетов по устойчивому развитию: монография/ Э. С. Боронина, В. В. Остапова, Л. Е. Никифорова, С. А. Филатов, Л. К. Бобров, С. Ю. Платошечкина. — Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2016. — 260 с.

УДК 658

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕЙТИНГОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Э. С. Боронина, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
г. Новосибирск

В статье обозначена необходимость повышения деловой репутации и инвестиционной привлекательности корпораций стран-участников таких международных экономико-политических структур, как Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Сделан вывод о том, что международные рейтинговые агентства могут оказывать влияние на инвестиционную привлекательность компании и их устойчивое положение, в том числе на зарубежных рынках. Внесены предложения по развитию рейтинговых систем оценки уровня корпоративного управления корпораций стран-участников ШОС и ЕАЭС. Предполагается, что создание и развитие рейтинговых агентств и разработка рейтинговых систем корпоративного управления в рамках объединений ШОС и ЕАЭС будет способствовать усилению экономической интеграции внутри стран-участников, следствием чего будет являться экономический рост.

**Ключевые слова:** рейтинговые агентства, рейтинговые системы, корпоративное управление, международные экономико-политические структуры, КНР, ШОС, ЕАЭС.

В связи с непрерывным процессом изменений в системе мирового хозяйства под воздействием достижений научно-технического прогресса усиливается интеграция экономик различных государств, формируются объединения государств в различные союзы. Это оказывает влияние на потребности заинтересованных сторон корпораций, функционирующих на зарубежных рынках, поэтому возрастает значение баланса их интересов с целью достижения устойчивого положения корпораций.

Рейтинги, подготавливаемые рейтинговыми агентствами, такими как Moody's, S&P, Fitch, оценивают уровень стабильности на рынке страны в целом, а также дают оценку инвестиционной привлекательности корпораций. Таким образом, высокие значения рейтингов являются гарантией высокого качества корпоративного управления. Это принимают во внимание инвесторы. Высокие показатели рейтингов позволяют компаниям привлекать финансовые ресурсы через институт фондовой биржи.

Корпорации не имеют рейтинг выше суверенного рейтинга страны. По мнению доктора политических наук профессора М. М. Лебедевой, одними из транснациональных акторов современной мировой политики выступают международные рейтинговые агентства. Автор определяет акторы как структуры, которые активно влияют на мировые политические процессы [1].

Таким образом, определяются задачи по развитию национальных рейтинговых систем, представляемых рейтинговыми агентствами внутри стран, которые были бы востребованы инвестором, а также формирование рейтинговых агентств международных экономико-политических структур таких объединений, как Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

Одним из значимых участников ШОС выступает Китай. Согласно расчетам МВФ и Всемирного банка, вклад Китая в мировую экономику в среднем составлял 31,6 % с 2013 по 2016 годы. Данный вклад больше, чем вклад любой другой страны мира [5]. Американский экономист М. Обстфельд, главный экономист МВФ 2015–2018 гг., отметил, что Китай является очень важной частью мировой экономики, способствующей глобальному экономическому росту [4].

С 2013 по 2016 год ВВП Китая рос в среднем на 7,2 % в год, что является самым высоким показателем в сравнении с ведущими странами [6].

Несмотря на социалистическую направленность экономики КНР, внедрение рыночных механизмов в систему управления частично-государственными корпорациями, в частности, развитие взаимодействия с разными группами заинтересованных сторон корпораций, развитие рейтинговых систем оказывает положительное влияние на устойчивость корпораций КНР, а также на положение корпораций на зарубежных рынках.

В Китае формируются рейтинги корпораций КНР, также корпорации представлены в рейтингах международных рейтинговых агентств. Так, в КНР ежегодно публикуется рейтинг «Топ-500 китайских предприятий». Рейтинг был совместно подготовлен Конфедерацией предприятий Китая и Ассоциацией предпринимателей Китая. Критерии рейтинга основаны на операционной прибыли китайских компаний за прошедший год.

В списке «Топ-500 китайских предприятий» State Grid Corporation of China, Sinopec и PetroChina вошли в тройку лидеров с операционным доходом в 2 358,1 млрд юаней (22 378,37 млрд рублей по среднегодовому курсу ЦБ РФ за год), 2 209,7 млрд юаней (20 970,05 млрд рублей) и 220,34 млрд юаней (2091,03 млрд рублей) соответственно [7].

Для того, чтобы продемонстрировать конкурентоспособность банковской отрасли Китая и изучить тенденцию трансформации данной отрасли, Китайская банковская ассоциация уже несколько лет формирует «Список 100 крупнейших банков Китая» [8].

В России также развиваются рейтинговые системы, с 2004 года формируется «Национальный рейтинг корпоративного управления». Агентство «ПРАЙМ-ТАСС» формирует рейтинг корпоративного управления по своей авторской методике. Развивается система мониторинга корпоративного управления РСПП.

В статье «Реформирование деятельности рейтинговых агентств в США и ЕС» С. В. Матросов отмечает, что «механизм рейтингования эмитентов не совершенен, что приводило к надуванию пузыря на рынках синтетических долговых инструментов. Указанные процессы

представляются одной из причин кризиса мирового рынка ипотечного кредитования и мирового финансового рынка в целом» [2].

В статье «Рейтинг как элемент суверенитета» Я. М. Миркин отмечает следующее: «Рейтинговые агентства должны стать информационно прозрачнее, раскрыть свои методики, урегулировать конфликты интересов (объективность в оценке рисков противоречит коммерческой заинтересованности в том, чтобы клиент получил более высокий рейтинг, заплатил и пришел вновь). Должно быть ужесточено государственное регулирование рейтинговых агентств» [3].

Таким образом, предполагается, что формирование новых рейтинговых агентств является важной задачей с точки зрения совершенствования механизмов корпоративного управления и обеспечения направлений повышения конкурентоспособности корпораций стран-участников ШОС и стран-участников Евразийского экономического союза. Рейтинги компаний стран-участников ШОС или ЕАЭС могут стать как довольно востребованными инструментами оценки инвестиционной привлекательности компаний, так и инструментом оценки стабильности фондового рынка.

Если рассматривать рейтинги оценки системы корпоративного управления как инструмент, который будет способствовать эффективному взаимодействию стран-участников в экономической сфере, то оценка должна проводиться организацией, формирующей рейтинг по своей инициативе, вне зависимости от желания или прямого заказа оцениваемой компании, подготовка рейтинга должна быть бесплатной для компаний, вошедших в него. Эти положения позволят осуществлять оценку независимо и объективно, а также повысят репутацию данного рейтинга среди инвесторов и акционеров.

В рейтинг банков-участников ШОС могут войти следующие: Банк Китая, Промышленно-коммерческий банк Китая, Строительный банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая, Сбербанк России, Банк ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Национальный банк Индии, Банк Индии и другие крупнейшие банки стран-участников ШОС. Банк КНР может расширить географию международного присутствия, опираясь на поддержку и совместные проекты стратегических партнеров-участников ШОС.



К положительному моменту развития рейтинговых систем корпоративного управления в рамках международных союзов можно отнести также возможность более углубленного знакомства с практикой разных моделей корпоративного управления, на основании чего могут быть выработаны направления совершенствования правового поля в области корпоративного управления странами-участниками союзов. Еще одним направлением является привлечение независимых директоров из корпораций стран-участников объединений ШОС или ЕАЭС с целью формирования Советов директоров корпораций, отвечающих положениям о независимости и интернационализации части членов Совета.

Таким образом, формирование рейтинговых агентств ШОС или ЕАЭС и развитие системы рейтингов корпоративного управления будет способствовать усилению экономической интеграции стран-участников данных образований, повышению деловой репутации и инвестиционной привлекательности корпораций данных стран, следствием чего будет являться экономический рост.

#### Список литературы

1. Лебедева М. М. Акторы современной мировой политики: тренды развития / М. М. Лебедева // Вестник МГИМО-Университета. — 2013. — № 1. — С. 38–42.
2. Матросов С. В. Реформирование деятельности рейтинговых агентств в США и ЕС / С. В. Матросов // Вестник Финансового университета. — 2013. — № 4. — С. 62–68.
3. Миркин Я. М. Рейтинг как элемент суверенитета / Я. М. Миркин // Эксперт. — 2014. — № 6.
4. Инициатива «Пояс и путь» — новый двигатель глобального роста [Электронный ресурс]. — URL: [http://russian.news.cn/2017-10/31/c\\_136717392.htm](http://russian.news.cn/2017-10/31/c_136717392.htm) (дата обращения: 03.03. 2019).
5. Китайская экономика — возможность для глобального развития [Электронный ресурс]. — URL: [http://russian.news.cn/2018-04/13/c\\_137108822.htm](http://russian.news.cn/2018-04/13/c_137108822.htm) (дата обращения: 08.03. 2019).
6. Некоторые экономические показатели в Китае [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2018/Chinese/cr18240c.ashx> (дата обращения: 08.03. 2019).
7. Топ-100 крупнейших банков Китая [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.maigoo.com/news/502207.html> (дата обращения: 08.03. 2019).
8. Топ-100 промышленных корпораций КНР [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.maigoo.com/news/505676.html> (дата обращения: 08.03. 2019).

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*А. Д. Букреева, обучающийся*

*Научный руководитель О. А. Чистякова, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье рассмотрены управленческие аспекты учета финансового результата на современном развитии экономики, влияющие на организационную деятельность предприятия. Выделено значение анализа прибыли для принятия стратегических управленческих решений. Оценка финансового состояния организации имеет определенную направленность, т. е. выявление и определение всех существующих либо только возникающих проблем для привлечения внимания руководства предприятий к ним. Финансовый анализ напрямую связан с данными бухгалтерской отчетности. Необходимость повышения эффективности производительности и работоспособности предприятия обуславливает рост потребности анализа финансового результата в управлении организацией.

**Ключевые слова:** финансовый результат, прибыль, учет финансового результата.

Устойчивое развитие предпринимательской деятельности сегодня приобретает особую актуальность вследствие формирования новой конфигурации российской финансово-экономической рыночной архитектуры, усиления глобальной конкуренции на материальных и финансовых рынках и совершенствования социально-экономического развития России. Для успеха деятельности своей организации грамотному предпринимателю важно иметь представление не только о финансовом состоянии собственного дела, но и о предприятиях-партнерах.

Скорость оборота денежных средств, вложенных в актив предприятия, наглядно показывает финансово-экономическое состояние организации. Одним из важных объектов в системе бухгалтерского учета предприятия является учет финансовых результатов, на основе данных которого формируется информация об эффективности деятельности организации, т. е. прибыли экономического субъекта. Следовательно, можно выделить важность проведения оценки и анализа финансово-экономического состояния и функционирования предприятия.

Прибыль как основной показатель конечного финансового результата наглядно и точно показывает результат деятельности предприятия, на основе чего можно дать оценку его работоспособности. На основе финансового анализа можно оценить такие показатели, как имущественное состояние организации, предпринимательские риски, возможность погашения обязательств, а также достаточность капитала и потребность в дополнительном финансировании. Основные методы анализа финансового результата деятельности предприятия: 1) факторный анализ — позволяет дать оценку влиянию различных факторов на общий показатель; 2) коэффициентный анализ — показывает соотношение отдельных показателей отчетности; 3) горизонтальный анализ — сравнение каждого показателя отчетности с предыдущим периодом; 4) трендовый анализ — определение тренда развития; 5) вертикальный анализ — при нем определяется структура итогового показателя; 6) сравнительный анализ — сравниваются и анализируются значения показателей как внутри организации, так и со среднеотраслевыми данными [1].

В современной России проблема правильного распределения прибыли является актуальной в сфере деятельности организации, ведь именно это служит условием успешного развития предприятия в целом. Поэтому показатель прибыли обязательно должен основываться на достоверной информации о величине доходов и расходов. Стабильность и устойчивость уровня прибыли служит наглядным показателем кредитоспособности и конкурентоспособности организации, а увеличение данного показателя дает возможность вложить денежные средства в оборот, тем самым расширяя масштаб бизнеса.

К показателям, определяющим финансовый результат деятельности любого предприятия, относится: выручка от реализации продукции; себестоимость продукции; закупочная цена товара, расходы и издержки обращения торгового предприятия; операционные и внереализационные доходы и расходы; прибыль или убыток; рентабельность финансово-хозяйственной деятельности. В бухгалтерском учете финансовый результат отражается ежемесячно на счете 99 «Прибыли и убытки».

Целью учета и анализа финансового результата является выявление резервов улучшения показателей финансовых результатов

деятельности и укрепление финансового положения хозяйствующего субъекта. Можно выделить задачи, которые ставит перед собой аналитик при изучении финансового результата предприятия: изучение составных элементов формирования финансовых результатов; оценка выполнения плана прибыли за отчетный период; определение тенденции изменения всех показателей, характеризующих финансовые результаты; выявление и расчет влияния основных факторов, воздействующих на финансовые результаты; исследование показателей рентабельности во взаимной увязке с развитием финансово-хозяйственной деятельности предприятия; осуществление контроля процессов формирования финансовых результатов; создание аналитических инструментов для экономического обоснования показателей финансовых результатов на планируемый период [2].

В настоящее время в условиях более развитых компьютерно-информационных технологий все материалы, формирующие финансовые результаты, объединены и отражены в программном обеспечении «1С: Бухгалтерия», в котором ежедневно происходит обновление и накопление данных показателей. Это значительно облегчает поиск и работу бухгалтера-аналитика. Иными словами, такая информационная база расширяет область изучения финансовых результатов, повышает оперативность и результативность принимаемых управленческих решений на основе аналитических обобщений и выводов [4].

Полноценный анализ каждого элемента доходов, расходов и прибыли по данным отчета о финансовых результатах имеет определенную последовательность: 1) экспресс-анализ данных отчета, их взаимоувязка с другими формами отчетности; 2) расчет аналитических показателей структуры и динамики доходов, расходов и прибыли; 3) структурно-динамический анализ доходов; 4) структурно-динамический анализ расходов; 5) структурно-динамический анализ прибыли; 6) трендовый анализ доходов, расходов и прибыли; 7) факторный анализ прибыли; 8) расчет системы показателей рентабельности; 9) анализ и оценка показателей рентабельности; 10) факторный анализ рентабельности; 11) оценка влияния привлеченных заемных средств на рентабельность собственного капитала; 12) обобщение результатов анализа отчета о финансовых результатах.

Стоит отметить, что платежеспособность определяет финансовое состояние организации [3]. Под платежеспособностью понимается то, насколько организация способна выполнять свои требования платежеспособного характера: например, уплата налогов, своевременная выплата заработной платы сотрудникам.

Исходя из вышесказанного, можно прийти к выводу, что многообразие показателей финансовых результатов определяет обилие подходов к поиску путей их улучшения. Основное место в этом процессе занимает исполнение на практике выявленных резервов достижения высокой рентабельности хозяйствующего субъекта. Для организации в целом значительно возрастает значение анализа финансового состояния и поиска способов его увеличения, потому что предприятие не сможет получать экономические выгоды без его осуществления.

#### Список литературы

1. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-organizatsii> (дата обращения: 02.12.2019 г.).
2. Оценка финансово-экономического состояния предприятия и пути его улучшения [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovo-ekonomicheskogo-sostoyaniya-predpriyatiya-i-puti-ego-uluchsheniya> (дата обращения: 04.12.2019 г.).
3. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н. С. Пласкова. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. — 368 с.
4. Фридман А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. М. Фридман. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2019. — 264 с.

## ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

*А. Н. Гомбоева, канд. экон. наук, доцент*

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия  
им. В. Р. Филиппова,  
г. Улан-Удэ, Россия

В данной статье приведена характеристика существующих принципов оценки объектов в российском бухгалтерском учете и по международным стандартам отчетности. Автором рассмотрены основные принципы оценки: реальность и единство, концепция справедливой стоимости.

**Ключевые слова:** оценка, принципы, объекты, реальность, единство, справедливая стоимость.

Современный бухгалтерский учет характеризуется специфическими целями и задачами, предметом и объектами, среди которых в связи с необходимостью денежного измерения объектов учета особое место приобретает оценка.

В настоящее время оценка представляет собой важный элемент метода бухгалтерского учета, который наряду с другими элементами, такими как счета, двойная запись и отчетность, участвует в формировании достоверной информации об объектах учета. При этом оценка дает качественную характеристику фактов хозяйственной жизни, происходящих в деятельности любой организации [2].

Как отмечает проф. Я. В. Соколов в своей работе «Основы теории бухгалтерского учета», оценка представляет собой способ перевода из натуральных в денежный измеритель учетных объектов в целях конкретных организаций [5].

Для получения полной и достоверной информации об организации, ее имущественном и финансовом положении необходимо, чтобы оценка осуществлялась на основе определенных принципов.

Принципы оценки служат основой проведения оценки и их можно представить как свод правил, соблюдение которых позволит получить стоимость, обеспечивающую полноту и достоверность данных бухгалтерского учета. В современном бухгалтерском учете действуют два принципа оценки: реальности и единства (рис. 1).



Рис. 1. Принципы оценки

Принцип реальности оценки заключается в обеспечении объективного соответствия денежного выражения объекта используемой в учете оценке.

Принцип единства подразумевает, что одинаковые объекты учета должны оцениваться одинаково в разных организациях в любой момент прохождения стадий своего кругооборота, т. е. выполняют условия неизменности и единообразия. Это обеспечивается применением одинакового денежного измерителя во всех организациях на протяжении длительного периода времени.

Кроме этого, данный принцип реализуется закреплением выбранных способов оценки объектов учета в учетной политике, что обеспечивает последовательное применение от одного отчетного периода к другому. В случае разработки новых способов ведения учета, внесения изменений в законодательные и нормативные документы по бухгалтерскому учету возможно изменение стоимостной оценки объекта учета, и об этом изменении следует проинформировать в отчетности заинтересованных пользователей информации [3].

В настоящее время невозможна одинаковая оценка одних и тех же объектов в хозяйствующих субъектах, оценка объектов учета на момент признания в учете может отличаться от стоимости, отраженной в отчетности. Кроме того, по мере эксплуатации объектов их стоимость может изменяться.

Оценка объектов зависит от их видов, цели: при постановке объекта на учете, для отражения в отчетности, для налоговых расчетов, для статистической отчетности и др.

Согласно законодательству по бухгалтерскому учету единый порядок оценки предусматривает [1]:

- принцип денежного измерителя (объекты бухгалтерского учета подлежат денежному измерению);
- принцип рублевой оценки (денежное измерение объектов бухгалтерского учета производится в валюте РФ);
- принцип пересчета (стоимость объектов бухгалтерского учета, выраженная в иностранной валюте, подлежит пересчету в валюту РФ).

В соответствии с правилами, предусмотренными российским бухгалтерским законодательством, объекты учета могут оцениваться следующим образом (рис. 2).

Основные средства и нематериальные активы учитываются по первоначальной, остаточной и восстановительной стоимости. Производственные запасы и готовая продукция отражаются в учете по фактической себестоимости и учетной цене. Товары — по покупной или продажной цене.



Рис. 2. Виды оценки в зависимости от объекта учета

Сложность хозяйственной деятельности, взаимосвязь хозяйственных процессов приводит к тому, что неточность оценки любого объекта бухгалтерского учета оказывает прямое или косвенное влияние на результаты деятельности любой организации [3]. Так, например, если при приобретении основных средств или нематериальных



активов неверно будет определена первоначальная стоимость, это повлияет на достоверность отражения информации в отчетности, вследствие неточно произведенных амортизационных отчислений и неправильно рассчитанной себестоимости готовой продукции будут искажены также финансовые результаты организации.

В зарубежной теории и практике вопрос формирования современной концепции оценки в бухгалтерском учете нашел отражение в Концепции МСФО, где представлены такие типы оценок, как историческая стоимость, стоимость замещения и реализации, а также приведенная стоимость. Первые два типа оценки предполагают учитывать полезность объекта, два других — ценность использования объекта.

При этом, согласно МСФО, оценкой считается процесс определения денежных сумм, по которым элементы финансовой отчетности должны отражаться в балансе и в отчете о прибылях и убытках.

С 2001 г. началось формирование новой концепции оценки — переход на оценку по справедливой стоимости [5].

Как отмечают В. И. Цуркану, И. Н. Голочалова, до недавнего времени оценка отражала только результат внутреннего воздействия. Приоритеты оценки изменились после того, как ориентиром стала справедливая стоимость, поскольку именно она обеспечивает качественные характеристики учетной информации.



Рис. 3. Принципы оценки и их влияние на стоимостное измерение активов [5]

Подход к определению справедливой стоимости отдельных объектов учета в большей степени зависит от самого актива, его характеристик. Активы на дату составления отчетности могут отражаться по справедливой, дисконтированной или амортизационной стоимости.

Применение в отечественной практике учета концепции стоимостного измерения, основанной на принципе справедливой стоимости, требует еще значительных учетных процедур: унификации базовых понятий, определения принципов оценочного процесса и функций измерения стоимости, разработки методики исчисления справедливой стоимости.

### Список литературы

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).
2. Кожухова О. С. Проблемы оценки и признания статей и элементов отчетности / О. С. Кожухова // Актуальные вопросы современной науки. — 2010. — № 12. — С. 306–319.
3. Поленова С. Н. Стоимостное измерение в системе бухгалтерского учета / С. Н. Поленова // Бухгалтер и закон. — 2008. — № 12 (120). — С. 12–18.
4. Сигидов Ю. И. История развития оценки в российском бухгалтерском учете / Ю. И. Сигидов, М. А. Коровина, Е. В. Михно // Научный журнал КубГАУ. — 2015. — № 113 (09). — С. 1–14.
5. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 628 с.
6. Цуркану В. И. Роль оценки для получения достоверной информации в финансовой отчетности / В. И. Цуркану, И. Н. Голочалова // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). — 2016. — № 1. — С. 35–44.

## СТАВКА НДС 0 ПРОЦЕНТОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

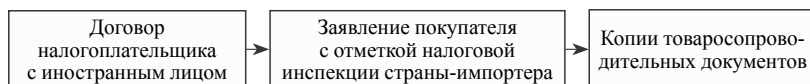
*А. С. Гранкина, обучающийся*

*Научный руководитель Д. В. Куницын, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В Российской Федерации государство заинтересовано в развитии внешнеэкономических отношений, поскольку это обуславливает развитие национальной экономики. В страну осуществляется приток денежных средств, улучшаются показатели платёжного баланса. Одним из инструментов, способствующих развитию экспортных операций, предусмотренных налоговым законодательством Российской Федерации, является ставка НДС 0 процентов. В статье изучены риски, возникающие у экспортера, применяющего пониженную ставку, меры, необходимые для минимизации этих рисков, и освещены перспективы развития внешнеэкономической деятельности.

**Ключевые слова:** ставка НДС 0 процентов, налоговый контроль, экспортные операции, налоговый вычет.

Механизм подтверждения ставки НДС 0 процентов подробно описан в Налоговом кодексе РФ (далее — НК РФ) и в Договоре о Евразийском экономическом союзе (далее — ЕАЭС). Данный инструмент освобождает экспортера от налоговой нагрузки, а также предоставляет возможность вычета «входящего» НДС. Также Договором предполагается, что отказ от пониженной ставки невозможен при осуществлении экспортных операций в страны ЕАЭС. Для того, чтобы воспользоваться преференциями, необходимо подтвердить экспортные операции. В течение 180 дней в налоговую инспекцию необходимо предоставить перечень документов, закрепленный в ст. 165 НК РФ и п. 4 Приложения № 18 к Договору о ЕАЭС (рис. 1). Если документы не представлены в указанный срок, налогоплательщик обязан уплатить НДС по общим правилам.



*Рис. 1.* Документы, необходимые для подтверждения пониженной ставки НДС при экспорте в страны ЕАЭС

Вместо копий вышеприведенных документов НК РФ позволяет представить электронные реестры с указанием регистрационных номеров соответствующих деклараций. Этот факт подтверждает то, что сегодня переход на электронные базы данных и тесное электронное взаимодействие ФНС и ФТС значительно упростило процедуру как подтверждения права применения ставки НДС 0 процентов, так и проведения налогового контроля. Порядок взаимодействия ФТС и ФНС в настоящее время урегулирован совместным письмом. Если плательщиком одновременно с декларацией был представлен пакет документов в налоговую инспекцию и был обнаружен факт фальсификации документов либо полностью их отсутствия, то делается запрос в ФТС, ответ на который подтверждает или опровергает обоснованность применения ставки 0 % налогоплательщиком. Механизм взаимодействия органов, осуществляющих контроль над правомочностью применения ставки 0 %, представлен на рисунке 2.

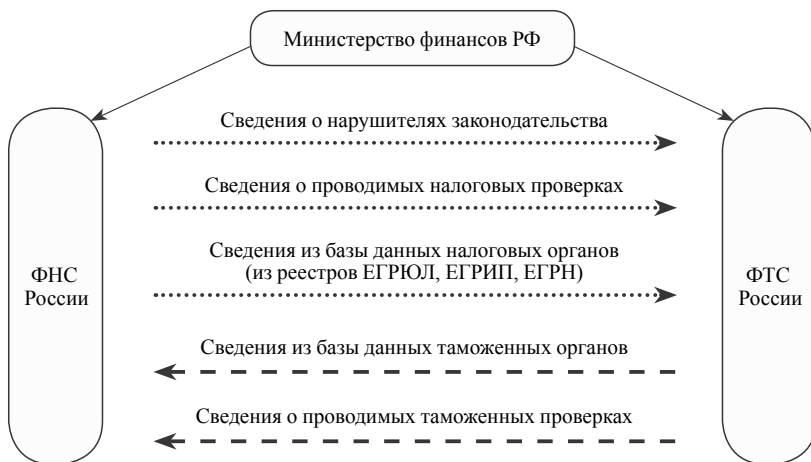


Рис. 2. Взаимодействие органов ФТС и ФНС

Несмотря на то, что риски и сложности со сбором необходимых документов минимизированы, налогоплательщик, осуществляя экспортные операции, может столкнуться с рядом других проблем. Например, с недобросовестными действиями контрагентов (неисполнение обязательств по договору, несвоевременная выплата или

невплата денежных средств за отгруженные товары покупателю в страны ЕАЭС). Кроме того, при экспорте в страны ЕАЭС отсутствие своевременного получения заявления покупателя с отметкой налоговых органов страны-импортера о ввозе товара и уплате НДС может привести к невозможности своевременно подтвердить обоснованность применения ставки 0 %.

Действия, которые необходимо совершить контрагенту для подтверждения экспортером права на применение ставки НДС 0 процентов, представлены на рисунке 3.

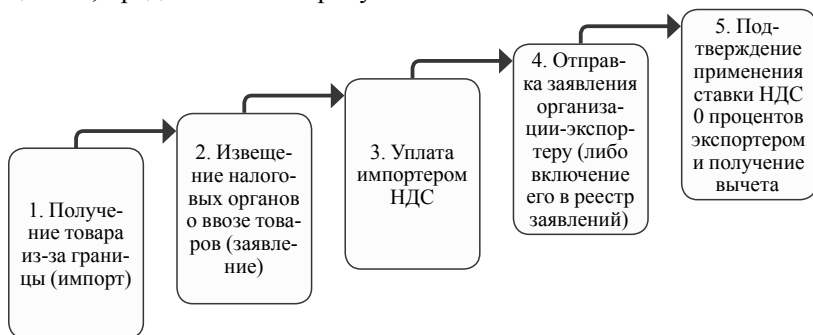


Рис. 3. Действия, которые необходимо совершить контрагенту для подтверждения экспортером права на применение ставки НДС 0 процентов

В качестве мер, направленных на управление и сокращение рисков сотрудничества с недобросовестными контрагентами, можно предложить применение таких инструментов, как договорная компенсация убытков, а также страхование сделок. Данная мера позволяет предусмотреть и снизить практически любые случаи причинения убытков, поскольку даже самый тщательный подход к составлению договора не гарантирует отсутствие возникновения чрезвычайных ситуаций.

Важной проблемой организаций-экспортеров является возможный отказ в вычете НДС в связи с его неуплатой поставщиками. При этом разрывы, выявляемые на основе использования программного продукта АСК НДС 2, могут указать также на проблему легальности происхождения товара. Экспортер может сотрудничать с фиктивными поставщиками.

Наиболее актуально это выглядит в отношении стратегически важных товаров, перечень которых утверждён постановлением Правительства РФ № 923 от 13 сентября 2012 года, поскольку возникают риски уголовного преследования экспортеров в соответствии со ст. 226.1 УК РФ.

Одним из путей решения данной проблемы является внедрение системы маркировки товаров, в том числе в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.04.2018 г. № 791-р. В результате внедрения системы маркировки с рынка уйдут организации, реализующие контрафакт и уклоняющиеся от уплаты налогов, что в целом должно привести к обеспечению равенства и справедливости ведения предпринимательской деятельности.

Таким образом, применение ставки НДС 0 процентов при совершении экспортных операций является одним из действенных инструментов, повышающих интерес предпринимателей к поиску новых рынков сбыта. И для более совершенного развития экономики необходимо усиление экспортного контроля. Сегодня в рамках Концепции развития Таможенного союза проделана огромная работа, направленная на увеличение объемов товарооборота и облегчение ведения бизнеса. С 1 января 2018 года вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС, основанный на мировых практиках в области таможенного администрирования. Согласно Кодексу перечень услуг, которые могут облагаться ставкой НДС 0 процентов, увеличивается. Так, с 1 января 2020 года применить льготу смогут организации, оказывающие услуги и осуществляющие работы по перевозке и транспортировке не только товаров, но и порожнего железнодорожного подвижного состава или контейнеров, перемещаемых через территорию РФ с территории иностранного государства, которое не является членом ЕАЭС.

Перспективы развития внешнеэкономической деятельности велики, поскольку ЕАЭС расширяет географию сотрудничества. Помимо Ирана и Сингапура, которые вошли в зону свободной торговли, ведутся переговоры о присоединении Узбекистана к ЕАЭС. Страна является важным экономическим партнером для всех участников ЕАЭС и наделена необходимой транзитной инфраструктурой. Решение данного вопроса, несомненно, приводит к модернизации

экономических отношений и усиливает экономический и политический потенциал всех стран-участников союза.

### Список литературы

1. Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855/7b445b19115913f22fc58553b14405f6ce9b4e75f/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/7b445b19115913f22fc58553b14405f6ce9b4e75f/) (дата обращения: 14.11.19).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29.09.2019 г.).
3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. Приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11 апреля 2017 года. Ст. 139–141 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 года № 63-ФЗ (ред. от 04.11.2019 г.). Ст. 226.1 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. О применении Регламента организации проведения скоординированных контрольных мероприятий и мероприятий таможенного и налогового контроля по информации сторон: письмо ФТС России № 01–11/33109, ФНС России № ММВ-20-2/58@ от 04.06.2018 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

## УДК 336.23

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТАРИФЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

*С. Л. Григорян, обучающийся*

*В. С. Сизых, обучающийся*

*Научный руководитель О. А. Чистякова, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В данной статье рассмотрены особенности начисления дополнительных тарифов по страховым взносам, их ставки и включенные в них классы. Особенности выплат дополнительных тарифов обоснованы законодательными нормативными актами.

**Ключевые слова:** страховые взносы, тариф, дополнительные тарифы, условия труда.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что каждый бухгалтер в процессе своей деятельности сталкивается с процессом расчета и уплаты страховых взносов для каждой категории работников.

Довольно часто законодательство вносит определенные поправки и изменения в нормативное регулирование в части страховых взносов, что сказывается на определенных группах работников.

Дополнительные страховые взносы представляют собой выплаты на пенсионное страхование, которые осуществляют определенные группы работодателей. Плательщиками таких взносов являются организации и ИП, в которых имеются работы, связанные с вредными и тяжелыми условиями труда.

Существуют 4 вида классов условий труда: опасный, вредный, допустимый, оптимальный. Опасный класс определяет дополнительный тариф страхового взноса в размере 8 %, вредный — в размере от 2 до 7 % в соответствии с подклассом, в оставшихся классах такой тариф составляет 0 %.

С 2013 года был установлен дополнительный тариф страховых взносов в Пенсионный фонд РФ. Плательщиками таких взносов являются организации, в подчинении которых имеются работники, профессии которых связаны с видами работ, соответствующих пунктам 1–18 части 1 статьи 30 федерального закона «О страховых пенсиях» № 400-ФЗ.

Дополнительные тарифы страховых взносов подразделяются на следующие виды:

1) фиксированные — закреплены в пункте 1 и 2 ст. 428 НК РФ и представляют собой тарифы, не учитывающие условия труда работника. Такой тариф в ПФР равен 9 %. Эта ставка применяется в случаях, когда работники достигают возраста 50 лет (мужчины) и 45 лет (женщины). При этом они должны не менее 10 лет (мужчины) и 7 лет 6 месяцев (женщины) отработать на вредных и опасных участках труда. Также в данном пункте перечислены и другие ставки по данному вопросу;

2) дифференцированные — закреплены в пункте 3 ст. 428 НК РФ и представляют собой вышеперечисленные условия труда, но при этом размер таких взносов определяется в соответствии с классом условий труда.

Для регулирования условий труда с 2014 года был введен федеральный закон «О специальной оценке условий труда» № 426-ФЗ. Объектом обложения на обязательное пенсионное страхование



является дополнительный тариф, идентичный основному тарифу. В связи с этим целесообразно отметить, что исключения отсутствуют. При формировании досрочной пенсии не включаются такие периоды, как, например, отпуск, связанный с основным и учебным периодом.

Важным пунктом является также то, что нет предельной суммы вычисления дополнительного тарифа.

Чтобы достичь периода досрочной пенсии, сотрудникам необходимо выработать 80 % рабочего времени. Для начисления страховых взносов по дополнительному тарифу неважно, сколько рабочего времени отработал работник.

В случае, если работник на предприятии имеет частичную занятость в отделах с вредными и нормальными условиями труда, то предприятие ведет учет раздельно. Таким образом, облагаются тарифом только выплаты заработной платы за вредные условия труда. Также дополнительными тарифами облагаются премии за периоды, отработанные во вредных условиях.

При увольнении выплаты также будут облагаться дополнительным тарифом, если работник работал во вредных условиях труда.

### Список литературы

1. Бобров Е. А. Реализация права на страховую пенсию: вопросы теории и практики: дис..... канд. юрид. наук. — М., 2016. — С. 86–91.
2. Березина Е. В. Страховые взносы — 2017 / Е. В. Березина // Экономико-правовой бюллетень. — 2017. — № 4–5. — 160 с.
3. Захаров М. Л. Социальное страхование в России: прошлое, настоящее и перспективы развития (трудовые пенсии, пособия, выплаты пострадавшим на производстве): монография. — М.: ПРОСПЕКТ, 2015. — С. 143–144.
4. Низова Л. М. Страхование профессиональных рисков как фактор благополучия человека труда / Л. М. Низова, И. В. Малинкина. — Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2016. — 192 с.
5. О специальной оценке условий труда: федеральный закон от 28.12.2013 № 426-ФЗ.

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

*А. В. Звонкова, обучающийся*

*Т. Г. Воробьева, ст. преподаватель*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В работе рассмотрены варианты оценки и учета выпуска готовой продукции, проанализированы различные аспекты. Актуальность и значимость рассмотрения проблемы учета готовой продукции заключается в том, что результатом деятельности любого производственного предприятия является выпуск и реализация готовой продукции, требующие совершенствования бухгалтерского учета в современных условиях.

**Ключевые слова:** готовая продукция, затраты, бухгалтерский учет выпуска готовой продукции.

Объектом хозяйственной деятельности любого коммерческого экономического субъекта являются процессы выпуска и реализации готовой продукции, выполнения работ или оказания услуг, поскольку они оказывают существенное влияние на формирование финансового результата. Поэтому вопросы учета готовой продукции и формирования себестоимости являются актуальными. Совершенствование методики и организации учета готовой продукции является важным направлением достижения социальной и экономической эффективности деятельности предприятия, что предопределяет актуальность исследования.

Выпуская ту или иную продукцию, организации необходимо произвести оценку произведенных затрат. Себестоимость продукции является одним из основных качественных показателей хозяйственной деятельности предприятия. Значение себестоимости зависит от ряда факторов, в том числе от уровня рационального использования сырья, материалов, оборудования и рабочего времени сотрудников. Важным аспектом в формировании затрат на выпуск продукции, правильности их классификации, распределения и обоснования выступает система бухгалтерского учета.

Учет готовой продукции должен включать в себя такой комплекс документооборота и опций, выполнение которых позволит обеспечить своевременную и качественную оценку производства, выпуска и реализации готовой продукции не только в целом за отчетный период, но и за более короткие промежутки времени, контроль за целостностью и своевременной отгрузкой готовой продукции покупателям.

Готовая продукция в большинстве предприятий проходит следующие стадии [1, с. 1–5]:

- 1) выпуск продукции из производства и сдача ее на склад;
- 2) хранение продукции на складах предприятия;
- 3) отпуск продукции для внутренних нужд основных цехов;
- 4) реализация продукции.

Учет готовой продукции должен быть организован на всех этапах ее движения, при этом организация документооборота и методика учетных процессов являются неотъемлемой частью учетной политики экономического субъекта. Следует отметить, что вопросы организации бухгалтерского учета относятся к компетенции его собственника (собственников) или уполномоченного органа (должностного лица) в соответствии с законодательством и учредительными документами.

В зависимости от положений учетной политики и методики выпуска готовой продукции из производства различен порядок оформления и отражения в учете указанных фактов хозяйственной жизни [2, с. 26–30].

Продукция, имеющая количественные, качественные и стоимостные характеристики, может быть сдана на склад, откуда будет происходить ее отгрузка (продажа) и реализация (рис. 1).

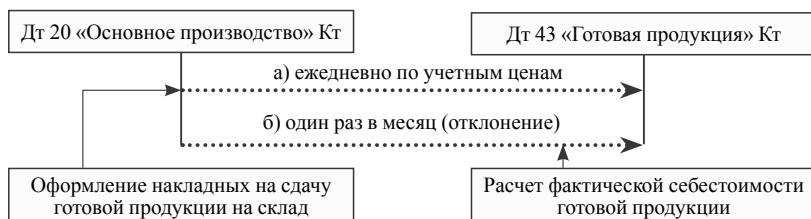


Рис. 1. Схема учета выпуска готовой продукции на склад

Вести учет этих отклонений можно двумя способами: с применением либо без применения счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)».

Если счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» не используется, то при поступлении готовой продукции на склад используется счет 43 «Готовая продукция».

При учете готовой продукции по учетным ценам в конце отчетного года суммы по выпуску корректируются на величину разницы фактической себестоимости и ее стоимости по учетным ценам. Если сумма отклонения отрицательная, то она отражается на счетах бухгалтерского учета методом «красного сторно».

Существует другой подход (как правило, в микропредприятиях, с небольшим ассортиментом выпуска), при котором готовая продукция не передается на склад, а хранится непосредственно в производственном помещении, откуда ее по заявкам отгружают покупателям и реализуют. Такая продукция имеет только качественные и стоимостные характеристики, как правило, ограниченный выпуск, и передается напрямую покупателю (заказчику).

Соответственно, если готовая продукция не имеет натуральных параметров, то в таком случае выпуск равен передаче (реализации) продукции покупателю (заказчику), и поэтому факт выпуска можно отражать в бухгалтерском учете следующим образом (рис. 2).

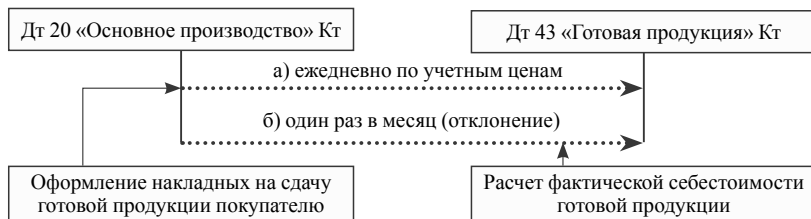


Рис. 2. Схема учета выпуска готовой продукции, которая не сдается на склад

Для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции производственного предприятия используется счет 43 «Готовая продукция». К готовой относится продукция, которая прошла все стадии технологического процесса, испытания, прием, укомплектование согласно условиям договоров с заказчиками и отвечает

техническим условиям, регламентам и стандартам. Произведенная готовая продукция отражается в бухгалтерской финансовой отчетности и в бухгалтерском балансе по фактической себестоимости.

При оприходовании выпущенной из производства готовой продукции по нормативной (плановой) себестоимости в бухгалтерском учете в течение месяца формируется следующая запись:

Дебет счета 43 «Готовая продукция»,

Кредит счета 20 «Основное производство».

Поскольку в бухгалтерской финансовой отчетности следует отразить остатки готовой продукции по фактической себестоимости, то на сумму отклонений от нормативной (плановой) себестоимости на основании накладных и бухгалтерских справок в конце месяца формируется запись методом дополнительной проводки (если фактическая себестоимость окажется выше плановой):

Дебет счета 43 «Готовая продукция»,

Кредит счета 20 «Основное производство».

Широкое внедрение в практику финансово-хозяйственной деятельности автоматизированных информационных учетных систем и программ комплексной автоматизации приводит к существенному изменению базовых составляющих бухгалтерского учета, что оказывает влияние на показатели бухгалтерской финансовой отчетности, первичные документы, учетные регистры, уменьшая объем документооборота и затраты времени.

Мы считаем, что важными направлениями совершенствования методики учета выпуска и реализации готовой продукции являются:

1. Применение программ комплексной автоматизации учетного процесса, учитывающих специфику производственных предприятий и позволяющих формировать и оценивать остатки незавершенного производства, поскольку именно оно существенно влияет на фактическую себестоимость выпущенной готовой продукции и формирует информацию службе маркетинга о фактических остатках товарно-материальных ценностей на складах и в производстве, что содействует принятию обоснованных экономических решений, оперативности работы с клиентами.

2. Взаимоувязка (с помощью функций программных продуктов) выпуска готовой продукции с нормами расходов материалов на ее

изготовление и с остатками материалов на складах, что дает возможность формировать калькуляцию на каждый (любой) вид готовой продукции, а также производить списание материалов автоматически, тем самым отражая реальные остатки на складах на любую отчетную дату в течение месяца и с заданным уровнем аналитики материальных ценностей.

3. Данные бухгалтерского учета должны содержать информацию для исследования резервов снижения себестоимости продукции в части экономного применения материалов, снижения общепроизводственных затрат, обеспечения сохранности, что возможно решить путем использования наиболее современных материалов без ущерба качеству готовой продукции, уменьшения отходов и широкого вовлечения в процесс вторичных ресурсов.

Таким образом, все большую актуальность приобретает рациональная организация учета готовой продукции, поскольку ее выпуск считается одним из качеств действенного функционирования субъекта и является источником для получения дохода от финансово-хозяйственной деятельности.

Тенденции совершенствования не только бухгалтерского, но и управленческого учета формирования себестоимости готовой продукции предполагают проведение анализа различных аспектов учетной политики, выбор наиболее оптимальных вариантов, установленных стандартами, а также обоснование рациональных способов, которые не противоречат действующему законодательству и международным стандартам.

Следовательно, на сегодняшний день одна из основных составляющих эффективной организации учета выпуска готовой продукции — это практика использования учетной информации для оценки количественных и качественных характеристик готовой продукции [3, с. 349–354]. Результаты исследования различных методик организации учета готовой продукции и формирования себестоимости свидетельствуют о том, что существует ряд проблем, при решении которых бухгалтерский учет готовой продукции и формирование ее себестоимости будет отвечать требованиям достоверности и качества информации. В свою очередь это позволит повысить эффективность производства, конкурентоспособность продукции, наращивая экономический потенциал производственного предприятия.

## Список литературы

1. Асфандиярова Р. А. Бухгалтерский учет и аудит выпуска и реализации готовой продукции / Р. А. Асфандиярова // Аллея Науки. — 2018. — № 8 (24). — С. 1–5.
2. Волчанова И. А. Актуальные вопросы учета готовой продукции / И. А. Волчанова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. — 2017. — № 2 (56). — С. 26–30.
3. Чистова А. С. Бухгалтерская и налоговая отчетность: особенности учета готовой продукции / А. С. Чистова // Ростовский научный журнал. — 2018. — № 1. — С. 349–354.

УДК 657

## ВИДЫ АКТИВНО-ПАССИВНЫХ СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

*С. В. Колчугин, канд. экон. наук, доцент*  
Новосибирский государственный университет  
экономики и управления,  
г. Новосибирск

В статье рассматривается проблематика активно-пассивных счетов в современной методологии бухгалтерского учёта. Показано, что в теории и практике российского дореволюционного периода данные счета остаются невостребованными. Выявляются две самостоятельные группы активно-пассивных счетов современного российского учёта.

**Ключевые слова:** активно-пассивные счета, активные счета, пассивные счета, теория бухгалтерского учёта, методология бухгалтерского учёта.

В отечественной теории бухгалтерского учёта выделяют три группы балансовых счетов: активные, пассивные и активно-пассивные.

На **активном счёте** учитываются средства организации по составу и размещению. Активные счета имеют дебетовое сальдо и отражаются в активе бухгалтерского баланса. На **пассивном счёте** учитываются источники формирования имущества организации. Пассивные счета имеют кредитовое сальдо и отражаются в пассиве бухгалтерского баланса. Отдельно от активных и пассивных счетов в отечественной теории и методологии учёта выделяют **активно-пассивные счета** как самостоятельную группу, которые могут иметь два сальдо (активное и пассивное).

Определяя активные и пассивные счета учёта, проводится деление всех объектов бухгалтерского наблюдения на две группы — активные и пассивные, а также задаётся порядок оперирования со стоимостными величинами соответствующих счетов (определяется значение терминов «дебет» и «кредит» по активным и пассивным счетам). По активным счетам бухгалтерского учёта увеличение стоимостной величины отражается по дебету, а уменьшение — по кредиту. По пассивным счетам увеличение стоимостной величины отражается по кредиту, а уменьшение — по дебету. Применение данных правил оперирования со стоимостными величинами по активным и пассивным счетам исключает возможность появления активно-пассивных счетов как самостоятельной группы. Так как Т-модель счёта имеет только две стороны (левую — дебетовую и правую — кредитовую) и по каждой стороне счёта возможно только увеличение или уменьшение стоимостной величины, то возможно только два вида счетов — активные и пассивные.

На невозможность определения сальдо в обычном порядке по активно-пассивным счетам указывает сама структура активно-пассивных счетов. Так, при наличии дебетового оборота по активно-пассивному счёту необходимо определить, к какой части активно-пассивного счёта он относится — к активной или пассивной. Если дебетовый оборот относится к активной части счёта, то он должен прибавляться к начальному сальдо, а если к пассивной, то вычитаться. Поэтому обязательным требованием к активно-пассивным счетам учёта является ведение аналитического учёта по ним. Причём счета аналитического учёта, открываемые к активно-пассивным счетам, должны быть либо активными, либо пассивными. Эту особенность активно-пассивных счетов отмечают многие авторы: «Активно-пассивные счета — счета бухгалтерского учёта, имеющие признаки активных и пассивных счетов. В этих счетах сальдо может быть дебетовым и кредитовым или одновременно дебетовым и кредитовым (развёрнутое сальдо)» [4, с. 12]. И далее: «Развёрнутое сальдо в активно-пассивных счётах в обычном порядке вывести невозможно. Оно определяется по данным аналитического учёта. Аналитический учёт даёт информацию о состоянии расчётов с каждым дебитором и кредитором,



а также об общей сумме дебиторской и кредиторской задолженности» [4, с. 12].

Стоит отметить, что в ранних работах по теории и методологии российского бухгалтерского учёта выделяли преимущественно активные и пассивные счета. Отдельная группа активно-пассивных счетов бухгалтерского учёта, как правило, отсутствовала.

Так, Н. А. Кипарисов отмечает наличие только двух групп счетов: «Второе деление баланса — вертикальное: актив и пассив. В зависимости от этого деления бывают счета **активные**, заводимые для учёта каждой отдельной части актива, и счета **пассивные**, заводимые для учёта каждой отдельной части пассива. Дальнейшее деление счетов уже должно будет идти в пределах этих двух основных групп» [3, с. 51–52].

Определяя понятие счёта, Р. Я. Вейцман пишет: «...для каждой части актива и пассива открывается особая таблица; на одной стороне её, левой или правой, записываются одна под другой суммы, выражающие первоначальное состояние данной части имущества или обязательства, и суммы, которые надо прибавить; на другой же суммы, которые надо вычесть. Подобная таблица, показывающая состояние той или другой части актива и пассива и происходящие в ней количественные изменения, называется *счётом*» [1, с. 15–16]. Затем Р. Я. Вейцман определяет два вида счетов: «Счёт, учитывающий имущество хозяйства, называется *активным*; счёт, учитывающий обязательства хозяйства, называется *пассивным*» [1, с. 16].

Критика активно-пассивных счетов бухгалтерского учёта как самостоятельной группы содержится в работах современных отечественных авторов. К. Ю. Цыганков отмечает: «Система бухгалтерских счетов в полном соответствии с традициями отечественной науки должна по-прежнему пониматься от бухгалтерской отчётности, счета должны по-прежнему классифицироваться по их отношению к бухгалтерскому балансу, но не к любому балансу, а только к балансу капитала» [7, с. 267]. И далее автор поясняет: «...такая классификация позволяет разделить все счета не на три, а на две группы, установив тем самым взаимоднозначное соответствие счетов и статей баланса, являющееся, помимо прочего, необходимой предпосылкой для понимания счетов с помощью статей баланса. При этом счета,

называемые сейчас активно-пассивными, распределяются между этими двумя группами счетов, тем самым они устраняются как понятие вместе со всеми проблемами, с ними связанными» [7, с. 267].

В работах российских учёных встречается предложение отказаться от активно-пассивных счетов, заменив их двумя самостоятельными счетами — отдельно активными счетами и отдельно счетами пассивными. М. И. Кутер пишет: «Для отдельных расчетных счетов возможна ситуация, когда они одновременно учитывают два объекта: один относится к дебиторской, другой к кредиторской задолженности в рамках одного субъекта расчетов, соответственно они имеют дебетовое и кредитовое сальдо. Такая практика была допустима в условиях советской плановой экономики, в период «общенародной собственности» на средства производства. По нашему мнению, наличие таких счетов в рыночной экономике является методологической ошибкой. Опыт западных стран гласит: в условиях рынка не может быть так называемых активно-пассивных счетов!» [5, с. 344].

По нашему мнению, в активно-пассивных счетах учёта следует выделить два самостоятельных вида. Первый вид активно-пассивных счетов — это счета расчётов, второй вид — счета финансовых результатов. Если первый вид активно-пассивных счетов связан с простым «механическим» объединением дебиторов и кредиторов в пределах одного счёта бухгалтерского учёта, то второй вид активно-пассивных счетов обусловлен неопределённым характером самого объекта бухгалтерского наблюдения. Поэтому введение счёта финансовых результатов, который объединяет качественно различные объекты бухгалтерского наблюдения (прибыль и убыток) и изначально заданную неопределённость финансового результата, обуславливает объективную необходимость появления активно-пассивного счёта либо замены его двумя самостоятельными счетами учёта (активного счёта для учёта убытков и пассивного — для учёта прибыли).

В качестве подтверждения сделанного вывода можно привести классификацию счетов по формально-техническим признакам А. М. Галагана, представленную в работе «Основы бухгалтерского учёта» [2]. В данной работе автор приводит следующее деление счетов по такому признаку, как значение сальдо счёта: «По признаку

значения их сальдо счёта делятся на: 1) **активные**, 2) **пассивные** и 3) **активно-пассивные**» [2, с. 172]. В качестве основания для проведения данной классификации А. М. Галаган отмечает: «Активными счетами называются такие, которые всегда имеют сальдо дебета, а потому всегда показываются в активе баланса. К пассивным счетам относятся такие, которые имеют всегда сальдо кредита и потому показываются в пассиве баланса. Наконец, активно-пассивными счетами называются такие, которые могут иметь сальдо как дебета, так и кредита, а потому могут быть показаны в активе или в пассиве баланса в зависимости от характера их сальдо» [2, с. 172]. Стоит обратить внимание, что в интерпретации активно-пассивных счетов А. М. Галаганом последние могут иметь либо активное, либо пассивное сальдо (именно исключаящее «или») и, следовательно, не могут иметь «развёрнутого сальдо», т. е. сальдо, отражаемое как в активе, так и в пассиве бухгалтерского баланса.

А. М. Галаган относит к активно-пассивным следующие счета: «счёт Госбанка по претензиям», «счёт процентов, полученных и уплаченных», «счёт штрафов, пени и неустоек» и др. Специфика активно-пассивных счетов, по А. М. Галагану, состоит в том, что на этих счетах отражаются либо активные, либо пассивные объекты бухгалтерского учёта, по которым заранее невозможно определить вид сальдо. Вот как описывает автор особенность определения сальдо по активно-пассивному счёту: «В счёте процентов записываются уплаченные проценты по полученному от банков кредиту и полученные проценты по расчётному счёту, полученные проценты записываются на кредит счёта, а уплаченные — на дебет этого же счёта. В зависимости от того, было ли процентов получено больше или меньше, чем уплачено, счёт процентов по кредиту имеет сальдо кредита или сальдо дебета: сальдо дебета показывает потери от уплаты процентов, сальдо кредита доход от полученных процентов» [2, с. 174]. Фактически описанный счёт «Процентов, полученных и уплаченных» является аналогом современного счёта «Прочие доходы и расходы», по которому невозможно определить, какое конечное сальдо он будет иметь. При этом, как известно, счёт «Прочие доходы и расходы» не может иметь «развёрнутого сальдо». Также обращает на себя внимание то, что А. М. Галаган не приводит в

качестве примера активно-пассивного счёта счет расчётов и не описывает особенности расчёта сальдо по нему (возможность расчёта сальдо только при ведении аналитического учёта).

Таким образом, в современной методологии бухгалтерского учёта следует различать два вида активно-пассивных счетов бухгалтерского учёта. Первый — это активно-пассивные счета, на которых могут отражаться как активные, так и пассивные объекты бухгалтерского учёта, причём до окончания отчётного периода и определения конечного сальдо остаётся неопределённым, является ли счёт активным либо пассивным. Счета первого вида на конец отчётного периода не могут иметь развёрнутого сальдо. Сальдо по счетам этого вида всегда либо дебетовое, либо кредитовое. Более того, по данным счетам правила оперирования со стоимостными величинами могут быть идентифицированы только в конце отчётного периода, когда сальдо уже определено. К активно-пассивным счетам первого вида относятся такие счета современного бухгалтерского учёта, как счёт 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».

Второй вид активно-пассивных счетов — это счета расчётов. Особенностью этого вида является то, что данные счета могут иметь одновременно сальдо как по дебету, так и по кредиту («развёрнутое сальдо»). По счетам данного вида в обязательном порядке ведётся аналитический учёт, счета аналитического учёта являются либо активными, либо пассивными. Конечное сальдо по активно-пассивным счетам второго вида может быть определено только по данным аналитического учёта. Примером счетов второй группы в современном учёте являются счета 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчёты с дебиторами и кредиторами» и др.

### Список литературы

1. Вейцман Р. Я. Курс счетоводства: двойная бухгалтерия в ее применении к различным видам хозяйств / для коммерческих учебных заведений, реальных и промышленных училищ и для самообучения / Р. Я. Вейцман, препод. коммерческих учебных заведений. — 6-е изд. — Одесса: Издание книжного магазина «Обозрение», 1917. — 382 с.

2. Галаган А. М. Основы бухгалтерского учета / А. М. Галаган. — М., Ленинград: Госпланиздат, 1939. — 304 с.
3. Кипарисов Н. А. Основы счетоведения / Н. А. Кипарисов. — М., Ленинград: Гос. изд., 1927. — 361 с.
4. Костюк П. А. Словарь бухгалтера / П. А. Костюк. — 3-е изд., перераб. и доп. — Мн.: Выш. шк., 1990. — 240 с.
5. Кутер М. И. Введение в бухгалтерский учет: учебник / М. И. Кутер. — Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2012. — 512 с.
6. Цыганков К. Ю. Проблема классификации счетов по их отношению к балансу / К. Ю. Цыганков // Аваль. — 2008. — № 1. — С. 94–100.
7. Цыганков К. Ю. Начала теории бухгалтерского учёта, или Баланс, счета и двойная запись / К. Ю. Цыганков. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. — 384 с.

**УДК 657.1**

## **ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ: ПОНЯТИЕ И СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ В УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ**

*Т. Б. Кувалдина, д-р экон. наук, доцент*

*Н. П. Барынькина, канд. экон. наук, доцент*

Омский государственный университет путей сообщения,  
г. Омск

В данной работе рассмотрена сущность финансовых инструментов как элементов финансовой отчетности, приведены результаты сравнительного анализа требований федеральных стандартов бухгалтерского учета (ФСБУ) и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) по раскрытию информации о них в отчетности, выявлен ряд расхождений в правилах учета.

**Ключевые слова:** инструменты финансовые, активы финансовые, обязательства финансовые, финансовая отчетность.

Среди приоритетных задач, стоящих перед Минфином России в ближайшей перспективе, значится разработка федеральных стандартов бухгалтерского учета (ФСБУ), в том числе по учету финансовых инструментов. В Программе разработки ФСБУ на 2019–2021 гг., утвержденной приказом Минфина от 05.06.2019 г. № 84н, обозначена предполагаемая дата вступления стандарта в силу — 2022 г.

Следует отметить, что до сих пор в отечественном учете отсутствует нормативный акт, устанавливающий учет финансовых

инструментов, соответственно не закреплен и не применяется термин «финансовые инструменты». Данная дефиниция активно используется в финансовой сфере. Так, в ст. 2 федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» закреплено, что под финансовым инструментом подразумевается ценная бумага или производный финансовый инструмент. При этом под производным финансовым инструментом понимается договор, за исключением договора репо, который предусматривает одну или несколько из обязанностей, перечисленных в ст. 2 закона.

Термин «финансовый инструмент» раскрыт в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). Так, например, из содержания п. 11 МСФО (IAS) 32 вытекает, что финансовый инструмент — это договор (контракт), влекущий за собой возникновение финансового актива у одного экономического субъекта и финансового обязательства или долевого инструмента — у другого. Формулировка данного термина подвергается критике со стороны отечественных экономистов. Так, по мнению О. Г. Житлухиной, такая трактовка не объясняет феномен финансовых инструментов как объектов бухгалтерского учета, поскольку понятие «договор» относится к категории юридической, описывающей договоренности двух или более лиц об установлении изменений или прекращении прав и обязанностей сторон. Поэтому автор делает вывод, что сам договор не может фигурировать в финансовом учете и отчетности [4]. Вместе с тем в п. 13 МСФО (IAS) 32 разъясняется, с каких позиций в данном стандарте применяются слова «договор», «договорной/предусмотренный договором». Прежде всего, для обозначения соглашения (контракта) между несколькими контрагентами.

Из определения вытекает, что в качестве финансового инструмента может рассматриваться широкий перечень активов, отражаемых в бухгалтерском балансе организации, начиная с денежных средств и денежных эквивалентов до производных инструментов в виде опционов, форвардов, свопов и т. п. Кроме того, в составе финансовых инструментов могут быть признаны финансовые обязательства (рис. 1).



*Рис. 1.* Финансовые инструменты как объекты бухгалтерского учета и элементы финансовой отчетности

О значимости и сложности учета финансовых инструментов говорят многие отечественные ученые. Экономисты О. И. Самойлова и О. Н. Поташева считают, что «учет финансовых инструментов является наиболее сложным участком современного международного бухгалтерского учета и одной из наиболее сложных областей российских учетных стандартов» [8, с. 151]. Той же позиции придерживаются экономисты Т. Ю. Дружиловская и Н. А. Добролюбов, заключая, что «с точки зрения бухгалтерского учета и отражения в отчетности финансовые инструменты являются одним из наиболее сложных и проблемных объектов» [3, с. 2].

Принципы раскрытия информации о финансовых инструментах изложены в международных стандартах первого и второго поколения:

- Комитетом по международным стандартам до 2001 г. были разработаны два стандарта — МСФО (IAS) 32 и МСФО (IAS) 39;
- Советом по международным стандартам с 2002 г. предложены усовершенствованные стандарты — МСФО (IFRS) 7 и МСФО (IFRS) 9.

В отечественном бухгалтерском учете пока разработан и применяется только один учетный стандарт — ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», посвященный так называемым в МСФО финансовым активам. Учет финансовых обязательств в настоящее время не урегулирован, отсутствует и регулятив, устанавливающий правила

раскрытия информации о них в бухгалтерской отчетности. Считаем, что этот факт является серьезной проблемой в нормативном регулировании бухгалтерского учета финансовых инструментов в нашей стране.

В ходе проведения сравнительного анализа содержания ПБУ 19/02 и международных стандартов по финансовым инструментам были выявлены расхождения в учете финансовых активов, которые приводят к тому, что данные о них в российской отчетности не соответствуют данным в финансовой отчетности, составленной по МСФО. Перечислим лишь некоторые расхождения в принципах и правилах.

Во-первых, в международном учете вместо термина «финансовые вложения» применяют термин «финансовые активы».

Во-вторых, в международных стандартах приводятся определения понятий, используемые в учете финансовых инструментов, что исключает неточности в их толковании и позволяет придерживаться единого понимания их сущности как составителями финансовой отчетности, так и пользователями. Так, например, приводится формулировка дефиниций «финансовый актив», «амортизированная стоимость финансового актива», «метод эффективной процентной ставки» и др.

В-третьих, перечень финансовых активов в МСФО и финансовых вложений в ПБУ 19/02 различен. Международные правила устанавливают, что в состав финансовых активов включаются не только ценные бумаги в виде акций, облигаций, ссуды, дебиторская задолженность, но и любой актив, который является денежным средством, над которыми экономический субъект имеет контроль. Кстати, в отечественном регулятиве о контроле над активом как одном из важнейших критериев речи вообще не идет.

В-четвертых, при последующем признании финансовых вложений в российской отчетности возможно применение текущей рыночной стоимости. При этом порядок ее определения в стандарте не прописан. Такой вид оценки, как справедливая стоимость, в ФСБУ не предусмотрен.

В-пятых, в российском учетном стандарте слабо прописаны правила учета в результате продажи финансовых активов и прекращения их признания в зависимости от их специфики и видов.



## Список литературы

1. Астахова Ю. А. Раскрытие информации о финансовых инструментах в финансовой отчетности компаний / Ю. А. Астахова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2013. — № 10 (58). — С. 39.
2. Бреславцева Н. А. Учет финансовых инструментов и инвестиций в соответствии с МСФО и ПБУ: методологические проблемы и различия / Н. А. Бреславцева, В. В. Карашенко, В. А. Проскурина, С. А. Марьянова // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 5. — С. 2–8.
3. Дружиловская Т. Ю. Финансовые инструменты в бухгалтерском учете и отчетности коммерческих и некоммерческих организаций / Т. Ю. Дружиловская, Н. А. Добролюбов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2017. — № 7 (415). — С. 2–16.
4. Житлухина О. Г. О необходимости введения в теоретические основы и в нормативные документы по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности понятий и механизмов, связанных с финансовыми инструментами / О. Г. Житлухина // Вестник Иркутского государственного технического университета. — 2015. — № 1 (96). — С. 151–156.
5. Луговской Д. В. Классификация финансовых инструментов в российских и международных стандартах финансовой отчетности / Д. В. Луговской, Ю. А. Абросимова // Экономика: теория и практика. — 2013. — № 44 (32). — С. 45–56.
6. Мизиковский Е. А. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России / Е. А. Мизиковский, Т. Ю. Дружиловская. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Бухгалтерский учет, 2006. — 328 с.
7. Плотников В. С. Раскрытие информации о финансовых инструментах в финансовой отчетности / В. С. Плотников, О. В. Плотникова // Международный бухгалтерский учет. — 2013. — № 6 (252). — С. 10–18.
8. Самойлова О. И. Особенности отражения в финансовой отчетности организации информации о финансовых инструментах / О. И. Самойлова, О. Н. Поташева // Проблемы развития предприятий: теория и практика. — 2018. — № 3. — С. 150–155.
9. Середюк Е. А. Проблемы отражения финансовых инструментов в бухгалтерской отчетности / Е. А. Середюк, Л. Н. Герасимова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). — 2010. — № 2–3. — С. 74–78.

## РИСКИ КРЕАТИВНОЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

*А. Д. Куницын, обучающийся*

Российская академия народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте Российской Федерации,  
г. Москва

*Научный руководитель Д. В. Куницын, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В данной работе проведено исследование развития креативной учетной политики на предприятиях. Определены возможные риски применения креативной учетной политики.

**Ключевые слова:** учетная политика предприятия, финансовая отчетность, предпринимательские риски.

Бухгалтеры мирового сообщества используют различные законные методы трансформации финансовой отчетности компании, повышая её инвестиционную привлекательность в глазах заинтересованных лиц, а также снижая налоговое бремя для компании. Документ, определяющий правила и принципы деятельности компании, — учетная политика, грамотный подход к составлению которой может существенно «улучшить» финансовую отчетность компании. В России творческий учёт недостаточно широко развит и заключается в оптимизации налогового бремени компании. Такое состояние развития «креативного» учета в России обусловлено тем, что многие компании руководствуются в первую очередь принципами РСБУ, а не МСФО, что снижает возможность вариативного толкования учетной политики.

На основе имеющихся исследований о творческом учете в настоящей статье под креативным учетом будет пониматься использование совокупности предусмотренных законом методов, применяемых бухгалтером организации относительно бухгалтерской отчетности компании, для удовлетворения ожиданий заинтересованных лиц и снижения налогового бремени.

При разработке и внедрении креативной учетной политики необходимо учитывать возможные риски, которые могут возникнуть

в ходе проведения налоговыми органами камеральных и выездных проверок.

Пунктом 1 ст. 13 федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» установлено, что бухгалтерская отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности, движении денежных средств за отчетный период. Данная информация необходима как внутренним, так и внешним пользователям отчетности для принятия экономических решений.

Существенной признается информация, отсутствие или неточность которой может повлиять на решение заинтересованных пользователей. Особое внимание уделяется компаниям, которые обязаны составлять консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО.

Пунктом 30А Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н, в настоящее время утратил силу) было прямо предусмотрено, что организации не должны допускать уменьшение понятности его финансовой отчетности через вуалирование существенной информации несущественными данными или через агрегирование существенных статей, отличающихся по характеру или функциям.

Схожая позиция отражена в действующем в настоящее время пункте 29 Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н). Так, организация должна разделять статьи, отличающиеся по характеру или назначению, кроме случаев, когда они являются несущественными.

Искажение финансовой (бухгалтерской) отчетности является прямым нарушением положений указанных выше норм.

Таким образом, поскольку использование технологий вуалирования существенной информации может привести к искажению реального финансового и имущественного положения организации, то организация с элементами креативного учета при проведении

аудиторских проверок может столкнуться с получением негативных заключений.

Представление недостоверной информации может быть отражено непосредственно в бухгалтерском балансе, отчете о финансовом результате, а также в приложениях к бухгалтерскому балансу. При этом может быть указана как недостоверная количественная оценка агрегированных показателей отчетности, так и некорректные пояснения о причинах возникших явлений с указанием неверной оценки финансовых рисков, что может существенно снизить ценность бухгалтерской отчетности для всех категорий пользователей.

Некорректная организация и ведение креативного учета в организации может привести к представлению недостоверной (искаженной) налоговой отчетности. Прежде всего, это касается исчисления и уплаты налога на имущество организаций.

Согласно п. 1 ст. 375 Налогового кодекса Российской Федерации по общему правилу по налогу на имущество организаций налоговая база определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения.

При этом п. 3 ст. 375 Налогового кодекса Российской Федерации такое имущество учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации.

Таким образом, нарушение правил ведения учета основных средств, утвержденных приказом Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01», может привести не только к искажению финансовой (бухгалтерской) отчетности, но и к занижению суммы исчисленного налога на имущество организаций. Кроме того, организация может быть привлечена к ответственности, предусмотренной статьей 120 — «Грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения (базы для исчисления страховых взносов)» и 122 — «Неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора, страховых взносов)» Налогового кодекса Российской Федерации.

В настоящее время исчисление налога на прибыль организаций осуществляется в соответствии с нормами, предусмотренными

главой 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации, а не законодательством о бухгалтерском учете. В связи с чем расхождения между правилами ведения бухгалтерского и налогового учета не могут являться причиной неполного (несвоевременного) исчисления налога на прибыль.

Вместе с тем существенные расхождения между данными налогового и бухгалтерского учета, которые могут возникнуть в результате ведения креативного учета, могут привести к направлению налоговыми органами запросов с требованием о предоставлении пояснений о причинах указанных расхождений, а также с отражением в информационных ресурсах налоговых органов критериев риска, которые могут привести к включению организации в перспективный план проведения предпроверочного анализа на предмет проведения выездных налоговых проверок.

Однако, ввиду того, что основной целью создания компанией креативной учетной политики является привлечение инвесторов, то риски, касающиеся претензий со стороны налоговых органов, связанных с некорректным исчислением налога на имущество организаций и занижения налоговой базы, минимален. Однако, если компания планирует переqualифицировать недвижимое имущество в движимое, чтобы уменьшить налоговую базу, при этом не занижая остаточную стоимость основных средств, то в данном случае вопросы и проверки со стороны налоговых органов неизбежны (так как с 1 января 2019 года налогом на имущество организаций облагается только недвижимое имущество).

Кроме того, отражение в бухгалтерской отчетности сделок, совершенных в целях реализации методов агрессивной налоговой политики, может привести к отсутствию расхождений между финансовыми результатами, отраженными в бухгалтерской отчетности и в декларации по налогу на прибыль организаций, однако фактически могут привести к негативным последствиям.

Также стоит отметить, что фиктивные (транзитные) сделки, отражаемые в бухгалтерском учете в целях наращивания объемных показателей, могут негативно сказаться на обоснованности применения вычетов по налогу на добавленную стоимость в случае неисполнения налоговых обязательств проблемными контрагентами.

Не стоит забывать и про возможное причинение имущественного вреда организации, кредиторам и (или) ее акционерам. Пунктом 1 ст. 42 федерального закона от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» общество обязано выплатить объявленные по акциям каждой категории (типа) дивиденды.

При этом организация в отдельных случаях не вправе выплачивать объявленные дивиденды по акциям, если на день выплаты стоимость чистых активов общества меньше суммы его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом общества ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше указанной суммы в результате выплаты дивидендов.

Учитывая то, что собственники акций в различные периоды времени могут меняться, обеспечение относительной равномерности выплаты доходов может привести к искажению периодов и величины выплаты дивидендов, что в свою очередь может послужить причинением имущественного вреда ее акционерам.

Кроме того, отражение искаженной в сторону большей величины прибыли может привести к необоснованной выплате дивидендов и возникновению ситуации с возможной несостоятельностью (банкротством).

При этом статьей 61.11 федерального закона от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрены случаи привлечения к субсидиарной ответственности за невозможность полного погашения требований кредиторов.

В частности, если полное погашение требований кредиторов невозможно вследствие действий и (или) бездействия контролирующего должника лица, такое лицо несет субсидиарную ответственность по обязательствам должника.

Согласно пункту 22 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 53 «О некоторых вопросах, связанных с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве» в силу п. 8 ст. 61.11 Закона о банкротстве и абз. 1 ст. 1080 Гражданского кодекса Российской Федерации, если несколько контролирующих должника лиц действовали совместно, они несут субсидиарную ответственность за доведение до банкротства солидарно.

И последним фактором риска являются возможные технические ошибки, связанные с некорректной идентификацией имущества в связи с неправильным его наименованием в первичных документах.

Оценка вероятности риска поражения в суде при изменении какого-либо параметра в бухгалтерском учете налогового резерва будет определена исходя из оценки вероятности успешного отстаивания компанией позиции в суде. Оценка вероятности основывается на действующем законодательстве по бухгалтерскому учету, правоприменительной практике и официальных разъяснениях контролирующих органов Российской Федерации.

#### Список литературы

1. Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело / Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз. — 3-е изд. Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 856 с.
2. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета / Я. В. Соколов, В. Я. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.
3. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бред. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 576 с.
4. Copeland R. M. Income Smoothing // Journal of Accounting Research. — 1968. — Vol. 6. — P. 101–116.

УДК 657

### ФАКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ КАК ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

*Е. Ю. Надточина, ст. преподаватель*

*Н. В. Яковлева, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

Факт хозяйственной жизни определяется как важнейшая категория бухгалтерского учета, выступающая элементом хозяйственного процесса. В статье приведены результаты исследований фактов хозяйственной жизни и происходящих под их влиянием изменений хозяйственных средств и их источников образования. Обзор экономической литературы и проведенные исследования позволили классифицировать факты хозяйственной жизни.

**Ключевые слова:** факт хозяйственной жизни, хозяйственные процессы, классификация фактов хозяйственной жизни.

Категория «факт хозяйственной жизни» вошла в отечественную теорию бухгалтерского учета в последней четверти XX века благодаря трудам профессоров Виталия Федоровича Паля и Ярослава Вячеславовича Соколова (1938–2010), последним трудом которого стала работа «Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни» [2]. Именно Я. В. Соколов всегда настаивал на использовании термина «факт хозяйственной жизни», а не «факт хозяйственной деятельности». «Часто, — писал он, — вместо выражения «факт хозяйственной жизни» употребляют «факт хозяйственной деятельности», подчеркивая, что речь идет именно о воспроизводстве тех или иных благ. Однако деятельность предполагает принятие целесообразных решений (например, о покупке, продаже и т. п.), но жизнь шире. Она включает в себя и непредвиденные факты (потери от стихийных бедствий, воровства и т. п.). Поэтому более правильно говорить о фактах хозяйственной жизни, что, — отмечал Ярослав Вячеславович, — получило официальное признание в «Концепции развития бухгалтерского учета на среднесрочную перспективу» [2].

Согласно закону о бухгалтерском учете, фактом хозяйственной жизни является сделка, событие, операция, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств [1].

Сведения в бухгалтерском учете о фактах хозяйственной жизни и происходящие изменения в финансовой деятельности организации, которые находятся под их влиянием, создаются с помощью наблюдения и регистрации фактов хозяйственной жизни. Изменения в составе имущества и их источниках осуществляются с помощью действий и событий, которые влекут за собой изменения в экономической и правовой связи.

Таким образом, следует выделить три понятия, составляющие факт хозяйственной жизни: состояние, действие, событие.

Состояние — это наличие объектов бухгалтерского учета на определенную дату и в определенном месте.

Действие — это факт хозяйственной жизни, возникающий в результате деятельности лиц и контрагентов, занятых в хозяйственном процессе.



Событием признается факт хозяйственной жизни, происходящий в результате каких-либо случайных явлений (например, стихийных бедствий, негативных поступков материально-ответственных лиц, судебных исков). Некоторые события неизбежны в процессе хозяйственной жизни, однако они не являются организованными и целенаправленными действиями людей, в отличие от хозяйственных операций.

Экономическая и немного правовая сущность хозяйственной деятельности, которая отражается в бухгалтерском учете, представляет характеристику фактов хозяйственной жизни.

А факты хозяйственной жизни, в свою очередь, вносят изменения в объем и структуру материально-производственных запасов и финансовых ресурсов организации.

В хозяйственной жизни любой организации регулярно происходят экономические явления. Одни хозяйственные операции совершаются ежедневно, другие — намного реже.

При совершении большого количества фактов хозяйственной жизни показатели актива и пассива претерпевают изменения. Однако существуют такие факты хозяйственной жизни, которые, изменяя активы и источники образования активов, не изменяют общую сумму средств организации. В этом случае деятельность происходит внутри одной организации, и к данным фактам хозяйственной жизни относят, например, списание материалов в основное производство и др.

Факты хозяйственной жизни могут затрагивать финансово-хозяйственную сторону других организаций, например, за счет краткосрочных ссуд банка оплачено поставщикам за приобретенное сырье, отгружена покупателям готовая продукция и т. д. Однако абсолютно во всех случаях сумма средств хозяйства в целом не изменяется.

Существует другая часть фактов хозяйственной жизни, которая изменяет активы и источники их образования, при этом увеличивая или уменьшая общую сумму средств организации. Данные факты хозяйственной жизни затрагивают экономические отношения двух или нескольких хозяйствующих субъектов (с расчетного счета погашена краткосрочная ссуда банка; оприходовано на склад сырье, закупленное у поставщиков по договорным ценам, и др.). Но имеется и та часть фактов хозяйственной жизни, которая затрагивает

общую величину средств в хозяйстве только одного хозяйствующего субъекта, например, начислена заработная плата работникам основного производства.

Совокупность фактов хозяйственной жизни составляет объект, который проходит все стадии экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Факты хозяйственной жизни — это группировка и учет информации в первичных документах, их оценка и составление текущей бухгалтерской отчетности.

Оценка имущества, приобретенного за плату, складывается из фактически произведенных расходов на его покупку; имущества, полученного безвозмездно, — по рыночной стоимости на дату оприходования; имущества, произведенного в самой организации, — по стоимости его изготовления.

Денежная оценка осуществляется фактически подтвержденным первичным документом, по которому совершается факт хозяйственной жизни.

Таким образом, любой факт хозяйственной жизни оформляется первичным бухгалтерским документом и обязательно в той последовательности, в какой они происходят.

Группировка фактов хозяйственной жизни в перечне плана счетов бухгалтерского учета представляет собой запись хозяйственных фактов на счетах бухгалтерского учета. При определении рабочего плана счетов выбирается порядок ведения и организации учета хозяйствующего субъекта. Систематизация зависит не только от правильного содержания факта хозяйственной жизни и его влияния на результаты деятельности организации, но и от правильного построения системы счетов.

В бухгалтерской практике счета представляют собой метод экономической группировки, актуализирующий отражение и контроль движения активов, их источников и хозяйственных процессов в денежном и натуральном выражениях. Счет — это совокупность записей информации, в которой фиксируется и обобщается имущество и источники образования для составления бухгалтерской отчетности.

Факт хозяйственной жизни отражает двусторонний характер экономических связей между объектами бухгалтерского учета. Взаимосвязь между счетами бухгалтерского учета при отражении на

них факта хозяйственной жизни называется корреспонденцией счетов. Счета, между которыми возникает такая связь, называют корреспондирующими. Следует отметить, что при корреспонденции счетов возникает экономическая связь между объектами бухгалтерского учета и в то же время правовые отношения между хозяйствующими субъектами.

Факты хозяйственной жизни представлены на счетах бухгалтерского учета по правилу двойной записи. Для определения корреспонденции счетов по факту хозяйственной жизни необходимо совершить следующие действия:

1. *Оцениваются два экономических явления, вызванные фактом хозяйственной жизни.*
2. *Определяется экономическая сущность явлений – увеличение или уменьшение учитываемых объектов.*
3. *Устанавливаются бухгалтерские счета, на которых отражаются данные объекты.*
4. *Дается характеристика каждому корреспондирующему счету – активный, пассивный или активно-пассивный.*
5. *Делается бухгалтерская запись на счетах по правилам двойной записи.*

В практике бухгалтерского учета факты хозяйственной жизни имеют свою классификацию, которая представлена на экономическом и правовом уровне. При проведении анализа фактов хозяйственной жизни перед бухгалтером стоит задача не только оценить и систематизировать, но и правильно классифицировать объекты. Обзор экономической литературы и приведенные выше исследования в этой области позволили расширить существующую классификацию фактов хозяйственной жизни, представленную в таблице.

### **Классификация фактов хозяйственной жизни**

Признак классификации	Классификационная группа
<i>1</i>	<i>2</i>
По форме изображения	Линейные. Структурные. Графические
По отношению к участнику договора	Двусторонние. Односторонние

*Окончание табл.*

<i>1</i>	<i>2</i>
По отношению к хозяйствующему субъекту	Внутренние. Внешние
По степени обобщенности	Индивидуальные. Группировочные. Агрегированные
По времени совершения	Моментальные. Кратковременные. Длительные
По отношению к валюте баланса	I тип изменения баланса. II тип изменения баланса. III тип изменения баланса. IV тип изменения баланса
По записи на счетах	Простые. Сложные. Сторнированные. Смешанные
По содержанию	Экономические. Юридические. Смешанные
По отношению к хозяйственной деятельности	Действия. События. Состояния
По законности	Правомерные. Неправомерные
По степени реальности	Реальные. Условные

Таким образом, факты хозяйственной жизни — это действия или события, которые способны изменить финансовое положение хозяйствующего субъекта или мнение о нем заинтересованных лиц. Из этого следует, что факт хозяйственной жизни является важным экономическим процессом, который изменяет или подтверждает состав активов хозяйствующего субъекта или его источников или активов и источников одновременно.

**Список литературы**

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).
2. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие / Я. В. Соколов. — М.: Магистр, 2010. — 224 с.

## ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЁТНОСТЬ КАК ФОРМА КОРПОРАТИВНОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*К. Е. Неверова, обучающийся*

*Научный руководитель А. А. Чурикова, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье дана характеристика нефинансовой отчетности как основному направлению повышения информационной прозрачности корпораций, выделены предпосылки развития нефинансовой отчетности в Российской Федерации, ее достоинства и недостатки.

**Ключевые слова:** интегрированная отчетность, нефинансовая отчетность, бизнес-модель, информация, предприятия.

Важную роль в обеспечении эффективности деятельности организаций играет бухгалтерский учет, в составе которого в корпорациях выделяют интегрированный учет и отчетность. Данный вид отчетности является ключевым элементом стратегии устойчивого развития, поскольку ориентирован на раскрытие имеющихся у организации рисков и возможностей деятельности в части ответственности организации за воздействие ее решений и результатов деятельности на окружающую среду, экономику и общество.

Изменения в процедурах хозяйственной жизни корпорации — принятие решений инвестиционного характера, допуск до торгов на фондовых биржах, — невозможны без представления социальной и экологической информации, для нормального осуществления своей деятельности подрядчики вынуждены раскрывать соблюдение норм в сфере охраны труда и окружающей среды, экологические показатели, оценку воздействия на окружающую среду, что привело к необходимости формирования и представления системы дополнительной нефинансовой отчетной информации, отличающейся от традиционной (финансовой) отчетности.

Понятия «интегрированная отчетность», «публичная нефинансовая отчетность» появились в российской теории и практике бухгалтерского учета и отчетности сравнительно недавно, в связи с возникновением потребности инвесторов в более глубокой

информации для принятия решений, нежели может представить традиционная бухгалтерская (финансовая) отчетность, а также с началом функционирования в 2010 г. Международного совета по интегрированной отчетности.

На сегодняшний день не существует единой формы нефинансовой отчетности, но при составлении таких отчетов российские корпорации ориентируются на критерии Международного комитета по интегрированной отчетности. Отчёт должен предоставлять актуальную информацию о стратегии развития организации, бизнес-план и инвестиционную политику; сведения об истории компании, её достижениях; раскрывать информацию о рисках, связанных с деятельностью компании.

Целью интегрированного отчёта является предоставление развёрнутой информации о компании широкому кругу заинтересованных лиц.

Система нормативного регулирования публичной нефинансовой отчетности РФ находится в стадии становления — проходят обсуждение в Минэкономразвития РФ проект федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности» и проект постановления Правительства РФ «Об утверждении перечня ключевых (базовых) показателей публичной нефинансовой отчетности». Так, в ст. 3 проекта Федерального закона отмечается, что публичная нефинансовая отчетность — совокупность сведений нефинансового характера и показателей, отражающих стратегию, цели, подходы к управлению, взаимодействие с заинтересованными сторонами, а также результаты деятельности организации в части социальной ответственности и устойчивого развития, предупреждения коррупции, включая экономические, социальные, экологические аспекты, рассматриваемые в их взаимосвязи [2].

На сегодняшний день неизвестно, сможет ли интегрированная отчетность широко применяться в Российской Федерации. Несмотря на то, что к сокращению объемов предоставляемой информации положительно отнеслись как составители отчетности, так и её пользователи, данные изменения в ближайшем будущем маловероятны. Принятие такой системы отчетности зависит от того, насколько принята и распространена данная форма отчетности

в отдельных компаниях, т. е. технической, учетной и кадровой подготовленности организаций к формированию таких отчетов: от качества и достоверности отчетной информации, представляемой компаниями в целях раскрытия информации о стратегии развития компании, и обязательно — от удобства и информативности отчетов, т. е. от формата отчетности для заинтересованных пользователей.

Стоит отметить, что нефинансовая отчетность широко используется во многих развитых странах. На начало 2019 года отчетность по стандарту GRI (стандарты социальной отчетности) подготовили более 5000 компаний малого и крупного бизнеса. Россия же постепенно движется в этом направлении, включая в годовые отчеты нефинансовую информацию.

В качестве предпосылок развития российской нефинансовой отчетности специалисты [3] выделяют следующие тенденции.

Во-первых, в современных условиях России возникла необходимость в представлении крупнейшими предприятиями, определяющими промышленный и экономический потенциал страны, прозрачной информации о своей деятельности, стратегии развития, планы и риски деятельности. Эффект от раскрытия такими корпорациями этой информации намного превышает возможные потери из-за раскрытия в некоторой части аспектов деятельности.

Во-вторых, крупнейшие корпорации РФ в своей деятельности ориентируются не только на отечественный рынок, но и на международный, для которого характерна тенденция формирования и раскрытия интегрированной (нефинансовой) отчетности, принятие во внимание которой обязательно для успешного функционирования на внешних рынках.

В-третьих, формируемая традиционная финансовая отчетность имеет определенные объективные информационные ограничения, которые несвойственны нефинансовой отчетности, представляющей пользователям информацию о реальном состоянии компании, ее стоимости в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Крупные российские компании, столкнувшись с такой необходимостью, в добровольном порядке размещают на официальных сайтах для акционеров и общества публичную нефинансовую

отчетность, которая имеет различные варианты (экологический отчет, отчет устойчивого развития, интегрированная отчетность, социальный отчет). Число таких корпораций, по оценкам Российского союза промышленников и предпринимателей, по состоянию на 24.11.2019, составляет 180 организаций, среди которых представители разных отраслей (энергетика, нефтегазовая, металлургическая и горнодобывающая отрасли и др.) [1].

Большинство отечественных предприятий не спешат раскрывать свою отчетность и стратегию на будущее ввиду отказа от «прозрачности» их конкурентов. Хотя доступность и открытость информации для общественности может стать их главным преимуществом.

Помимо явных преимуществ, интегрированная отчетность имеет некоторые недостатки. Одной из основных проблем специалисты называют подтверждение достоверности предоставляемой информации. Аудиторская проверка нефинансовой отчетности не является обязательным условием для публикации. Согласно данным Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) лишь 20 % отчетности подвергается независимой проверке. Ошибки в отчетности могут быть как случайные, так и преднамеренные, для увеличения общественного доверия к организации [2].

Таким образом, интегрированная отчетность — это новая форма отчетности, которая должна обеспечить эффективное взаимодействие финансовых рынков с предприятиями. Планируется, что в будущем данная форма станет средством понимания бизнес-модели организации для заинтересованных сторон. Данная форма отчетности способна обеспечивать пользователей как финансовой, так и нефинансовой информацией о деятельности компании, её стратегии и экономических достижениях. Для этого предприятиям необходимо пояснять свою стратегию создания стоимости компании на краткосрочном и долгосрочном периоде. Но уже сегодня можно с уверенностью сказать, что данная форма отчетности расширяет возможности как для организаций, так и для представителей общественности.



## Список литературы

1. Национальный Регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов [Электронный ресурс]. — URL: <http://old.rspp.ru/simplepage/157> (дата обращения: 23.11.2019).
2. О публичной нефинансовой отчетности: проект федерального закона (подгот. Минэкономразвития России), текст по состоянию на 10.10.2019) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=188761#01271210347724665> (дата обращения: 23.11.2019).
3. Феоктистова Е. Н. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов: 2017–2018 гг. выпуска / Е. Н. Феоктистова, Л. В. Аленичева, Г. А. Копылова [и др.]. — М.: РСПП, 2019. 104 с. [Электронный ресурс]. — URL: <http://media.rspp.ru/document/73/b/0/b01d774c02fb829c462152bc52fa1e2b.pdf> (дата обращения: 23.11.2019).

УДК 657.01

## ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

*А. А. Плещеева, обучающийся*

*Научный руководитель О. В. Плотникова, д-р экон. наук, профессор*

Новосибирский государственный университет экономики  
и управления,  
г. Новосибирск

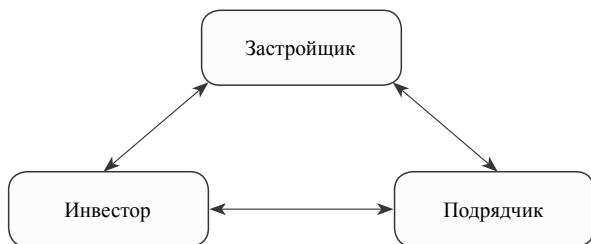
В данной работе рассмотрены основные особенности бухгалтерского учета в строительстве у трех сторон: застройщика, подрядчика и инвестора.

**Ключевые слова:** строительство, учет, застройщик, подрядчик, инвестор.

Актуальность данной темы заключается в том, что учет в строительстве своеобразен и требует от бухгалтера специальных отраслевых знаний и практического опыта. Данный вид деятельности играет значимую роль в экономике РФ.

В процессе строительства могут участвовать три стороны (рис.).

## Участники процесса строительства



Ориентируясь на участников, представленных на данной схеме, рассмотрим ведение бухгалтерского учета у каждого из них. Подрядчик — участник строительного процесса, который на основании договора подряда полностью отвечает перед заказчиком за осуществление комплекса строительных работ, их качества и сроки выполнения [1].

Также данный участник может поручить свою работу другим специализированным организациям (субподрядчикам) на основании договора. По окончании строительных работ заказчик осуществляет приемку результата работ, которая оформляется актом, подписанным обеими сторонами. Подрядчик обязан осуществить работы в соответствии с технической документацией, сметой и др. Сметы составляются перед началом строительных работ. Они включают в себя сумму денежных средств, необходимых для осуществления процесса в соответствии с проектной документацией.

Учет материалов ведется на счетах 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». По окончании месяца составляется отчет о фактическом расходе материалов в сопоставлении с нормами по форме М-29. Традиционно на практике используется акт на списание материалов, форму которой организация разрабатывает самостоятельно [4].

Примеры корреспонденций счетов у подрядчика представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Корреспонденции счетов у подрядчика**

Дебет	Кредит	Содержание операций
10	60	Оприходование материалов
19	60	Учтен НДС с купленных материалов
20	10	Материалы списаны в производство
20	70	Начислена заработная плата основных рабочих (строителей)
26	70	Начислена заработная плата работникам административного подразделения (директор организации)

Результаты выполненных работ подрядчиком оформляют первичными документами либо разработанными внутри организации, либо традиционными: акт о приемке выполненных работ (форма КС-2); справка о стоимости выполненных работ и затрат (форма КС-3); общий журнал работ (форма КС-6); акт приемки законченного строительством объекта (форма КС-11) [1].

Корреспонденции счетов по реализации у подрядчика представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Корреспонденции счетов у подрядчика**

Дебет	Кредит	Содержание операций
Без использования счета 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам»		
62	90	Отражена выручка
90	68	Начислен НДС с реализации
90	20	Списаны фактические затраты строительства
90	99	Получена прибыль
99	90	Получен убыток
С использованием счета 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам»		
46	90	Выручка от выполнения этапа, предъявленная заказчику
90	68	Начислен НДС с реализации
90	20	Списаны фактические затраты строительства
62	46	По окончании работы выручка списана на дебиторскую задолженность
90	99	Получена прибыль
99	90	Получен убыток

Инвестор — это лицо, осуществляющее капитальные вложения с использованием собственных или привлеченных средств [1]. Инвестиции — это вложения, имеющие денежную оценку, в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Основной функцией инвестора в рассматриваемой области является финансирование строительства. До окончания строительства суммы инвестиций у инвестора учитываются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Основные корреспонденции счетов у инвестора представлены в табл. 3.

Таблица 3

### Корреспонденции счетов у инвестора

Дебет	Кредит	Содержание операций
Передача денежных средств в качестве инвестиций		
76	51, 52	Переведены денежные средства в качестве инвестиций
Передача материалов в качестве инвестиций		
19	68	Восстановлен НДС
10	19	НДС включен в стоимость передаваемого имущества
76	10	Передача материалов в качестве инвестиций

По окончании строительства и получения объекта счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» закрывается (табл. 4).

Таблица 4

### Корреспонденции счетов у инвестора

Дебет	Кредит	Содержание операций
91	76	Получен убыток от инвестиционной деятельности
76	91	Получена прибыль от инвестиционной деятельности

Застройщик — физическое/юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для строительства [3]. Основная функции застройщика связана

с формированием инвентарной стоимости объекта строительства, которая формируется на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» в соответствии со сводным сметным расчетом.

На законодательном уровне деятельность застройщика регулируется федеральным законом от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

Доходы (вознаграждения) застройщика формируются двумя способами:

- в виде прибыли от строительства объекта, т. е. разницей между суммами привлеченных инвестиций и фактическими затратами на строительство;
- в виде вознаграждения (фиксированной суммы или процентом от инвестиционного вноса).

В 2019 году были внесены нововведения в закон № 214-ФЗ. Во-первых, был создан компенсационный фонд, который представляет собой систему сбора денежных средств на достройку проблемных зданий, куда будут также вкладываться и застройщики. Во-вторых, траты на административные и прочие расходы не могут составлять более 10 % от стоимости объекта строительства. В-третьих, затраты и средства дольщиков застройщик учитывает по каждому объекту отдельно. В-четвертых, необходимо применение эскроу-счетов (специальные счета для хранения средств дольщиков, которые застройщик сможет использовать только после постройки и введения в эксплуатацию объекта).

### Список литературы

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019).
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).
3. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008): утв. приказом Минфина РФ от 24 октября 2008 г. № 116н (ред. от 06.04.2015).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99): утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (ред. от 06.04.2015).
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015).
7. Строительство: бухгалтерский и налоговый учет у инвестора, застройщика, заказчика и подрядчика / под ред. Г. Ю. Касьяновой. — 12-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство АБАК, 2015. — 350 с.

**УДК 657**

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СБЛИЖЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ РСБУ И МСФО В ОБЛАСТИ УЧЕТА ЗАПАСОВ**

*А. В. Пушкинин, канд. экон. наук, доцент*

Государственный институт экономики, финансов,  
права и технологий,  
г. Гатчина

Представленная статья посвящена сопоставлению требований РСБУ и МСФО в области учета материальных запасов. Также анализируется содержание проекта ФСБУ «Запасы». По результатам исследования выявлены существующие различия в применяемых подходах и разработаны предложения по адаптации и реализации требований МСФО в области учета материальных запасов.

**Ключевые слова:** материальные запасы, ФСБУ, РСБУ, МСФО, сравнительный анализ, пути совершенствования.

В последние годы наблюдается процесс активного внедрения отечественной экономики в мировую. Происходят позитивные изменения и в области учета и аудита, связанные с последовательным внедрением международных стандартов в национальную систему нормативно-правового регулирования данной сферы.

Использование международных стандартов в области учета позволяет сформировать информацию, которая относительно прозрачна и понятна зарубежным партнерам. Такие сведения формируют определенный интерес с их стороны к отечественным компаниям. Особенно актуальным это становится в условиях продолжающейся санкционной политики в отношении отечественного бизнеса.

МСФО в России официально признаны. Использовать их обязаны корпорации, которые формируют консолидированную отчетность по МСФО. Остальной сегмент бизнеса имеет право их применять, но для внутренних целей учет должен строиться согласно требованиям РСБУ.

Аналогичная проблема наблюдается в области учета материальных запасов. В настоящее время в отечественной практике вопросы нормативно-правового регулирования запасов закреплены в ПБУ 5/01, а в международной — в МСФО 2 [1; 2]. В условиях продолжающейся реформы отечественной учетной системы и приведения ее в соответствие с международными требованиями Бухгалтерским методологическим центром при содействии Минфина РФ был разработан проект нового ФСБУ «Запасы» [3].

В работе проведен сравнительный анализ содержания действующего ПБУ, МСФО и проекта ФСБУ. Результаты представлены в таблице [4, 5].

### **Сравнительный анализ содержания проекта ФСБУ «Запасы», ПБУ 5/01 «Учет МПЗ» и МСФО 2 «Запасы»**

Признак	ПБУ 5/01	МСФО 2	Проект ФСБУ
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Классификация	— материалы; — готовые изделия; — товары.	— материалы; — готовые изделия; — товары; — незавершенное производство	— материалы; — инструменты, спецодежда, тара и т. п.; — готовые изделия; — товары; — незавершенное производство и полуфабрикаты; — затраты, в отношении которых выручка не признана и др.
Оценка при поступлении	затраты фактические	себестоимость фактическая или чистая возможная стоимость реализации (наименьшая из двух)	себестоимость фактическая
Оценка при выбытии	— по стоимости каждой единицы; — по себестоимости средней; — по стоимости первых партий (FIFO)	— по специфической идентификации затрат; — средневзвешенная себестоимость; — FIFO	— по стоимости каждой единицы; — по себестоимости средней; — FIFO

Окончание табл.

1	2	3	4
Единица учета	самостоятельный выбор	сведения отсутствуют	самостоятельный выбор
Обесценивание запасов	возможно формирование резерва под обесценение, порядок формирования которого не установлен	может применяться чистая стоимость реализации, приравненная к стоимости на момент обесценения	должна использоваться меньшая из двух оценок: себестоимость фактическая или чистая возможная стоимость реализации

Результаты проведенного сравнительного анализа показывают, что согласно отечественным требованиям остатки незавершенного производства формально к запасам не относятся. Но данное упущение исправлено в проекте нового ФСБУ. Согласно проекту ФСБУ перечень запасов расширен. К запасам относятся фактически все те ценности, которые по тем или иным причинам нельзя классифицировать как иные активы (например, основные средства или нематериальные активы).

Существенные отличия наблюдаются в оценке принимаемых к учету запасов. Согласно РСБУ это фактически понесенные затраты. А МСФО требует принимать к учету запасы по наименьшей из двух оценок: по фактической себестоимости или по чистой стоимости продажи запасов, т. е. требования международных стандартов фактически не позволяют учесть запасы в оценке, превышающей их потенциально возможную цену реализации.

Оценка запасов при их выбытии тождественна. И РСБУ, и МСФО предполагают применение трех способов оценки, которые приведены в табл.

Отечественное законодательство содержит ссылки на примерные единицы учета запасов. Международные правила данный вопрос не раскрывают.

Существенные отличия в настоящее время присутствуют в вопросах отражения в учет обесценения ценностей. РСБУ предоставляют возможность формирования резервов под обесценение запасов. Но порядок их формирования не раскрыт. МСФО дают возможность оценки запасов по чистой стоимости реализации. Аналогичный порядок фактически закреплён в проекте нового ФСБУ.



По результатам проведенного исследования разработан комплекс мероприятий. В частности, рекомендовано внести следующие правки в проект ФСБУ:

1) определить порядок учета затрат, которые не включаются в себестоимость запасов, но относятся к расходам организации;

2) урегулировать в отечественной практике порядок учета биологических ресурсов и результатов их использования в качестве запасов;

3) раскрыть в новом ФСБУ порядок формирования возможной чистой стоимости реализации.

В последние годы Минфин России активизировал работу по подготовке и внедрению обновленных либо новых ФСБУ. Принятие нового ФСБУ, посвященного вопросам учета запасов, будет способствовать дальнейшей трансформации отечественной учетной системы в соответствии с МСФО.

#### Список литературы

1. Гаврилова Д. А. Перспективы внедрения в отчетную практику учета материальных запасов согласно требованиям МСФО / Д. А. Гаврилова, А. В. Пушинин // Актуальные проблемы экономики и управления: материалы II Международ. межвуз. науч.-практ. конференции, Гатчина, 19 мая, 2018. — Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2018. — С. 33–37.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н).
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н.
4. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы» [Электронный ресурс]. — URL:[http://bmcenter.ru/Files/proekt\\_FSBU\\_Zapaci](http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Zapaci) (дата обращения: 29.10.2019 г.).
5. Пушинин А. В. Состояние и перспективы реформирования системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета материально-производственных запасов / А. В. Пушинин, А. Р. Слепнева // Актуальные проблемы экономики и управления: материалы I межвузовской науч.-практ. конференции, Гатчина, 20 мая 2017. — Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2017 — С. 39–43.

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

*М. В. Степаненко, обучающийся*

*Научный руководитель О. Д. Щербак, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет экономики

и управления,

г. Новосибирск

В статье рассматриваются проблемы управления дебиторской задолженностью организации, а также основные пути их преодоления. Актуальность темы обусловлена тем, что эффективное управление дебиторской задолженностью играет важную роль в улучшении общего финансового состояния экономического субъекта.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, управление задолженностью, кредитная политика, коммерческий кредит.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности между компанией и её контрагентами стабильно возникают и погашаются взаимные обязательства, которые обусловлены осуществлением расчётных операций.

В современных реалиях практически во всех видах предпринимательской деятельности присутствует конкуренция. В связи с чем в целях повышения конкурентоспособности многие организации вынуждены осуществлять гибкую конкурентную политику, нередко используя неценовые методы, одним из которых является предоставление отсрочки платежей. Однако реализация товара в кредит формирует дебиторскую задолженность.

В нашем государстве проблема управления дебиторской задолженностью по-прежнему является актуальной. Это подтверждается официальными данными Федеральной службы государственной статистики [4]. В таблице представлена динамика дебиторской задолженности отечественных организаций (за исключением субъектов малого предпринимательства).

## Динамика дебиторской задолженности организаций, млрд руб

Отчетный год	Дебиторская задолженность, млрд руб.		Из общего объема дебиторской задолженности	
	Всего	в т. ч. просроченная задолженность	Задолженность покупателей и заказчиков	Из нее: просроченная задолженность
2008	13 783	1051	6966	797
2009	15 442	1011	7505	756
2010	18 004	1048	8589	805
2011	21 797	1167	10 121	925
2012	22 867	1225	11 824	946
2013	26 264	1483	13 420	1199
2014	31 014	2016	16 074	1635
2015	35 736	2276	17 259	1731
2016	37 053	2241	18 388	1544
2017	40 258	2329	19 295	1639
2018	46 669	2647	22 801	1822

Как видно из таблицы, с каждым годом наблюдается увеличение дебиторской задолженности организаций. Так, за последний год общая величина дебиторской задолженности выросла более чем на 15 %, а задолженность покупателей и заказчиков — более чем на 18 %, кроме того, наблюдается рост просроченной дебиторской задолженности, что приводит к увеличению риска непогашения долгов.

Рассмотренная динамика дебиторской задолженности свидетельствует о существовании достаточно серьезных проблем в управлении дебиторской задолженностью в России.

Эффективное управление дебиторской задолженностью возможно при условии знания характерных проблем в данной области и путей их преодоления, в этой связи необходимо проанализировать данный аспект управления дебиторской задолженностью предприятий.

Среди проблем в управлении дебиторской задолженностью организации можно выделить следующие:

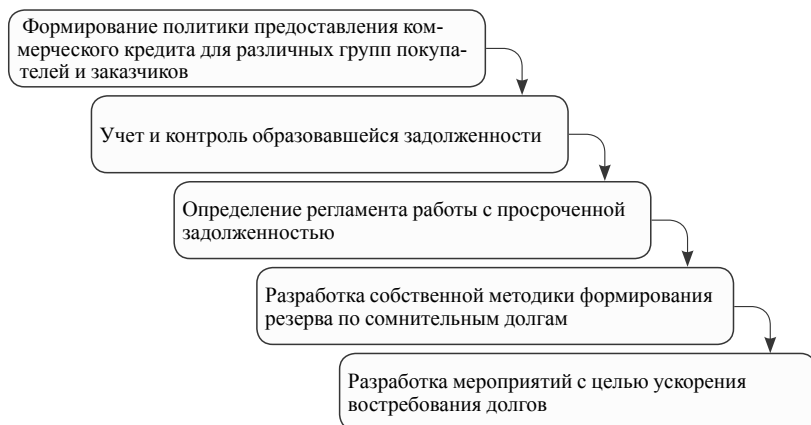
- отсутствие в организации утвержденных и исполняемых процедур, в частности процедуры проверки контрагентов;
- несвоевременная обработка информации о состоянии расчетов, не налажена система документооборота;

- отсутствие выстроенной системы взаимоотношений между подразделениями, отвечающими за работу с контрагентами;
- отсутствие разработанных форм первичных документов и учетных регистров, обеспечивающих своевременный учет и контроль за состоянием задолженности;
- отсутствие регламента работы с просроченной дебиторской задолженностью.

Несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к недостатку денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования операционной деятельности, ухудшает финансовое положение. Это в свою очередь приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией и покупателями, выработке рациональной политики управления дебиторской задолженностью предприятия.

Решение проблем управления дебиторской задолженностью строится на комплексном подходе. Далее рассмотрим пути совершенствования управления дебиторской задолженностью организаций. На рисунке представлены основные этапы управления дебиторской задолженностью.

### Этапы управления дебиторской задолженностью



Совершенствование управления дебиторской задолженностью начинается с организации правильного документооборота. Довольно часто компании допускают такие ошибки, как отсутствие договоров на поставку товаров, первичных документов или неполное их оформление, несвоевременную регистрацию документов в учетных регистрах. В сложившихся условиях необходим тщательный контроль своевременности оформления заказов, выставления счётов заказчикам и покупателям.

Обязательным условием эффективного управления дебиторской задолженностью является также мониторинг продолжительности предоставленной отсрочки платежа.

Первопричиной большинства проблем необоснованного роста дебиторской задолженности является отсутствие в организациях регламента взаимодействия между подразделениями. Особенно от данной проблемы страдают быстрорастущие организации. Важно наладить информационные потоки между сотрудниками организации, а также распределить зоны ответственности в процессе управления дебиторской задолженностью. Если каждый сотрудник предприятия будет знать, за что и чем именно он отвечает, то риск неплатежей значительно снизится.

Управление дебиторской задолженностью затруднительно, если у организации отсутствует кредитная политика — правила, которые регламентируют предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. В такой политике должны быть указаны цели, задачи, принятые подходы оценивания покупателей и условия предоставления отсрочки. Обратим внимание на то, что срок предоставления отсрочки платежа не должен быть универсальным для всех контрагентов организации. Для дебиторов с наибольшей степенью риска или же с вновь появившимися покупателями и заказчиками следует пересмотреть срок в сторону уменьшения или применять предварительную оплату.

Для учета и контроля задолженности экономическому субъекту следует разработать документы, позволяющие отслеживать и контролировать состояние образовавшейся задолженности. Необходимо разработать документ, который содержал бы сумму задолженности, дату возникновения и критическую дату погашения задолженности

или критический срок оплаты, т. е. дату, не позднее которой задолженность должна быть погашена [5]. Также для организации целесообразно формировать так называемый реестр дебиторской задолженности. В реестр предлагается вносить следующую информацию: наименование и реквизиты дебитора, сумму задолженности, дату и основание возникновения задолженности, меры, предпринятые для погашения дебиторской задолженности, а также примечания. Данная мера позволит сотрудникам своевременно обрабатывать информацию, касающуюся задолженности дебиторов, и не допустить рост неоплаченных в срок долгов.

В настоящее время законодательно установлена обязанность создания организациями резерва по сомнительным долгам. Создание резерва также является одним из методов управления дебиторской задолженностью. Многие организации в целях сближения бухгалтерского и налогового учета при выборе способа создания резерва останавливают свой выбор на интервальном способе. Однако такой способ не всегда выгоден, ввиду того что размер отчислений определяется в зависимости от периода (длительности) просрочки. По нашему мнению, помимо указанного критерия, при создании резерва необходимо учитывать и другие: например, надежность контрагента, его деловую репутацию и т. п. В связи с чем мы рекомендуем использовать экспертный способ создания резерва или иной другой, учитывающий не только длительность просроченного платежа, но и характеристики контрагентов.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что грамотное управление дебиторской задолженностью в настоящее время играет непровержимо важную роль в повышении эффективности деятельности экономического субъекта. Рекомендуемые пути совершенствования управления дебиторской задолженностью в организации позволят снизить риск несвоевременного погашения задолженности, избежать убытков и повысить эффективность осуществления расчетов с покупателями и заказчиками.

#### Список литературы

1. Кравчук Д. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии / Д. И. Кравчук, В. И. Кравчук // Молодой ученый. — 2015. — № 2. — С. 272–274.

2. Основные проблемы управления дебиторской задолженностью на российских предприятиях и пути их решения [Электронный ресурс]. — URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/12/75813> (дата обращения: 17.11.2019).
3. Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятиях в России [Электронный ресурс]. — URL: [https://nauchforum.ru/archive/SNF\\_social/1\(12\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/SNF_social/1(12).pdf) (дата обращения: 17.11.2019).
4. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Финансы [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/dindz.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm) (дата обращения: 17.11.2019).
5. Финансовый директор. Практический журнал по управлению финансами компании [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.fd.ru/articles/37772-polojenie-pomogayushchee-uderjivat-debitorskuyu-zadoljennost-pod-kontrolem> (дата обращения: 17.11.2019).

**УДК 657.1**

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*М. А. Стрельникова, обучающийся*

*Научный руководитель Ю. И. Здоровец, канд. экон. наук, доцент*

*Белгородский государственный аграрный университет*

*им. В. Я. Горина,*

*п. Майский*

В работе представлены особенности первичного учета затрат на производство продукции перерабатывающих предприятий молочной промышленности. Рассмотрен порядок отражения информации и определены основные недостатки в организации первичного учета.

**Ключевые слова:** учет затрат, первичная документация.

Целью функционирования любого коммерческого предприятия независимо от его отраслевой принадлежности является получение прибыли от своей деятельности. Финансовый результат от производства того или иного вида продукции напрямую зависит от уровня затрат на производство и реализацию продукции. Чтобы определить возможности увеличения прибыльности того или иного вида продукции, необходимо постоянно контролировать состав, структуру и динамику себестоимости каждого вида продукции. Информация о затратах на производство продукции перерабатывающих

предприятий формируется в рамках управленческого учета на основании соответствующих фактов хозяйственной жизни. Согласно нормативным актам, регулирующим ведение бухгалтерского учета в РФ, каждый факт хозяйственной деятельности предприятия, в т. ч. и в части учета затрат и учета полученной продукции, оформляется соответствующими первичными документами. Рассмотрим порядок документального оформления затрат на производство молочной продукции на примере ООО «Ровеньки-маслосырзавод», которое занимается производством молока, масла, кефира и сыра.

Для оформления материальных затрат, затрат труда и средств производства в ООО «Ровеньки-маслосырзавод» используются как типовые документы, так и разработанные непосредственно на предприятии.

Основное место в структуре себестоимости молочной продукции занимает сырье, поэтому необходимо тщательно подходить к порядку формирования информации о данном виде затрат. В зависимости от передела, в котором происходит отпуск сырья, в качестве последнего может выступать как сырое молоко, так и полученные после первого передела полуфабрикаты. В ООО «Ровеньки-маслосырзавод» отпуск как основных, так и вспомогательных материалов производится на основании типовой формы № ТОРГ-12 «Накладная на внутреннее перемещение, передачу товаров, тары». Данный документ заполняется автоматизированно и имеет все типовые реквизиты согласно программе «1С». Основанием для списания отпущенных материальных ценностей на затраты производства на предприятии служит акт произвольной формы, в котором указывают наименование материальных ценностей, корреспондирующие счета, а также натуральные и стоимостные реквизиты. Материалы, используемые для упаковки молочной продукции, оформляются таким же образом.

Ещё одной основной калькуляционной статьёй в составе затрат на производство молочной продукции является заработная плата, правильность формирования которой влияет на статью «Отчисления на социальные нужды». Начисление заработной платы в ООО «Ровеньки-маслосырзавод» производится в ведомости начисления заработной платы по цеху, которая формируется в программе



Excel. В ведомости вручную указывают списочный состав работников цеха, категорию работ и соответствующие тарифы и разряды, необходимые для начисления заработной платы. С учётом непрерывности процесса производства молочной продукции в ООО «Ровеньки-маслосырзавод» работникам основного цеха производят доплаты за вредность, доплаты согласно коэффициентам в зависимости от категории работ и доплаты за расширение зоны обслуживания. Отдельно в ведомости отражается информация о начисленной заработной плате в ночное время и праздничные дни, а также суммы премий. Частично в качестве информационной основы для начисления заработной платы в ООО «Ровеньки-маслосырзавод» служит табель учета рабочего времени. Ведомость заполняют не работники бухгалтерии, а начальник цеха.

Содержание основных средств также является одной из составляющих себестоимости молочной продукции. Для учета таких затрат первичные документы не применяют, а информацию о начисленной амортизации отражают в программе «1С».

Учет готовой продукции в молочной отрасли, на наш взгляд, должен вестись с использованием таких первичных документов, которые отражали бы особенности произведенной продукции и её качественные характеристики. Но в ООО «Ровеньки-маслосырзавод» для оформления как готовой продукции, так и возвратных отходов используют типовую форму № МХ-18 «Накладная на передачу готовой продукции в места хранения». Данный документ содержит стандартную информацию, предусмотренную программой «1С».

Для контроля за готовой продукцией в цехах ежемесячно проводится снятие остатков. При этом заполняется акт, в котором указывают членов комиссии, наименование готовой продукции, фактическое количество (вес, пачки, ящики) и по данным отчета, акт подписывают все члены комиссии. При проверке было установлено, что нет никаких расхождений между данными бухгалтерского учета и фактическим наличием ценностей.

Данные из первичных документов по окончании отчетного периода отражают в документах сводного учета (на предприятии в части материалов — это отчет о движении материалов, а в части готовой продукции — это отчет о выработке и движении готовой продукции).

Затем в ООО «Ровеньки-маслозавод» в программе «1С» формируются регистры аналитического и синтетического учета по различным субконто.

Рассмотрев фактическую организацию первичного учета затрат на производство и выход продукции в ООО «Ровеньки-маслозавод», нами были отмечены следующие недостатки:

- используемые на предприятии первичные документы не дают представления о специфике деятельности предприятия;
- документальное оформление брака отсутствует;
- некачественное оформление документов по учету работы каждой смены и произведенной при этом выработке.

Указанные недостатки могут, в свою очередь, привести к искажению информации о тех или иных видах затрат, что повлечет неверный расчет себестоимости каждого вида продукции. В совокупности это подтверждает тот факт, что большинство предприятий не уделяют должного внимания первичному учету затрат на производство и учету выхода продукции.

#### Список литературы

1. Здоровец Ю. И. Первичная учетная документация: роль, значение и необходимость совершенствования с учетом требований ФЗ «О бухгалтерском учете» / Ю. И. Здоровец, Л. А. Решетняк // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 10 (51). — С. 869–872.
2. Решетняк Л. А. Учетно-аналитическое обеспечение готовой продукции на комбикормовых предприятиях / Л. А. Решетняк // Инновации в АПК: проблемы и перспективы. — 2018. — № 4 (20). — С. 99–104.

## ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ

*А. А. Унуков, обучающийся*

*Н. А. Майшев, обучающийся*

*Научный руководитель Е. Н. Дмитриева, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В статье рассмотрены и проанализированы актуальные проблемы применения Международных стандартов финансовой отчетности и трудности их применения в России. Трансформация финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, методы и практика применения МСФО, бухгалтерская отчетность, проблемы применения МСФО, система учета, внедрение МСФО в России, трансформация отчетности.

В последнее время в России отмечаются вопросы достоверности отчетности организации, что влечет за собой усиление внимания к проблемам формирования отчетности согласно МСФО в России. Значение международного объединения экономической сферы в современном бизнесе требует унификации и ясности в принципах финансовой отчетности, используемой в разных странах. По этим причинам возникает проблема адаптации бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

С целью решения данной проблемы в российской экономике была принята Концепция бухгалтерского учета, в которой показана система бухгалтерского учета, выделены тенденции развития экономики, определенные позиции на теорию и практику ведения международного бухгалтерского учета.

«Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности» утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 г. № 283, где определены задачи, необходимые для внедрения Международных стандартов финансовой отчетности:

— сформировать систему стандартов бухгалтерского учета и отчетности, обеспечивающих инвесторов и других пользователей полезной информацией;

- обеспечить интеграцию реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на мировом уровне;
  - оказание методологической помощи организациям в понимании и внедрении реформированной модели бухгалтерского учета.
- Далее рассмотрим внедрение МСФО в России.



Первый блок связан с отсутствием применения государственной политики в области применения МСФО в России, а также отсутствием решения данной проблемы на законодательном уровне.

Второй блок направлен на конфликтующие подходы к решению проблем МСФО международными организациями бухгалтеров и аудиторов.

Третий и четвертый выявили проблемы методологического и методического обеспечения задач адаптации МСФО и позиции государственных и общественных организаций не только бухгалтеров и аудиторов, но и бизнеса и промышленности страны.

Пятый блок выявил проблемы в сфере образования как со стороны Министерства образования, так и со стороны высших учебных заведений и образовательных центров по подготовке бухгалтеров и аудиторов.

Шестой касался внутренних противоречий при формировании системы МСФО.

Седьмой блок отражает медленное расширение издательской базы и круга авторов, занимающихся выпуском учебно-практической литературы в этой области [2].

Трансформация — это преобразование данных национального учета в данные, позволяющие формировать отчетность, соответствующую требованиям МСФО.

Для начала процесса составления отчетности в соответствии с МСФО следует провести подготовительные мероприятия общего характера. В первую очередь необходимо решить вопросы кадрового обеспечения, кто будет заниматься подготовкой отчетности в формате МСФО: специально приглашенная команда (аудит, консалтинг и др. фирма) или ее собственные сотрудники. В любом случае необходимо, чтобы обучение по МСФО прошли не только сотрудники бухгалтерии коммерческой организации, но и сотрудники финансово-экономического отдела.

Для проведения трансформации отчетности необходимо составить программу и подробный план всех работ, где указать сроки и объемы необходимых работ; источники и объемы финансирования; список документов, которые будут подготовлены; источники информации для использования. Кроме того, необходимо выделить сферы работы и назначить ответственных за них с целью довести до сведения всех работников принятый план работы.

Помимо всего прочего, следует уделить внимание необходимому уровню квалификации персонала, который будет осуществлять реформирование отчетности МСФО. Руководство должно учитывать, что чрезмерная нагрузка на сотрудников бухгалтерии может негативно отразиться как на исполнении их прямых обязанностей, так и на качестве реформирования отчетности в МСФО.

Практика наглядно показывает, что алгоритм наиболее распространенной методологии включает следующее:

1. Поиск дополнительных аналитических и управленческих данных.

2. Предварительное корректирование баланса и отчета о прибылях и убытках. Перестановка статей российской отчетности и, соответственно, их количество в статьях.

3. Заполнение корректирующих записей и внесение их в финансовую отчетность по МСФО на основе данных по РСБУ.

4. Формирование баланса и отчета о прибылях и убытках в заключительный формат в соответствии с МСФО.

5. Формирование отчета о движении денежных средств, отчета о движении капитала.

6. Формирование примечаний к финансовой отчетности.

У коммерческой организации возникают следующие проблемы:

1. Выбор наиболее функциональной валюты.

Если это функциональная валюта, т. е. все, что необходимо для обновления базы данных в компьютерную программу, которая поддерживает многомерный учет, было выполнено в этой функциональной аудиторией. Если компьютерная система не поддерживает мультивалютный учет, то трансформация серьезно осложняется тем, что необходимо пересмотреть весь учет по валютам по историческому курсу. На текущий момент процесс смены большинства функциональных валют в долларах США является обычным.

2. Изменения в течение нескольких лет подряд.

Изменения, которые были внесены в предыдущие периоды, обусловлены тем, что необходимо повторить данные изменения в отчетном периоде. Это напрямую связано с тем, что в новые национальные учетные данные внесены изменения, которые были введены в МСФО ранее. Дабы сохранять соответствие принципу отчетности «предварительных данных», предшествующие изменения повторяются кумулятивно (общая сумма) в течение трансформации текущего периода, а также вводятся новые изменения, отражающие представленные данные, которые соответствуют МСФО, как если бы бухгалтерский учет проводился в соответствии с МСФО и всегда выполнялся.

3. Смена сотрудников и консультантов.

Есть вероятность, что компания может столкнуться с частой «потерей» информации о конверсиях, что требует дополнительной

рабочей силы, времени и денег. Отчетность должна «перетекать» из предыдущего периода в следующий, т. е. должна соответствовать принципу непрерывности. Если для работников, участвовавших в преобразовании или консалтинге, не требуется должным образом документировать свое мнение, подходы к отчетности в соответствии с МСФО, расчеты и записи о преобразовании, то при условии, что их руководящие указания окажутся достаточно сложными, чтобы восстановить изменения, которые были внесены в предыдущие периоды, и продолжать вести учет, применимы аналогичные подходы к трансформации, общие периоды. Огромное количество ресурсов будет потрачено на «поправки предыдущих периодов», что увеличит стоимость проекта.

Таким образом, несмотря на поэтапное преобразование бухгалтерского учета в РФ, ее нормативно-правовая база сегодня существенно отличается от требований МСФО. Консерватизм организаций и их ориентация только на налоговые цели — это возможность использования полностью разрешенных национальных методов бухгалтерского учета, соответствующих требованиям МСФО.

#### Список литературы

1. Денисова Т. В. Методика трансформации финансовой отчетности в соответствии с МСФО / Т. В. Денисова // Современное бизнес-пространство: Актуальные проблемы и перспективы. — 2015. — № 2 (5). — С. 15–18.
2. Лабынцев Н. МСФО: теория, методика и практика их применения в России: монография / Н. Лабынцев, Е. Смергина, К. Калайда. Под ред. Н. Т. Лабынцева. — Германия: Palmarium Academic Publishing, 2014. — 520 с.
3. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В. Ф. Палий. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 506 с.

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

*Н. А. Хавратова, обучающийся*

*Научный руководитель Н. Г. Пикузо, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В данной работе исследованы особенности организации документооборота по отражению готовой продукции на предприятиях общественного питания. Автором предложено использование документа — Акта переработки для списания пересортицы по результатам инвентаризации в производстве.

**Ключевые слова:** документооборот, акт переработки, предприятия общественного питания, инвентаризация, программа StoreHouse.

Организация документооборота на предприятиях общественного питания является актуальной, т. к. пунктом 1 статьи 9 закона «О бухгалтерском учете» предусмотрено, что «каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичными учетными документами» [1]. Первичный учетный документ должен быть составлен в момент совершения хозяйственной операции, а если это не представляется возможным — непосредственно по окончании операции [2].

Цель написания статьи: изучение документооборота на предприятиях общественного питания.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- 1) рассмотреть основные особенности учета продуктов на кухне;
- 2) изучить документооборот на предприятиях общественного питания;
- 3) исследовать возможности программы StoreHouse;
- 4) внести предложения по оптимизации документооборота.

В работах молодых ученых, таких как Р. К. Муртазина, Н. А. Россошанская, Т. В. Левкутная и других, отражены проблемы бухгалтерского учета на предприятиях общественного питания. Однако основной акцент ученые делают на аспектах развития управленческого учета. Наша статья посвящена проблемам организации документооборота.



Основными особенностями учета производства на предприятиях общественного питания является то, что приход продукции осуществляется по массе необработанного сырья (масса брутто), выпуск полуфабрикатов — по массе нетто, а списание реализованной готовой продукции производится по учетным ценам сырья, которое определяется в калькуляционных карточках по нормам вложения продуктов, зафиксированных в сборниках рецептур блюд, на фактическое количество проданных блюд. Сырье, полуфабрикаты, готовая продукция являются материально-производственными запасами, поэтому оцениваются и отражаются в учете согласно Положению по ведению бухгалтерского учета «Учет материально-производственных запасов» [3].

В предприятиях общественного питания особое внимание уделяется вопросам документального оформления операций кухни.

На кухню продукты поступают из кладовых. Однако, если предприятие общественного питания небольшое, то, как правило, кладовых нет, и продукты поступают непосредственно на кухню. Материальная ответственность за продукты в производстве возлагается на заведующего производством и его заместителя или бригаду с обязательным заключением договора о материальной ответственности.

Как правило, документооборот на предприятиях общественного питания следующий. Заведующий производством ежедневно составляет план-меню (форма № ОП-2), в котором указывает наименования и номера блюд по карточкам или по сборнику рецептур, а также количество намеченных к приготовлению блюд [4].

План-меню утверждает руководитель организации. Используя план-меню и учитывая остаток сырья на производстве, заведующий производством определяет суточную потребность в продуктах, на основании которой выписывается требование (форма № ОП-3). На основании требования заведующий складом выписывает накладную на отпуск сырья и товаров (форма № ОП-4) в двух экземплярах, один из которых остается у заведующего складом, а другой передается работнику кухни [4].

Передачу готовой продукции из производства на раздачу оформляют выпиской накладной (форма № ОП-4) или дневным заборным листом (форма № ОП-6). Реализацию посетителям готовой продукции через обеденный зал за наличный расчет оформляют в конце

рабочего дня актами различных форм в зависимости от возможностей учета выручки на основании данных кассиров-операционистов [4].

Для обобщения данных первичных документов по движению запасов составляется отчет о движении сырья и готовой продукции на кухне — товарный отчет (форма № ОП-14) [4].

Использование в организациях общественного питания программы StoreHouse позволяет оформлять расход и приход продуктов, списание и комплектацию с формированием всех сопутствующих обязательных документов, включая функцию взаимозаменяемости продуктов, осуществлять автоматический расчет блюд, предоставляет возможность проведения инвентаризации склада и производства.

Процесс работы в программе StoreHouse начинается с приема товара. На основании товарных накладных в опции «Склад» формируется «приходная накладная», каждому товару присваивается наименование и внутренний артикул для дальнейшего движения. Согласно документам от контрагента устанавливается учетная цена, от которой будет зависеть себестоимость конечных блюд.

По потребностям кухни товар отписывается по накладной на перемещение — в программе StoreHouse «внутреннее перемещение».

Далее рассмотрим, как из одного товара получаем другой путем Акта переработки: из товара «Баранина нога» получаем товар-полуфабрикат «Мякоть баранины» (рисунок).

### Акт переработки товара

Акт переработки "1"										Дата составления		
										01.01.2019		
Склад источник		Склад Кухни										
Склад получатель		Склад Кухни										
Основание												
Расход				Приход				Сумма без учета НДС	Сумма НДС	Сумма с учетом НДС		
Код	Товар	Ед.изм.	Кол-во	Код	Товар	Ед.изм.	Кол-во					
Мяс1	Баранина нога	кг		3.7 П/Ф Мяс 1	ПФ Баранина мякоть	кг	2,9	1369	0	1369		
Итого:								1369	0	1369		
Главный (старший) бухгалтер												
Отпустил												
Получил												

На предприятиях, в которых проходит большой объем продукции, можно вычислить коэффициент потерь и путем создания комплектов, в складском учете ведут бухгалтерский учет. Вариант, указанный выше, исключает излишки и недостачи.

В данном примере баранину, поступившую по цене 370 рублей за килограмм, переработали в мякоть баранины по цене 472,07 рубля за килограмм:

$$3,7 \times 370 / 2,9 = 472,07.$$

С целью оптимизации документооборота мы предлагаем использовать Акт переработки при отражении результатов по инвентаризации материалов на кухне — списания пересортицы. Например, по результатам инвентаризации обнаружены излишки зелени — петрушки. По другому наименованию зелени — укроп — обнаружена недостача. Согласно пояснениям материально-ответственного лица выяснилось, что зелень перепутали в течение месяца при раздаче готовых блюд. Руководителем принято решение произвести зачет по пересортице.

В Акте переработки в расходе списываем петрушку, а излишки по укропу отражаем в приходной части Акта. Программа StoreHouse формирует соответствующие бухгалтерские записи.

Таким образом, производство на предприятиях общественного питания имеет много особенностей: оприходование продукции осуществляется по массе необработанного сырья, выпуск полуфабрикатов — по массе нетто, списание реализованных изделий производится по учетным ценам сырья, количество которого определяется по нормам вложения продуктов.

Экономически грамотно организованный документооборот и использование программы StoreHouse позволяют бухгалтеру понять момент «перевоплощения» сырья в готовое блюдо, эффективно использовать рабочее время для учета сырья, полуфабрикатов, готовой продукции на кухне на предприятиях общественного питания. Автором предложено использовать Акт переработки в качестве документа для отражения пересортицы по результатам инвентаризации.

## Список литературы

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: утв. приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н (ред. от 11.04.2018).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/2001): утв. приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н (ред. от 16.05.2016).
4. Морозова Л. Л. Бухгалтерский учет в общественном питании: учеб.-практ. пособие / Л. Л. Морозова. — СПб.: Актив, 2006. — 282 с.

УДК 657.1

## ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

*О. А. Чистякова, канд. экон. наук, доцент*

*С. Л. Григорян, обучающийся*

*В. С. Сизых, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье рассмотрена отчетность экономического субъекта вследствие последних изменений. Большой акцент уделяется проблемным аспектам формирования «Отчета о движении денежных средств» как важной составляющей финансовой отчетности. Проанализированы поправки, внесенные в 2018 году в федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Исследованы изменения в порядке и формах предоставления финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** отчетность, финансовая отчетность, финансовая деятельность, отчет о движении денежных средств.

Актуальность данного исследования заключается в том, что сегодня происходят изменения бухгалтерского учёта в части преобразования бухгалтерской финансовой отчетности, также происходит введение новых нормативно-правовых актов, регулирующих организацию бухгалтерского учёта для сближения с международными стандартами.

Одним из главных составляющих финансовой отчетности является отчёт о движении денежных средств. Данный документ

показывает, каким образом деятельность от финансовых, текущих, инвестиционных операций влияет на потоки денежных средств предприятия за конкретный период времени. На основе данных отчета можно определить за конкретный период изменение денежных средств в сторону уменьшения или увеличения.

Основным требованием, предъявляемым к отчётности в РФ, является её соответствие современным требованиям. Реорганизация составляющих финансовой отчетности играет значительную роль в процессе развития учёта, так как она отражает методологический аспект самой системы отчетности.

В федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» были внесены отдельные поправки в ноябре 2018 года, пересматривающие систему предоставления отчетности государственным органам, начиная уже с 2019 года, также существенные изменения ожидаются в 2020 году.

Нормы закона № 444-ФЗ вступают в силу с 1 января 2020 года. С этой даты ФНС России начинает, а Росстат прекращает исполнять полномочия по формированию и ведению Госреестра бухотчетности (ГИРБО). В частности, Росстат прекратит собирать обязательные экземпляры отчетности, в том числе пересмотренной, а также аудиторские заключения о ней за отчетный период 2018 года и отчетные периоды, истекшие до 1 января 2018 года.

Цели этого изменения таковы:

- снижение административного бремени, которое организации несут в связи с исполнением обязанностей по представлению своей бухотчетности в госорганы;

- упрощение доступа заинтересованных лиц к такой отчетности.

Подробные официальные разъяснения по новым правилам для бухотчетности Минфин России дал в своём информационном сообщении от 13.12.2018 № ИС-учет-12 «Об изменении порядка представления организациями обязательного экземпляра годовой бухгалтерской отчетности».

В 2020 году в РФ полноценно осуществлять свою деятельность начнёт Государственный информационный ресурс финансовой отчетности. Его задача — осуществление сбора годовой бухгалтерской финансовой отчетности с организаций и индивидуальных

предпринимателей, которые обязаны вести бухгалтерский учет в организации и предоставлять соответствующую финансовую отчетность. Таким образом, компании будут предоставлять бухгалтерскую отчетность и аудиторское заключение о ней в единый информационный ресурс, контролируемый ФНС РФ.

Федеральная налоговая служба РФ будет утверждать единый электронный формат бухгалтерской отчетности, который будет направляться в Государственный информационный ресурс. Финансовая отчетность будет представляться в бумажном виде и в электронной форме с электронной цифровой подписью управленца организации.

Индивидуальные предприниматели и организации, осуществляющие бухгалтерский учет, в связи с внесением поправок в закон будут предоставлять 1 экземпляр составленной годовой финансовой отчетности в ФНС по месту своего нахождения. К данной категории не относятся государственные организации, а также юридические лица в процессе реорганизации и ликвидации.

Электронная бухгалтерская (финансовая) отчетность будет предоставляться в Государственный информационный ресурс по ТКС через российского оператора электронного документооборота.

С мая 2020 года запросить бухотчетность контрагентов можно с помощью специального интернет-ресурса на сайте ФНС:

- бесплатно — получить информацию о бухгалтерской (финансовой) отчетности любой организации;
- за плату — получить экземпляр отчетности, подписанный электронной подписью ФНС России.

Согласно п. 2 постановления Правительства РФ от 25.06.2019 № 811 «О случаях, размере и порядке взимания платы за предоставление информации, содержащейся в государственном информационном ресурсе бухгалтерской (финансовой) отчетности», сумма платы составит 200 000 рублей за годовое обслуживание 1 рабочего места (т. е. одного компьютера).

В то же время ФНС определяет:

- порядок предоставления обязательного экземпляра бухгалтерской отчетности и аудиторского заключения о ней;
- правила пользования Государственным информационным ресурсом.

В бухгалтерской (финансовой) отчётности в 2019 году появилась новая строка, в которой нужно будет отмечать, ведётся ли обязательный аудит в организации.

Изменений не было в части сроков сдачи бухгалтерской (финансовой) отчётности в налоговую, отчётность сдаётся не позднее 3 месяцев после окончания отчетного периода.

Целесообразно отметить основное изменение в отчётности с 2020 года: бухгалтерский баланс будут сдавать только в электронном виде. Такое изменение не распространяется на организации малого бизнеса, для них действуют старые правила.

Также изменения будут в составе отчётности предприятий, подлежащих обязательному аудиту, — теперь им нужно будет направлять электронное аудиторское заключение в ИФНС.

Таким образом, при составлении отчетности организациям необходимо учитывать следующие изменения:

- вся отчётность будет предоставляться в электронном виде. при их визировании используется электронная подпись усиленного типа;
- термином «обязательный экземпляр отчетности» будет обозначаться комплект годовых форм отчетов, подаваемых субъектами хозяйствования только в налоговую инспекцию;
- при заполнении учетных регистров, на основании которых формируется промежуточная и итоговая отчетность, можно будет воспользоваться правом вести эти формы в электронном виде, визируя их при помощи электронно-цифровой подписи.

Следовательно, в настоящее время деятельность каждой организации зависит от грамотного ведения бухгалтерского учёта и правильности составления бухгалтерской (финансовой) отчётности. С 2019 по 2020 г. произойдут изменения в отчётности в части предоставления её в органы государственной власти. Организации, предоставляющие бухгалтерскую (финансовую) отчётность, будут напрямую связаны с началом работы Государственного информационного ресурса финансовой отчётности. Также бухгалтерский баланс будут сдавать в органы государственной власти исключительно в электронной форме. Исключением станут организации малого бизнеса, им можно будет подавать отчётность в налоговую на бумаге или по ТКС.

## Список литературы

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018).
2. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник / под ред. проф. Н. Н. Хахоновой. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2018. — 554 с.
3. Варнакова Г. Ф., Купцова А. А., Козина П. С. Роль внутреннего аудита в деятельности экономических субъектов // Успехи современной науки и образования. — 2016. — Т. 1. — № 8. — С. — 105–108.
4. Резниченко Д. С. Предпосылки и пути выявления искажений в бухгалтерской отчетности / Д. С. Резниченко, Д. А. Тозлиян // Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI междунар. науч. конф. — 2016. — С. 363–367.
5. Шаханова С. Р., Шаханова А. З. Проблемы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО // Актуальные вопросы современной экономики. — 2015. — № 2. — С. 38–41.

УДК 657.4, 33.054.22

## ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

*А. А. Чурикова, канд. экон. наук, доцент*

*В. Е. Александрова, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье проведена оценка результативности сельскохозяйственных товаропроизводителей в целом по стране, по отдельным федеральным округам и группам организаций. Обоснована необходимость повышения эффективности деятельности, в том числе и за счет качества учетно-аналитического обеспечения управления организаций, что невозможно без правильной организации бухгалтерского учета на основе отраслевых особенностей деятельности компаний. Изучены нормативные акты бухгалтерского учета, рассмотрены отраслевые особенности, нашедшие в них отражение, сделан вывод о необходимости разработки отраслевых рекомендаций по бухгалтерскому учету для микро- и малых предприятий.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, бухгалтерский учет.

Сельское хозяйство — главный, фундаментальный элемент агропромышленного комплекса РФ, включающий множество отраслей экономики и наук, основным направлением деятельности которого служит обеспечение всей разнообразностью сельскохозяйственной



продукции для функционирования отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности, а также отдельных подотраслей легкой промышленности. Сельскохозяйственные товаропроизводители подчас являются единственными потребителями продукции смежных отраслей (машиностроения, химической промышленности, фармакологии и т. д.).

Наличие в регионе экономических субъектов сельского хозяйства, их эффективность деятельности, финансовое состояние оказывают огромное влияние не только на экономику и население сельских местностей, но также на множество предприятий разных отраслей экономики, на инфраструктуру, рабочие места в мелких и крупных городах. Таким образом, находясь в зависимости от природно-климатических и географических условий, инфраструктуры места нахождения экономического субъекта, сельскохозяйственные товаропроизводители многократно влияют на экономику не только сельской местности, но и в целом на экономику страны.

В последнее время в отрасли на фоне санкционной политики отдельных стран происходят значительные изменения, осуществляются программы государственной поддержки по разным направлениям. В связи с этим достаточно интересным является изучение объективной информации о результатах деятельности организации, а также обобщение отраслевых особенностей бухгалтерского учета в экономических субъектах АПК как важного инструмента, позволяющего сформировать правильную и объективную информацию для принятия эффективных управленческих решений.

Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть значение сельского хозяйства в экономике страны на основе данных государственной статистики, затем на основе информации БД Ruslana изучить динамику финансовых результатов деятельности экономических субъектов данной отрасли за 2017–2018 годы, после чего выделить основные отраслевые особенности, оказывающие влияние на организацию бухгалтерского учета в сельском хозяйстве. Правильно организованный бухгалтерский учет имущества и обязательств, производственных процессов и финансовых результатов позволит повысить качество получаемой информации, а следовательно и эффективность принимаемых на ее основе управленческих решений.

Сельское хозяйство наряду с лесным хозяйством, охотой, рыболовством и рыбоводством занимает девятое место среди отраслей экономики страны по стоимости выпущенной продукции. Так, в 2018 г. доля растениеводства и животноводства, охоты и предоставления соответствующих услуг в этих областях в валовой добавленной стоимости в действующих ценах составила 2,82 % по данным государственной статистики [1]. При этом работали в данной отрасли в этом году почти 6,90 % от численности занятых граждан в экономике страны. В динамике данные показатели сокращаются. В связи с этим необходимо решить проблему повышения эффективной деятельности важной для России отрасли, чтобы наращивать объемы производства и привлекать квалифицированные кадры.

В таблице 1 представлена информация о количестве организаций агропромышленного комплекса РФ по федеральным округам за 2017–2018 гг. Для расчета была использована информация БД Ruslana [2], на первом этапе был произведен отбор компаний по такому критерию, как классификатор экономической деятельности, в результате чего были выделены в 2018 году 364 985 организаций в соответствии с ОКВЭД 029–2014 (КДЕС РЕД.2) с основными кодами экономической деятельности, связанными с сельскохозяйственной деятельностью. На втором этапе произведен отбор организаций, осуществляющих деятельность в исследуемых периодах (за критерий отбора был взят показатель «Выручка от реализации продукции, работ, услуг»).

*Таблица 1*

**Количество сельскохозяйственных организаций  
Российской Федерации по территориальным округам  
в 2017–2018 гг.**

Местоположение	2017 г.		2018 г.		Темп изменения, %
	количество, ед.	структура, %	количество, ед.	структура, %	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Дальневосточный федеральный округ	1 211	3,86	1 174	4,07	96,94
Приволжский федеральный округ	7 436	23,68	6 846	23,71	92,07

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Северо-Западный федеральный округ	1 783	5,68	1 644	5,69	92,20
Северо-Кавказский федеральный округ	2 629	8,37	2 237	7,75	85,09
Сибирский федеральный округ	4 309	13,72	3 990	13,82	92,60
Уральский федеральный округ	1 788	5,69	1 652	5,72	92,39
Центральный федеральный округ	7 643	24,34	7 015	24,29	91,78
Южный федеральный округ	4 604	14,66	4 320	14,96	93,83
Все	31 403	100,00	28 878	100,00	91,96

Как видно из таблицы, за исследуемый период происходит сокращение количества сельскохозяйственных организаций в целом по стране почти на 8 %. При этом в меньшей степени такое сокращение затронуло Дальневосточный федеральный округ (темп сокращения составил 3,06 %), тогда как значительно всего сократилось количество субъектов сельского хозяйства в Северо-Кавказском федеральном округе (темп сокращения составил 14,91 %).

Несмотря на отмеченные изменения, структура сельскохозяйственных организаций по территориальному признаку не изменилась, в 2018 году все так же наибольший удельный вес предприятий находится на таких климатически благоприятных для сельского хозяйства территориях, как Центральный, Приволжский и Южный федеральные округа (24,29 %, 23,71 % и 14,96 % соответственно).

В таблице 2 представлена группировка предприятий отрасли по прибыли или убытку от деятельности.

Таблица 2

**Структура сельскохозяйственных организаций РФ по результатам деятельности за 2017–2018 гг., %**

Предприятия	Доля в убыточных за год		Доля в прибыльных за год		Доля в общем количестве компаний			
					убыточные		прибыльные	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Микропредприятия	89,85	89,78	87,23	84,84	26,34	27,31	61,66	59,03

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Малые предприятия	8,62	8,71	11,00	12,70	2,53	2,65	7,78	8,83
Средние предприятия	1,08	1,01	1,13	1,60	0,32	0,31	0,80	1,11
Крупные предприятия	0,45	0,50	0,64	0,87	0,13	0,15	0,45	0,61
Итого	100,00	100,00	100,00	100,0	29,32	30,42	70,68	69,58

Анализ показал, что микропредприятия и малые компании занимают преобладающую долю в составе как убыточных, так и прибыльных компаний. При этом следует отметить, что в динамике ситуация в отрасли ухудшается, поскольку в целом наблюдается сокращение доли прибыльных организаций (на 1,1 %), которое происходит главным образом за счет микропредприятий, доля прибыльных предприятий данной группы в 2008 г. сократилась на 2,63 %. Подтверждает отмеченное информация таблицы 3, где отражены обобщенные показатели финансовых результатов исследуемых сельскохозяйственных организаций за 2017–2018 гг.

Таблица 3

**Финансовые показатели деятельности сельскохозяйственных организаций России за 2017–2018 гг.**

Показатель		2017 г.	2018 г.	Темп изменения, %
Всего сельскохозяйственных организаций, ед.		31 403	28 878	91,96
Из них убыточных	количество, ед.	9206	8784	95,42
	доля, %	29,32	30,42	101,24
Число работающих, тыс. чел.		1 367,9	1 378,3	100,76
Чистая прибыль (убыток), млрд руб.		223,35	290,50	130,06
Выручка, млрд руб.		2 873,37	3 186,18	110,89

Данная таблица показывает, что, несмотря на уменьшение сельскохозяйственных организаций, доходы, получаемые ими, и количество людей, занятых в данной сфере, растут. По данным таблиц можно сделать вывод о том, что сельскохозяйственные организации осуществляют свою деятельность недостаточно эффективно, о чем свидетельствует рост доли убыточных сельскохозяйственных

товаропроизводителей. При этом особое внимание следует обратить на тот факт, что деятельность практически трети микропредприятий в 2018 г. была убыточной.

Важность правильного ведения бухгалтерского учета заключается в том, что это способствует наряду с сокращением штрафных санкций за нарушение правил ведения бухгалтерского учета повышению эффективности принимаемых управленческих решений в деятельности сельхозтоваропроизводителей. При ведении бухгалтерского учета в организациях данной отрасли важно знать особенности по его ведению.

Во-первых, основным объектом производства являются земельные участки, которые учитываются в натуральном выражении — в гектарах, при финансовых вложениях в капитальные объекты — в денежном выражении по стоимости. Но так как земли сельскохозяйственных организаций могут являться не только предметом труда, но и средством, в бухгалтерском учете могут возникать трудности по отражению данного объекта, так как для принятия более точных управленческих решений может потребоваться более точная аналитика. Также не стоит забывать о том, что на земельные участки амортизация не начисляется.

Во-вторых, поскольку большая часть сельскохозяйственных работ является сезонной, то сельскохозяйственные работы в течение года распределены неравномерно. Из-за этого сельскохозяйственные организации должны вести особый учет расходов, так как во время простоя, связанного со спецификой деятельности экономического субъекта, многие расходы не образуются. Сезонность также служит тому, что амортизация на многие основные средства начисляется не ежемесячно, а по итоговой сумме за год. Распределение нагрузки на работников бухгалтерии и материально ответственных лиц является неравномерной, так как с началом сезонных работ трудоемкость бухгалтерских операций увеличивается, при прекращении данных работ их нагрузка спадает.

В-третьих, в сельскохозяйственных организациях существует потребность в использовании большого количества техники и оборудования. Это приводит к тому, что учет основных средств, начисления амортизации, расчет ГСМ является важным направлением профессиональной деятельности учетных специалистов.

Особенности деятельности сельскохозяйственных организаций находят отражение в различных аспектах ведения бухгалтерского учета, регламентированных соответствующими нормативно-правовыми актами. Так, в организациях агропромышленного комплекса бухгалтерский учет осуществляют на основе положений ФЗ «О бухгалтерском учете» [3], Методических рекомендаций по организации бухгалтерского учета в сельском хозяйстве [4]. Основные особенности бухгалтерского учета раскрыты в Методических рекомендациях по разработке учетной политики в сельскохозяйственных организациях [5], Планах счетов бухгалтерского учета для сельскохозяйственных товаропроизводителей и рекомендациях по его применению [6], а также в части корреспонденции счетов [7] и такого сложного участка бухгалтерского учета, как учет затрат на производство и калькулирования себестоимости [8].

По нашему мнению, основным нормативным актом, определяющим нюансы ведения бухгалтерского учета сельхозтоваропроизводителей, является План счетов, разработанный для предприятий и организаций агропромышленного комплекса [6].

Так, Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций агропромышленного комплекса к счету 01 «Основные средства» рекомендуется открывать специальные субсчета: производственные основные средства основной деятельности (кроме скота, насаждений, инвентаря, земельных участков и объектов природопользования), прочие производственные основные средства, непроизводственные основные средства, скот рабочий и продуктивный, многолетние насаждения, земельные участки и объекты природопользования, объекты неинвентарного характера, инвентарь и хозяйственные принадлежности, основные средства, полученные по лизингу и в аренду, прочие объекты основных средств, выбытие основных средств.

К счету 10 «Материалы», помимо основных рекомендованных субсчетов, предложено открыть специализированные субсчета, позволяющие учитывать специфические материальные ценности сельскохозяйственных организаций (для животноводства — корма, для растениеводства — семена и посадочный материал, удобрения, средства защиты растений и животных).

Технологический процесс в животноводстве и его подотраслях представлен в субсчетах к счету 11 «Животные на выращивании и откорме» — стадии выращивания животных (молодняк животных, животные на откорме), подотрасли животноводства (птица, звери, кролики, семьи пчел) и вариант направлений движения скота (молодняк животных, переданный гражданам на выращивание по договорам, скот, принятый от населения для продажи, скот, переданный в переработку на сторону).

Вариативность вида сельскохозяйственного производства организации находит отражение в выделении к счету 20 «Основное производство» таких субсчетов, как растениеводство и животноводство, а также промышленные производства и прочие основные производства.

Для счета 23 «Вспомогательные производства» рекомендовано открывать следующие субсчета для ремонта (ремонтные мастерские, ремонт зданий и сооружений), для транспортных средств (машинно-тракторный парк, автомобильный транспорт) и отдельный субсчет для энергетических производств (хозяйств). К счету 25 «Общепроизводственные расходы» также открываются субсчета по отраслям сельского хозяйства (растениеводство, животноводство), а также субсчет «Промышленное производство».

Для счета 43 «Готовая продукция» Планом счетов предусмотрены субсчета по видам деятельности сельскохозяйственных организаций (растениеводство, животноводство), по видам производств (промышленность и подсобные производства, вспомогательные, обслуживающие и другие производства), в отдельных случаях может использоваться субсчет «Принятая продукция у населения для продажи».

К счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» к основным рекомендованным можно открывать субсчет для расчета с людьми, которые продали свое имущество сельскохозяйственным организациям (расчеты с гражданами за принятую от них продукцию, скот и птицу для продажи).

Для счета 90 «Продажи» также существует вариант субсчетов для сельскохозяйственных организаций: по виду деятельности (продукции растениеводства, продукции животноводства), по

виду продукции (работ, услуг): продукции промышленности и подсобных производств, продукции (услуг) вспомогательных, обслуживающих и других производств, строительно-монтажных работ.

Таким образом, бухгалтерский учет в сельском хозяйстве — это достаточно сложный процесс, поскольку должен и учитывает в соответствии с Планом счетов все особенности и нюансы сельскохозяйственного производства: масштабность деятельности и широкий спектр организационно-правовых форм экономических субъектов; наличие такого производственного объекта, как земля и осуществление расходов на мелиорацию и рекультивацию земли; разнообразие отраслей деятельности, каждая из которых характеризуется большой рискованностью; сезонность и длительность производственного цикла; большую долю внутрихозяйственного оборота продукции; обязательное наличие сельхозтехники, требующей контроля ее состояния.

Недостатком существующей системы нормативного регулирования является отсутствие отраслевых рекомендаций по ведению бухгалтерского и управленческого учета микропредприятий и малых предприятий сельскохозяйственной отрасли, повышение качества учетно-аналитической системы управления которых будет способствовать росту эффективности их деятельности.

### Список литературы

1. База данных Ruslana [Электронный ресурс]. — URL: <https://ruslana.bvdep.com/> (дата обращения: 15.09.2019).
2. Методические рекомендации по организации бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: ФЗ от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (утв. Минсельхозом России).
3. Методические рекомендации по разработке учетной политики в сельскохозяйственных организациях (утв. Минсельхозом РФ 16.05.2005).
4. Об утверждении Методических рекомендаций по корреспонденции счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций: приказ Минсельхоза РФ от 29.01.2002 № 68.
5. Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях: приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 № 792.



6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10. 2000 № 94н (ред. от 08.11.2010).
7. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.09.2019).

УДК 33.336

## РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОДГОТОВКЕ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*А. С. Шейкина, обучающийся*

*Научный руководитель Э. С. Некрасова, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В статье рассматриваются вопросы применения информационных технологий при подготовке налоговой отчетности; показываются их преимущества, приводящие к существенным изменениям работы самих налоговых органов и налогоплательщиков.

**Ключевые слова:** отчетность, информационные технологии, цифровая экономика.

В современном обществе информационные технологии заняли одно из первых мест в жизни любого человека. Особый вклад информационные технологии внесли в сферу образования, культуры, науки, предпринимательской деятельности, бухгалтерского и налогового учета, отчетности и другие сферы. С помощью информационных технологий человек имеет мгновенный доступ к любой интересующей его информации. Это позволяет ему сэкономить свое время на поиске информации и быстро получить желаемый результат.

В последние годы происходит максимальная автоматизация процессов, связанных с предоставлением налоговой отчетности в электронном виде в органы налоговой инспекции [3; с. 1999]. Важно отметить, что для того, чтобы иметь возможность передавать налоговую отчетность в онлайн-режиме, по электронной почте, налогоплательщику необходимо уведомить налоговый орган о дальнейшем желании предоставлять отчетность по каналам связи, а не на бумаге,

при этом обязуясь соблюдать все правила и процедуры. Для этого налогоплательщику необходимо предоставить в налоговый орган письменное заявление о своем желании и получить формальное согласие.

Внедрение современных технологий в налоговый учет позволило сотрудникам налоговых органов и налогоплательщикам эффективно и быстро обрабатывать постоянно возрастающий объем информации и экономить свое рабочее время.

На сегодняшний день Министерством по налогам и сборам России составлен специальный пакет документов, который включает в себя необходимые технологические и организационно-правовые процедуры. Это способствует быстрому предоставлению налоговой отчетности в электронном виде по телекоммуникационным связям. Здесь же нужно учитывать важный аспект, что защита информации при предоставлении такой отчетности обеспечивается совокупностью мер и правил, которые, в свою очередь, предполагают регламентацию взаимоотношений между участниками обмена информации. Также нужно отметить, что средства криптографической защиты информации и автоматическое заполнение функций гарантируют не только конфиденциальность переговоров между участниками системы, но и разрешение разного рода конфликтных ситуаций.

В сфере налогообложения каждому налогоплательщику открыт доступ к личной налоговой информации. Если налогоплательщик является юридическим лицом, то специально созданный для него электронный сервис позволяет ему, не выходя из дома, направлять запросы в налоговые органы, получать различные вписки и т. д. Если налогоплательщик является физическим лицом, то ему предоставляется возможность заполнения деклараций в онлайн-режиме. Если физическое лицо решило стать индивидуальным предпринимателем, то для него созданы отдельные сервисы с полным пакетом документов для создания компании и ее последующего развития.

Как уже было сказано, в территориальных налоговых инспекциях применяется большое количество программ для обработки учетных данных налоговой отчетности. Еще большее разнообразие можно увидеть в программных средствах, используемых налогоплательщиками, которые подготавливают налоговые декларации

и бухгалтерскую отчетность и сдают в налоговые органы. Для того чтобы не возникало конфликтных ситуаций между двумя сторонами, признан единый формат представления данных бухгалтерской и налоговой отчетности.

Таким образом, можно выделить ряд существенных преимуществ для налогоплательщика при подключении его к «безбумажным» технологиям:

— во-первых, это значительная экономия времени и отсутствие необходимости поездки в налоговую инспекцию, также это расширение временных рамок сдачи налоговой отчетности (работа сайта 24 часа в сутки, без выходных);

— во-вторых, сокращение количества ошибок при подготовке к сдаче отчетности, а также исключение технических ошибок и увеличение оперативности обработки данных;

— в-третьих, это обновление электронных форм отчетности и предоставление дополнительных сведений и объявлений.

В настоящее время постоянно происходит совершенствование оказания государственных услуг гражданам и организациям. Информационная система Федеральной налоговой службы регулярно обновляется для более эффективного и качественного ее использования при осуществлении налоговых проверок в будущем. Но, несмотря на активное развитие налогового регулирования, по-прежнему остается ряд нерешенных проблем в российской экономике в условиях цифровизации. Поэтому государство на первый план выводит задачу, требующую немедленного решения в разработке новых программных продуктов и операций в цифровой экономике.

### Список литературы

1. Гулькова Е. Л. Налоговые вызовы цифровой экономики / Е. Л. Гулькова, М. В. Карп, М. В. Типалина // Экономика: проблема, решения и перспективы. — 2019. — № 4. — С. 89–95.
2. Комиссарова, М. С. Внедрение информационных технологий в систему налогового контроля в условиях цифровизации экономики / М. С. Комиссарова, Н. В. Рудченко // Молодой ученый. — 2018. — № 52. — С. 120–123.
3. Некрасова Э. С. Эффективность налогового контроля и информационные технологии / Э. С. Некрасова, Н. К. Уланова // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 4–2 (81). — С. 1198–1200.

## СЕКЦИЯ 2. РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

---

УДК 336.647.2:657.411.1

### ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВКЛАДА В УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*С. А. Али-Аскяри, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье представлен механизм определения стоимости вклада в уставный капитал. Впервые дано определение деловые связи, а также разработаны показатели определения стоимости вклада. Предлагается вклады, такие как деловая репутация и деловые связи, ассоциировать как потенциальные активы или маркетинговые нематериальные активы. Новизной считается алгоритм расчета качественных показателей и его оценка.

**Ключевые слова:** уставный капитал, вклад, деловая репутация, деловые связи, потенциальный актив, маркетинговые нематериальные активы.

При осуществлении совместной деятельности стороны, участвующие в процессе деятельности, формируют уставный капитал.

Цель исследования — предложить методику оценки вклада в уставный (складочный) капитал или паевой фонд деловой репутации и деловой связи.

Предметом нашего исследования является формирование и оценка уставного капитала в хозяйственных обществах по договору простого товарищества.

Актуальность темы вызвана тем, что система показателей мало изучена для оценки вкладов деловой репутации и деловых связей организации.

В ГК РФ к имуществу относятся: вещи (включая наличные деньги и документарные ценные бумаги), иное имущество, в том числе имущественные права (включая безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, цифровые права); результаты работ и оказания услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации

(интеллектуальная собственность); нематериальные блага [1].

Законодатель допускает включать в уставный капитал не только денежные средства, но иное имущество. Мы полагаем, что в данную категорию можно отнести основные средства, материальные запасы, готовую продукцию и имущественные права, вытекающие из иных договоров.

До начала совместной деятельности стороны подписывают соглашение и договор простого товарищества, в котором необходимо указывать вклад в уставный капитал и его стоимость, а также методику оценки. При формировании денежными средствами и иным имуществом, которые поддаются количественному измерению и достаточно распространены, не вызывает опасения их дальнейшее использование и распределение дохода от деятельности.

Практика показывает, что не только в рамках стран Евразийского экономического союза — ЕАЭС совместная деятельность актуальна, но и внутри страны и региона также вызывает интерес. В таблице 1 приведена численность экономических субъектов по Новосибирской области по форме собственности.

*Таблица 1*

**Численность экономических субъектов Новосибирской области по форме собственности за 2014–2019 годы (по состоянию на начало года, ед.) [5]**

Форма собственности	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Изменение, 2019 с 2014 (+, –)
<b>Всего</b>	<b>142 970</b>	<b>141 945</b>	<b>144 766</b>	<b>128 037</b>	<b>122 270</b>	<b>113 969</b>	<b>–29 001</b>
В том числе: государственная и муниципальная	5967	5895	5753	5675	5587	5528	–439
Частная	131 711	130 804	133 666	117 164	111 183	102 961	–28 750
Смешанная русская	545	479	467	443	407	365	–180
Прочая, включая со- вместную русскую и иностранную	4747	4767	4880	4755	5093	5115	+ 368

В 2019 году по сравнению с 2014 годом в Новосибирской области больше всего сократилось предприятий частной формы

собственности — на 28 750 единиц. В то же время произошло увеличение предприятий совместной деятельности — на 368 единиц, что подчеркивает актуальность предмета исследования.

Деловая репутация — одно из условий успешной деятельности юридического лица. В данную категорию можно также отнести: сведения о наличии, движении и составе контрактов, договоров аренды, лицензий, маркетинговых активов и гудвилла (деловой репутации организации) [2].

*Деловые связи — отношения, возникающие из контрактов (договоров), направленные на выполнение плана, повышение эффективности и снижение себестоимости, использование и повышение основных фондов, трудовых, материальных и финансовых ресурсов, выполнение заданий по прибыли и росту производительности труда.*

Данные категории вклада из общего определения имущества по ГК РФ можно отнести к интеллектуальной собственности или нематериальным благам. В то же время в действующих законодательных и нормативных актах представленные категории отсутствуют. Предлагаем деловую репутацию и деловые связи использовать как потенциальные активы, или маркетинговые нематериальные активы.

Для оценки потенциальных активов можно использовать общие показатели, такие как выручка, расходы (затраты), прибыль, среднесписочная численность, фонд оплаты труда, производительность труда.

Учитывая наличие своей специфики в маркетинговых нематериальных активах, возникает необходимость формирования дополнительных показателей присущих им. Их можно сформулировать и представить в таблице 2.

Таблица 2

### Маркетинговые нематериальные активы

Деловая репутация	Деловые связи
1	2
Показатели	
Наличие и количество свидетельств о собственности	Основные средства
Наличие и количество товарных знаков	Материальные запасы

1	2
Наличие и количество лицензий	Дебиторская задолженность
Маркетинговый актив, наличие	Кредиторская задолженность
Гудвилл	Количество и сумма кредитов и займов, процентная ставка
Сертификаты качества продукции, их количество	Количество контрактов с основными торговыми сетями: федеральными и региональными
Количество претензий по договорам с поставщиками и подрядчиками и контрактам внешнеэкономической деятельности	Количество контрактов с поставщиками и подрядчиками по внешнеэкономической деятельности

Отметим, что «деловые связи» имеют более конкретный вид, т. е. конкретные формы и количественные показатели [3].

Для проведения оценки уставного капитала наряду с исходной информацией формируются эталонные значения количественных признаков. Их формирует эксперт или комиссия, определяемая сторонами.

Для достижения цели наиболее приемлем алгоритм Н. В. Шаланова. Применительно к показателям интеграции представленный им метод преодолевает существующие пробелы и дополняет решение алгоритма интеграционных процессов [4].

Для определения интегральной оценки и значимости блоков используем предложенный метод, далее приводится алгоритм.

*Алгоритм формирования оценки качественных показателей деловой репутации, деловых связей в уставный (складочный) капитал:*

пусть  $x_{jk}^0$  — фактические значения  $j$ -го показателя  $k$ -го блока

$$(j = \overline{1, N}; k = \overline{1, m}); \quad (1)$$

$x_{jk}^*$  — эталонное значение  $j$ -го показателя  $k$ -го блока.

1. Определение комплексной оценки в рамках блоков:

1.1. Рассчитывается относительная мера достижения  $j$ -м показателем эталонного значения в  $k$ -м блоке:

$$\alpha_{jk} = \frac{x_{jk}^0}{x_{jk}^*}. \quad (2)$$

1.2. Рассчитывается значимость  $j$ -го показателя в комплексной оценке  $k$ -го блока:

$$\beta_{jk} = \frac{\alpha_{jk}}{\sum_{j=1}^N \alpha_{jk}} . \quad (3)$$

1.3. Определяется комплексная оценка  $k$ -го блока:

$$c_k^0 = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \alpha_{jk} . \quad (4)$$

2. Вычисляется интегральная оценка по всем блокам:

2.1. Рассчитывается относительная мера достижения  $k$ -м блоком эталонного значения:

$$\beta_k = \frac{\tilde{n}_k^0}{c_k} . \quad (5)$$

2.2. Находится значимость  $k$ -го блока в интегральной оценке:

$$\alpha_k = \frac{\beta_k}{\sum_{k=1}^m \beta_k} . \quad (6)$$

2.3. Рассчитывается интегральная оценка:

$$c^0 = \frac{1}{m} \sum_{k=1}^m c_k^0 . \quad (7)$$

В случае трех, четырех и более уровней алгоритмов процедура по индукции повторяется в рамках второго уровня, а первый остается неизменным.

Полученные результаты оцениваемых лиц сводятся в таблицу, и дается количественная оценка стоимости вклада в договор простого товарищества.

Сформулированные системы показателей и методика могут быть использованы коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями при создании совместного предприятия для оценки вкладов деловой репутации и деловых связей как в Российской Федерации, так и в ЕАЭС.

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 16.12.2019).



2. Модельный кодекс для государств-участников Содружества Независимых Государств (общая часть): принят в г. Санкт-Петербурге 16.11.2006 Постановлением 27–12 на 27-м пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи государств-участников СНГ // Доступ из СПС ГАРАНТ.
3. Али-Аскяри С. А. Интеграционные процессы на региональном рынке потребительских товаров: монография / С. А. Али-Аскяри; АНОО ВО Центросоюз РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2019.
4. Статистический ежегодник / территориальный орган ФГС по Новосибирской области. — Новосибирск, 2019.
5. Шаланов, Н. В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты: монография / Н. В. Шаланов. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. — 287с.

УДК 657.522

## **СПЕЦИФИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

*Э. В. Альшевский, ст. преподаватель*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье рассматриваются различные стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятий потребительской кооперации Новосибирской области и новые подходы к управлению ими на основе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** потребительская кооперация, анализ финансово-хозяйственной деятельности, бухгалтерская отчетность, факторно-целевое управление, оценка эффективности.

Потребительская кооперация в России — сложная социально-экономическая система, имеющая 190-летнюю историю, которая смогла выжить в различных экономических условиях благодаря пайщикам, проявляющим постоянный интерес и участие в её развитии [4].

В повседневной жизни большое количество людей являются покупателями товаров и потребителями услуг предприятий потребительской кооперации. В число таких предприятий входят: магазины, рынки, мастерские, аптеки, кооперативы (кредитные, сельскохозяйственные, производственные, жилищные, многофункциональные).

В основу организации и финансово-хозяйственной деятельности предприятий потребительской кооперации положены кооперативные ценности (взаимопомощь, равенство, взаимная ответственность, демократия и справедливость), а также принципы, которые кратко можно описать так:

- по своей социально-экономической природе кооперативы являются одновременно ассоциацией граждан и хозяйственным предприятием, которое должно осуществлять безубыточную деятельность, соблюдая финансовую дисциплину и регулярно информируя пайщиков о результатах этой деятельности;

- кооперативом признаётся автономная ассоциация лиц, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих экономических, социальных и культурных потребностей посредством совместно владеемого и демократически управляемого предприятия;

- сущность кооператива не меняется, если он называется обществом, артелью, товариществом или принимает любую другую организационно-правовую форму собственности. В некоторых кооперативах разрешено смешанное членство, для укрепления своего положения кооперативы объединяются и создают союзы, ассоциации на районном, областном и других территориальных уровнях. При этом председатель и члены общества несут ответственность за результаты его экономической деятельности [3].

В настоящее время в стране установились благоприятные экономические условия для развития потребительской кооперации. Правительство оказывает содействие её развитию в виде предоставленных льгот на оплату электроэнергии и ГСМ, налоговых каникул, а также отсрочки оплаты долгов коммерческим банкам.

Изменилось отношение руководителей предприятий потребительской кооперации к удовлетворению материальных и других потребностей пайщиков, повысилось их участие в деятельности предприятий как в управлении, так и контроле над хозяйственно-экономической деятельностью. Сегодня управление в организациях потребительской кооперации осуществляют органы самоуправления — собрания пайщиков, совет союза, правление союза и ревизионные комиссии. Экономическую основу потребительских обществ

и потребительских союзов составляет имущество, которое принадлежит им на праве собственности. Собственность потребительской кооперации — это частная коллективная собственность [3].

В быстро меняющихся рыночных условиях для достижения поставленных целей необходимо пересмотреть действующие теоретические подходы к управлению деятельностью предприятия. Должны изменяться подходы и к управлению деятельностью предприятиями потребительской кооперации. Управленческие решения в таких условиях должны приниматься на основе грамотно проведенного комплексного анализа и оценки результативности хозяйственной деятельности.

К наиболее распространённому виду современного управления предприятиями любого сектора экономики относится программно-целевое управление (менеджмент по целям), которое в зависимости от поставленных целей концентрируется на решении технических, социальных, экономических, экологических и иных проблем. Этим объясняется комплексность анализа хозяйственной деятельности как связующего звена, используемого в системе управления предприятием и позволяющего принять правильное управленческое решение.

Как показала практика, данный вид управления не всегда подходит предприятию. Так, для решения сложноструктурированных задач в условиях многовариативного развития программно-целевое управление не обеспечивает в полном объёме достижение поставленных целей. Многоцелевые производственно-коммерческие предприятия, имеющие гибкую структуру, допускают различные сценарии роста и развития, применяя на практике факторно-целевой подход, который наилучшим образом соответствует решению стратегических задач. При этом состав и роль факторов подвержены значительным изменениям, а факторы подвергаются классификации по отдельным признакам (субъективным, объективным, внутренним, внешним, позитивным и негативным) [2, с. 65].

Факторно-целевое управление не ограничивается их формально-логической группировкой, а исходит из диалектического видения каждого существенного фактора, что соответствует диалектическому методу познания анализа хозяйственной деятельности, который выражается в том, что все явления и процессы необходимо рассматривать

в постоянном движении, развитии и сравнении. В практике комплексного анализа хозяйственной деятельности используется методика факторного анализа, которая помогает определить влияние факторов на результативные показатели, отражаемые в форме 2 бухгалтерской отчетности «Отчёт о финансовых результатах» [1].

Таким образом, изучение хозяйственной деятельности при факторно-целевом управлении проводится с учётом всех взаимосвязей, давая им количественную характеристику, что делает диагностику экономического состояния предприятия более точным, а принимаемые управленческие решения более обоснованными.

Показатели оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий потребительской кооперации можно разделить на две группы:

- абсолютные, отражающие величины показателей, достигнутые за периоды деятельности;
- относительные, которые характеризуют качественные стороны хозяйственной деятельности и наиболее объективно оценивают состояние деятельности.

Несмотря на то, что предприятия Новосибирского облпотребсоюза по обеспеченности собственными товарными ресурсами занимают одно из ведущих мест, по отношению к конечному показателю — розничному товарообороту, они не входят в десятку среди предприятий потребсоюзов СФО. Данный показатель характеризует эффективность коммерческой деятельности, степень обеспеченности покупательского спроса, его соответствие с предложением товаров и организацию процесса товароснабжения населения области. Товарооборачиваемость Новосибирского облпотребсоюза, по данным отделения Росстата по Новосибирской области, за последние три года замедлилась в 7,5 раз, что соответственно сказалось на уровне рентабельности его предприятий. Данная ситуация обусловила актуальность исследования и написания этой статьи.

Объектами исследования являются четыре предприятия Новосибирского облпотребсоюза: Каменское сельское потребительское общество, Ордынское районное потребительское общество, Убинское районное потребительское общество и Новосибирское городское потребительское общество «Арго-Маркет».

Таким образом, для исследования выбраны все виды потребительских обществ, классифицированные по территориальному признаку.

По схеме организационного построения системы потребительской кооперации в РФ все общества относятся к первому уровню данной системы и действуют в нескольких населённых пунктах одной области.

По виду деятельности горпо «Арго-Маркет» занимается деятельностью по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов и дополнительными видами деятельности:

- оптовой торговлей книгами, газетами и журналами, писчебумажными и канцелярскими товарами;
- деятельностью, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий.

Ордынское и Убинское райпо — розничной торговлей пищевыми продуктами и табачными изделиями.

Каменское сельпо — арендой и управлением собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом, розничной и прочей торговлей в специализированных магазинах.

Предметом исследования являются результаты их хозяйственной деятельности и подходы к управлению ими на основе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности.

Временной диапазон исследования составил три года, с 2016-го по 2018-й включительно.

Информационной базой является бухгалтерская отчётность за этот промежуток времени, отчёты, предоставленные потребительскими обществами в отделение Росстата по Новосибирской области, и нормативно-правовые документы, касающиеся деятельности обществ потребкооперации.

Финансовые показатели всех четырёх обществ представлены в таблице 1.

По указанным в таблице 1 финансовым показателям можно сделать вывод, что стабильно, без убытков, показывая увеличение чистой прибыли как результирующего показателя хозяйственной деятельности за весь временной промежуток, является горпо «Арго-Маркет». Убинское и Ордынское райпо, Каменское сельпо

стабильно снижали объёмы продаж, что отразилось на выручке этих обществ. В конечном итоге Ордынское райпо сумело выйти на положительный финансовый результат за счёт краткосрочного кредита, который оно эффективно вложило в текущую деятельность, а Убинское райпо и Каменское сельпо показали убыточную низкорентабельную деятельность, что негативно отразилось на благосостоянии их пайщиков.

Таблица 1

**Финансовые показатели  
исследуемых потребительских обществ в млн руб.**

Показатели	2016			2017			2018		
	Выручка	Себестоимость	Чистая прибыль (убыток)	Выручка	Себестоимость	Чистая прибыль (убыток)	Выручка	Себестоимость	Чистая прибыль (убыток)
Горпо «Арго-Маркет»	14,05	11,16	2,56	13,33	8,41	4,47	13,65	8,11	4,81
Убинское райпо	146,69	117,38	(2,20)	123,93	93,06	0,559	118,21	92,51	(1,23)
Ордынское райпо	67,14	51,25	(2,80)	8,85	58,29	(3,07)	9,27	55,2	3,68
Каменское сельпо	43,44	34,41	(0,565)	40,09	30,80	(0,82)	29,23	26,8	(1,33)

Анализ динамики и структуры баланса показал, что все общества испытывают нехватку денежных средств, а Убинское и Ордынское райпо, Каменское сельпо ещё и нехватку собственных оборотных средств для ведения хозяйственной деятельности.

Так, ликвидность баланса по схеме  $A1 > П1$ ;  $A2 > П2$ ;  $A3 > П3$ ;  $A4 < П4$  у горпо «Арго-Маркет» можно признать как условно ликвидный из-за невыполнения первого неравенства, что говорит о нехватке у общества наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. У трёх остальных обществ балансы могут быть признаны неликвидными, так как не выполняются и первое, и второе, а главное — четвёртое неравенство, что свидетельствует

о нехватке собственных средств для ведения хозяйственной деятельности и недостаточности перспективной ликвидности, а значит, неплатёжеспособности общества. В дальнейшем это подтверждается более детальным анализом платёжеспособности исследуемых потребительских обществ при помощи финансовых коэффициентов, результаты расчётов которых приведены в таблице 2.

Таблица 2

**Коэффициентный анализ платёжеспособности**

Наименование показателя	Горпо «Арго-Маркет»			Убинское райпо			Ордынское райпо			Каменское сельпо		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Коэффициент быстрой ликвидности (от 0,7 до 1,5)	1,2	1,1	0,8	0,4	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,3	0,4	0,6
Коэффициент абсолютной ликвидности (>0,2)	0,08	0,08	0,09	0,06	0,05	0,05	0,04	0,06	0,06	0,05	0,05	0,04
Коэффициент текущей ликвидности (от 1 до 2)	1,4	1,3	1,5	0,7	0,6	0,7	0,9	0,8	1,1	0,5	0,7	0,6
Общий показатель ликвидности баланса предприятия (>1)	1,03	1,1	1,2	0,7	0,7	0,6	0,8	0,8	1,04	0,5	0,7	0,6
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (>0,1)	0,6	0,6	0,8	0,07	0,07	0,06	0,08	0,09	0,09	0,06	0,06	0,04
Коэффициент маневренности функционального капитала	0,5	0,5	0,4	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,6	0,7	0,8

По результатам анализа платёжеспособности Убинское и Ордынское райпо, Каменское сельпо можно признать неплатёжеспособными потребительскими обществами, кроме того, они не обеспечены в полной мере собственными средствами, что говорит об их финансовой неустойчивости.

В пассиве балансов этих обществ наблюдается значительное увеличение краткосрочных обязательств: так, у Убинского райпо заёмные

средства (кредиты и займы) за исследуемый период увеличились на 3,2 млн руб., кредиторская задолженность — на 1,7 млн руб., задолженность по налогам и сборам — на 480 тыс. руб. Общее увеличение краткосрочных обязательств составило 5,4 млн руб. и превысило значение наличия собственных оборотных средств на 2,15 млн руб.

У Ордынского райпо заёмные средства увеличились на 680 тыс. руб., кредиторская задолженность снизилась с 2,7 млн руб. до 1,6 млн руб., задолженность по налогам и сборам снизилась с 860 тыс. руб. до 280 тыс. руб. Общее увеличение краткосрочных обязательств составило 2,56 млн руб, что превысило значение наличия собственных оборотных средств на 1,2 млн руб.

У Каменского сельпо заёмные средства увеличились на 1,5 млн руб., кредиторская задолженность — на 2,1 млн руб., задолженность по налогам и сборам — на 670 тыс. руб. Общее увеличение краткосрочных обязательств составило 4,3 млн руб., превысило значение наличия собственных оборотных средств на 1,3 млн руб.

Таким образом, видно, что для финансирования деятельности все исследуемые потребительские общества используют в большей или меньшей степени заёмные источники, что требует соблюдение определённых условий:

- оценки сложившейся в обществе структуры пассивов;
- определения величины платы за пользование заёмными источниками;
- соблюдения сроков погашения взятых обязательств.

В связи с этим следует отметить неоднозначное влияние заёмных средств на финансовое состояние этих потребительских обществ. Без привлечения заёмных средств в условиях дефицита собственных ресурсов общества будут вынуждены сокращать свою деятельность, что негативно скажется на благосостоянии пайщиков и в конечном итоге может привести к банкротству. Использование кредитов в качестве основного источника финансирования деятельности приводит к усилению финансовой зависимости и в дальнейшем к невозможности рассчитаться по своим обязательствам, что тоже может привести к банкротству общества как юридического лица.

Поэтому постоянный анализ заёмных средств в целом и по их видам актуален, так как позволяет:



- 1) установить возможные причины финансовой неустойчивости предприятия;
- 2) оценить рациональность структуры пассивов предприятия;
- 3) выбрать наиболее оптимальный вариант финансирования;
- 4) определить пути укрепления расчётно-платёжной дисциплины предприятия.

Одним из условий финансирования деятельности из заёмных источников является решение вопроса о целесообразности привлечения кредитов банка. Привлекая кредиты, потребительские общества получают возможность увеличить объем реализации и массу прибыли, но при этом растут активы общества, а следовательно, снижается отдача с каждого рубля средств, вложенных в имущество. Использование кредитов может быть рациональным только в том случае, если процентная ставка по ним будет ниже, чем рентабельность вложенного капитала. Если общество после получения кредита на временные нужды не снизит задолженность по ссудам и финансовые затруднения, то использование полученных кредитов нельзя признать рациональным. Поэтому при расчёте целесообразности привлечения кредитов необходимо учитывать следующие факторы:

- размер банковской ставки и её изменение;
- общую сумму уплачиваемых процентов за пользование кредитом;
- возможную сумму выручки от реализации, получаемую в результате использования кредита, и величину предполагаемой при этом себестоимости;
- срок окупаемости кредита.

Можно сделать вывод о том, что комплексный анализ и сегодня не теряет своей актуальности в таком секторе, как потребительская кооперация, — как за рубежом, так и в России. Однако его необходимо совершенствовать с учётом особых характеристик сферы деятельности предприятий потребительской кооперации и её развития. Предложено методы факторного анализа распространить на методы управления (факторно-целевое управление), тем самым повысить эффективность оценки финансово-хозяйственной деятельности кооперативных организаций.

### Список литературы

1. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации: ФЗ от 19.06.1992 г. № 3085–1 (ред. 02.07.2013 № 185-ФЗ).
2. Кирьянова З. В. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров: учебное пособие / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. — М.: Юрайт, 2016. — 426 с.
3. Колоскова Н. В. Анализ финансовой отчетности кредитной организации: учебное пособие / Н. В. Колоскова, Г. Г. Лотобаева. — Новосибирск: СибУПК, 2012. — 160 с.
4. Основы потребительской кооперации: учебное пособие / под ред. Л. Е. Теплова. — 2-е изд. — М.: Вита-Пресс, 2005. — 160 с.

УДК 330

## СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА В РОССИИ

*А. И. Аниськин, обучающийся*

*В. А. Лубина, обучающийся*

*Г. М. Ладченко, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В данной работе была рассмотрена проблема управленческого аудита в современных условиях. Авторами было установлено, что на данный момент понятие «управленческий аудит» отсутствует как в законодательных актах, так и в научных трудах. Это, по нашему мнению, тормозит развитие института управленческого аудита.

**Ключевые слова:** управленческий аудит, внутренний контроль, управленческий учет, оперативный аудит, риск хозяйственной деятельности.

Понятие «аудит» очень тесно переплетено с определением «управление». По мнению Е. С. Еременко, «управленческий аудит — это диагностическое исследование управленческих технологий с целью определения их фактической эффективности и внесения необходимых корректировок в управленческий процесс на основе методологии аудиторской деятельности и разработанных рабочих заданий». В мировой практике управленческий аудит является неотъемлемой

и начальной стадией общего «финансового» аудита. Между тем анализ рынка услуг управленческого аудита показывает, что всё чаще организации прибегают к услугам консультантов для проведения управленческого аудита.

На данный момент в Российской Федерации заинтересованность в проведении управленческого аудита только формируется. В настоящее время не существует законодательной базы для управленческого аудита, что сильно тормозит развитие этого института. Таким образом, институт управленческого аудита находится только на стадии становления.

При проведении классического «финансового» аудита для того, чтобы выразить мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, аудиторы изучают огромный массив финансовых документов. Но в то же время аудиторы используют управленческую информацию (как формальную, так и неформальную). Любая информация, полученная аудиторами, способна повысить эффективность деятельности.

Рассмотрим отличительные особенности управленческого аудита.

1. *Цель полученных результатов.* Целью управленческого аудита является анализ эффективности организации в достижении ее целей и разработка рекомендаций по повышению эффективности.

2. *Наличие оперативного учета.* Оперативный учет представляет собой учет всех операций на предприятии в непрерывном режиме. Особенностью такого учета, в отличие от других видов хозяйственного учета, является то, что такой учет ведется не только в денежной оценке, но и в других, важных для организации показателях. Цель оперативного учета формирует полную информационную базу, на основании которой руководство разрабатывает и принимает управленческие решения.

3. *Взаимосвязь управленческого учета и управленческого аудита.* По мнению авторов, целью управленческого учета является информационная база для принятия управленческих решений с целью достижения, контроля и регулирования процесса. Непосредственно управленческий учет предоставляет информацию для принятия оперативных и стратегических управленческих решений и их внедрению в бизнес-процесс.

4. *Прогнозирование.* По итогам проведения управленческого аудита возможно спрогнозировать будущие результаты деятельности организации. Данный тип аудита динамичен и ориентирован на будущее любой организации. Управленческая отчетность, анализ финансово-хозяйственных операций, общая организационная структура компании — все это подпадает под пристальное внимание управленческого аудита.

Рисунок 1 демонстрирует взаимосвязь управленческого аудита с классическим, внутренним, и аудитом эффективности. Классический «финансовый» аудит представлен самой важной и первой ступенью проверки деятельности организации. Внутренний аудит является следующей ступенью в данной модели контроля. Если организация не будет проводить внутренний аудит, то она не будет осознавать риск хозяйственной деятельности. Проведение управленческого аудита напрямую влияет на эффективность деятельности организации.



Рис. 1. Место управленческого аудита в системе контроля

Управленческая деятельность организации всегда сопряжена с рисками хозяйственной деятельности. Принимая то или иное решение, руководство организации основывается на оперативных данных, финансовых показателях, аналитической информации о том, как функционируют структурные подразделения.

По мнению авторов, необходимо составление внутренней управленческой оперативной отчетности и отражения в ней реальной ситуации в деятельности организации. Это пакет внутренней отчетности с множеством показателей и расшифровок, который представляется контролирующим органам, кредитным организациям, партнерам.

Важно, чтобы отчетность была достоверной и отражала реальное положение дел. В таком случае она станет информативной, поможет руководству и владельцам бизнеса проанализировать:

- рентабельность направлений организации;
- ассортимент в условиях ограниченности мощностей, сырья, емкости рынка;
- стоит ли ориентироваться на готовую продукцию или делать переработку;
- необходима ли модернизация и реконструкция оборудования.

Управленческая оперативная отчетность может дополнять бухгалтерскую или финансовую отчетность, затрагивающую агрегацию информации, что очень важно для оптимизации организации и повышения рентабельности. Данный тип управленческой операционной отчетности должен включать нефинансовую информацию, которая важна для верного толкования эффективности управленческих решений, принятых административным подразделением организации. Управленческая оперативная отчетность оценивается за возможность обнаружить недостатки в функционировании организации, которые препятствуют внушительному росту.

Управленческий аудит охватывает вопросы профессиональной деятельности сотрудников различных организационных структур, в том числе финансовых служб. Особое внимание уделено регулярности составления отчетности в период интенсификации производства, наращивания мощностей, внедрения политики сокращения издержек и т. д. Таким образом решается глобальная цель управленческого аудита: совершенствование не только системы хозяйственного учета, но также стратегического планирования, чтобы повысить эффективность бизнеса.

Управленческий аудит организации в таком случае станет надежным подспорьем для компании, инструментом защиты в период кризиса и нестабильности. Рисунок 2 демонстрирует процесс управленческого аудита.

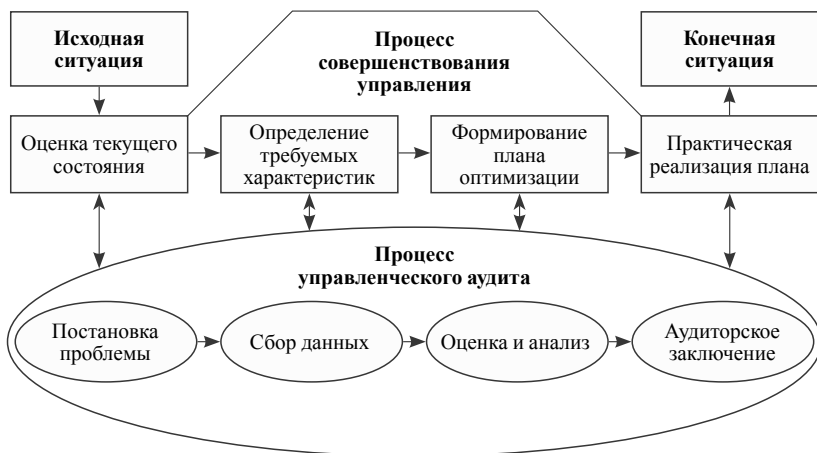


Рис. 2. Процесс управленческого аудита

Таким образом, на основании вышеизложенного устанавливается взаимосвязь между управленческим аудитом и внутренним контролем. Тем более что осуществление внутреннего контроля — это обязанность организации согласно закону о бухгалтерском учете. Его цель — управление рисками хозяйственной деятельности организации. То есть управленческий аудит — это часть внутреннего контроля.

Следовательно, в практике хозяйственной деятельности функция внутреннего контроля, как правило, переходит на работников аппарата управления, что, по нашему мнению, снижает качество контроля и его оперативности.

Наше предложение заключается во введении управленческой оперативной отчетности, через которую решается задача минимизации и предотвращения рисков хозяйственной деятельности.

### Список литературы

1. Об аудиторской деятельности: федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 26.11.2019).
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).

3. Еременко Е. С. Управленческий аудит и консалтинг / Е. С. Еременко, Е. Н. Лищук // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2018. — № 4. — С. 62–73.
4. About the AICPA // AICPA — American Institute of CPAs [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.aicpa.org> (дата обращения: 19.11.2019).

УДК 347.736.4

## **ФИКТИВНОЕ И ПРЕДНАМЕРЕННОЕ БАНКРОТСТВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ**

*Л. В. Батищева, обучающийся*

*Научный руководитель Д. В. Куницын, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В статье рассмотрена проблема фиктивного и преднамеренного банкротства юридических лиц. На сегодняшний день процедура признания несостоятельности (банкротства) должника требует особого внимания и контроля со стороны государственных органов власти, так как в данном случае потери несет не только кредитор и государство как получатель безвозмездных платежей, но и вся цепь контрагентов, взаимодействующих с недобросовестным участником рынка.

**Ключевые слова:** несостоятельность должника, кредитор, процедура банкротства, фиктивное и преднамеренное банкротство как угроза экономической безопасности РФ, арбитражный управляющий.

Актуальность проблемы преднамеренного банкротства юридических лиц на сегодняшний день очевидна. По данным Федеральной налоговой службы, число юридических лиц, находящихся в процедурах банкротства, возросло с 2012 по 2018 год на 41,5 %, с 25 855 до 36 596. Это связано с ростом популярности этой процедуры как легального инструмента по списанию долга и избавления от обязательств.

В отчете Федеральной налоговой службы № 4-НМ отражена информация о суммах недоимки организаций, индивидуальных предпринимателей и граждан, находящихся в процедурах банкротства консолидированному бюджету РФ. По информации за 2017 г., сумма составила 192,4 млрд рублей. В 2018 г. этот же показатель составлял

182,4 млрд рублей [1, с. 1]. Это говорит о снижении недоимки, однако, несмотря на это, недоплата в бюджет колоссальная и требует выявления причин и рассмотрения путей возможного снижения этого показателя.

Данные, представленные в отчете № 1а АС о работе арбитражных судов субъектов РФ по рассмотрению дел о банкротстве за 12 месяцев 2017 года, отражают: поступило 79,4 тыс. заявлений (в 2016 году — 67,7 тыс.) о признании должника банкротом, из них 6,2 тыс. — о вступлении в дело о банкротстве [2, с. 2]. Из числа поступивших заявлений более 36,7 тыс. о признании банкротами граждан, не имеющих статуса индивидуального предпринимателя. Принято к производству 69,0 тыс. заявлений, по которым зарегистрировано 64,2 тыс. дел. В структуре принятых к производству заявлений почти 40 % от самих должников, более 50 % от кредитора и других заинтересованных лиц, в том числе 3,7 % — банки и иные кредитные организации, и 10,1 % — от уполномоченных органов. По сумме долга заявления о признании должника банкротом распределяются следующим образом (рисунок 1).

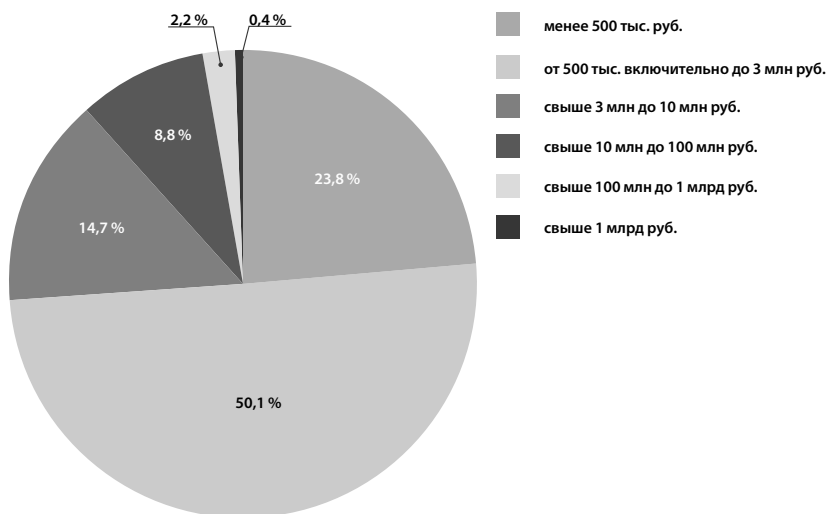


Рис. 1. Распределение заявлений о признании должника банкротом в зависимости от суммы долга (данные 2017 г.)



Пострадавших должников в России в пределах 10 % — тех, кто обанкротился из-за неправильной бизнес-модели и других объективных обстоятельств. В основном компании осознанно идут к банкротству для списания долга.

В нынешних условиях выявление и доказывание схем преднамеренного и фиктивного банкротства становится одной из главных задач Федеральной налоговой службы, а также иных органов власти, уполномоченных в процессуальном порядке признавать должника несостоятельным в части исполнения своих обязательств.

Наиболее распространенная схема представлена на рисунке 2.

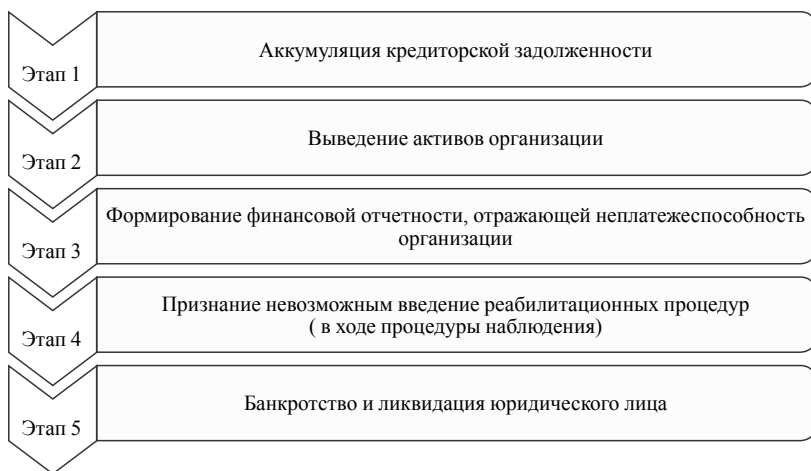


Рис. 2. Схема преднамеренного (фиктивного) банкротства юридического лица

Вначале происходит аккумуляция кредиторской задолженности юридического лица, которая может образоваться за счет реализации убыточных проектов и мероприятий, которые влекут за собой необоснованные расходы. Также это могут быть кредитные договоры на заведомо невыгодных для должника условиях. Когда кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность, растет возможность непогашения организацией своих обязательств.

На следующем этапе преднамеренного банкротства происходит выведение активов организации посредством их продажи по ценам в разы меньше рыночных или осуществляется передача имущества

по договору дарения, или иным способом. Тем самым происходит смена собственника, отчуждение имущества должника.

Далее организация изменяет отчетность таким образом, чтобы исказить показатели платежеспособности и ликвидности для того, чтобы обеспечить доказательства при проведении диагностики ее финансового положения как должника.

Впоследствии для достижения конечной цели — банкротства организации и списания всех ее долгов, руководство должно способствовать тому, чтобы в ходе процедуры наблюдения было принято решение о невозможности проведения реабилитационных процедур, процедур финансового оздоровления. В данном случае зачастую в мошенническую схему может быть вовлечен и временный управляющий.

Стоит понимать, что во многом рост преднамеренных банкротств растет в связи с ростом экономических рисков и отсутствием снижения фискальной нагрузки на бизнес. Очевидно, что эта ситуация является одной из основных угроз экономической безопасности РФ, так как создается риск образования незаконных схем между различными участниками рынка, что может, в свою очередь, привести к разорению компаний, присвоению их имущества, хищению активов, заемных денежных средств и иных незаконных действий, которые могут нанести ущерб как внутренним, так и внешним заинтересованным сторонам компании.

Методы выявления и доказывания мошеннических схем, описанных выше, зачастую неэффективны, так как требуют досконального изучения деятельности юридического лица и анализа сделок организации, которые следует рассматривать по отдельности.

Как правило, весьма проблематичным остается процесс, позволяющий охарактеризовать сделки, например по выведению активов организации, как не соответствующие законодательству РФ и обычаям делового оборота. Подобная проблема возникает и при диагностике сделок, заключенных на условиях, не соответствующих рыночным.

С точки зрения методологии, правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства должны быть доработаны и утверждены на законодательном уровне.

Целесообразно разработать и внедрить автоматизированную программу, позволяющую заметить неправомерность сделок контрагента, в частности, доведение юридического лица до банкротства. Эта программа может быть реализована в рамках эффективно функционирующей АСК НДС-2. Заранее заданные критерии в программе о наличии признаков преднамеренного банкротства помогут обеспечить доказательную базу арбитражным управляющим в суде при доказывании дел о фиктивном (преднамеренном) банкротстве. Также позволит исключить человеческий фактор при расчете коэффициентов ликвидности, платежеспособности и иных показателей финансовой отчётности, свидетельствующих о неплатежеспособности организации и неспособности погасить обязательства перед кредиторами. Программа также может отслеживать подозрительные сделки, совершенные по заниженным ценам, не соответствующим рыночным. Автоматизация процессов налогового администрирования обеспечивает:

- прозрачность деятельности многих организаций, в том числе находящихся в процедурах банкротства;
- исключение личной заинтересованности арбитражного управляющего в делах по банкротству, предотвращая получение личной материальной выгоды;
- упрощение процесса доказывания мошеннических схем, а также позволяет устанавливать правовые основания для обращения в суд в целях привлечения должников к субсидиарной ответственности (взысканию убытков).

Введение субсидиарной ответственности как механизма, устанавливающего санкцию за преднамеренное уклонение от финансовых обязательств, — довольно эффективная мера, находящаяся в ведении арбитражных управляющих и судебных органов власти. Однако на сегодняшний день привлечь к субсидиарной ответственности довольно сложно. Этот процесс требует взаимовыгодного сотрудничества налоговых органов и саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. В первую очередь для того, чтобы расширить круг своих полномочий и получить доступ к информации, необходимой при рассмотрении дел, содержащих признаки преднамеренного, фиктивного банкротства.

### Список литературы

1. Отчет о задолженности по налогам, сборам, страховым взносам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ № 4-НМ за 2017–2018 гг. [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 19.11.2019 г).
2. Отчет о работе арбитражных судов субъектов РФ по рассмотрению дел о банкротстве № 1а АС, 2017 г. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=80> (дата обращения: 20.11.2019 г).
3. Ряховская А. Н. Направления повышения эффективности функционирования института банкротства / А. Н. Ряховская // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). — 2016. — № 2 (26). — С. 173–179.

УДК 336.71

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Е. С. Большакова, обучающийся*

*Д. А. Иванов, обучающийся*

*Научный руководитель А. А. Чурикова, канд. экон. наук, доцент*

*Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),*

*г. Новосибирск*

В статье рассмотрено понятие эффективности деятельности организаций с позиций разных авторов, сформулировано его отличие для организаций сельского хозяйства. Проведены расчет показателей рентабельности сельскохозяйственной организации Убинского района Новосибирской области, оценка влияния факторов на их изменение, сделан вывод об эффективности деятельности исследуемой организации.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, рентабельность, рентабельность трудовых ресурсов.

Оценка эффективности деятельности любой организации является важным этапом управления и достижения ею поставленных целей. При этом само понятие эффективности деятельности организации прямо зависит от вида деятельности организации, ее долгосрочных и краткосрочных целей.

Как отмечает Г. В. Савицкая, эффективность представляет собой результативность производственной деятельности, другими

словами — это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами, выражающими достигнутый уровень производительных сил и степень их использования [1].

Таким образом, эффективность деятельности — сложная экономическая категория, объединяющая результат деятельности и затраченные на его достижение ресурсы.

Как отмечает коллектив ученых под руководством И. С. Санду, сущность эффективности сельского хозяйства заключается в формировании комплекса условий для обеспечения воспроизводства сельской социально-территориальной общности и земельно-природного потенциала на основе производства необходимой обществу продукции [2, с. 21].

Для оценки эффективности деятельности сельскохозяйственной организации необходимо рассматривать результативность в контексте различных структур сельскохозяйственной организации как социально-экономической системы: технологической, экономической, социальной и экологической.

В таблице 1 представлена система показателей эффективности сельскохозяйственной организации.

*Таблица 1*

### **Характеристика видов эффективности сельскохозяйственных организаций**

Виды эффективности	Показатели	Характеристика
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Технологическая	Степень использования земельных, трудовых и материальных ресурсов в процессе производства. По отдельным сельскохозяйственным культурам и видам скота (птицы) обобщающими показателями технологической эффективности являются урожайность и продуктивность	Широко используется для оценки собственно процесса производства, переработки, транспортировки и хранения сельскохозяйственной продукции и продуктов питания
Социальная	Степень достижения нормативного уровня развития сельской социально-территориальной общности, т. е. демографические, экономические и социальные показатели уровня жизни населения	Непосредственно связана с социальным развитием коллектива сельскохозяйственной организации

Окончание табл. 1

1	2	3
Экологическая	Предотвращение ухудшения состояния окружающей среды, ее улучшение, повышение экологичности производства, качества продукции; улучшение качества продуктивных земель	Сохранение природной среды, уровень использования природных ресурсов, повышение экологичности и снижение природоемкости производимой продукции, улучшение качества продукции, среды обитания населения.
Экономическая	Эффективность производства и реализации продукции	Отражает реализацию экономических интересов. Критерием экономической эффективности является достижение показателей финансовой деятельности, характеризующих возможность осуществлять расширенное воспроизводство

Все виды эффективности взаимосвязаны и в целом определяют возможность воспроизводственного процесса сельскохозяйственной организации.

При рассмотрении эффективности сельского хозяйства как отрасли учеными выделяются такие ее виды, как [2, с. 26–27]:

- национальная, характеризующая уровень удовлетворения потребности в сельской продукции, обеспечении продовольственной безопасности на уровне страны с одной стороны, а с другой — в сельскохозяйственной продукции для питания и функционирования отдельных, прямо или косвенно связанных отраслей экономики;
- региональная, отражающая уровень использования аграрного потенциала региона, степень освоения земледелия и животноводства, агропромышленного производства;
- коммерческая, характеризующая возможность воспроизводства для товаропроизводителей, природной среды и социально-территориальной общности.

Для оценки экономической эффективности деятельности традиционно используются стоимостные показатели, такие как валовой доход, себестоимость, прибыль и т. д. Но сложившаяся ситуация в отрасли сельского хозяйства приводит к тому, что при использовании таких показателей для анализа деятельности сельхозтоваропроизводителей аналитики должны понимать некоторую условность результатов проводимых исследований ввиду влияния инфляции, диспаритета цен. В связи с этим учеными рекомендовано применение

для оценки экономической эффективности наряду с традиционными такими показателями, как валовой доход и прибыль в расчете на 1 га сельхозугодий, 1 га пашни, одного среднегодового работника, 1000 руб. основных производственных средств хозяйственного назначения, 1000 руб. совокупных активов [2].

В таблице 2 представлена система показателей экономической эффективности в виде рентабельности СПК «Колхоз Гигант» Убинского района Новосибирской области.

*Таблица 2*

**Показатели рентабельности (убыточности)  
СПК «Колхоз Гигант» за 2017–2018 годы**

Показатели	Алгоритм расчета	2017	2018	2018 от 2017
Рентабельность (убыточность) продаж	Прибыль (убыток) от продаж / Выручка от продаж*100	4,90	-16,99	-21,89
Бухгалтерская рентабельность (убыточность)	Прибыль (убыток) до налогообложения / Выручка от продаж*100	0,30	-9,03	-9,32
Чистая рентабельность (убыточность)	Чистая прибыль (убыток) / Выручка от продаж*100	0,03	-10,44	-10,46
Экономическая рентабельность (убыточность)	Чистая прибыль (убыток) / Средняя стоимость имущества*100	0,03	-10,54	-10,57
Рентабельность собственного капитала (убыточность)	Чистая прибыль (убыток) / Средняя стоимость капитала*100	0,02	-6,56	-6,57

Исходя из данных показателей можно с уверенностью сказать, что организация переживает не лучшее время, так как сильно упали показатели прибыли от продаж, чистой прибыли, прибыли до налогообложения, средней стоимости имущества и капитала. Соответственно и показатели сократились и показывают убыточность по всем аспектам деятельности. Видно, что 2018 год стал для организации периодом рецессии, до этого все показатели были в норме и выглядели довольно обнадеживающе, но в 2018 году резко возросла себестоимость товаров и из-за этого упала чистая прибыль и, соответственно, прибыль до налогообложения, а расходы остались те же при нисходящем тренде доходов.

На основе проведенного анализа предлагаются следующие мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности

СПК «Гигант», которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периодах: выделить в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия — центры затрат и центры ответственности; внедрить системы управленческого учета затрат в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товарной продукции.

Таким образом, эффективность деятельности сельскохозяйственных организаций является сложной категорией, формируется как эффективность различных аспектов сельскохозяйственного производства (технологической, социальной, экологической и экономической), находящихся во взаимосвязи друг с другом и оказывающих друг на друга разнонаправленное влияние.

#### **Список литературы**

1. Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / Г. В. Савицкая. — М.: Новое знание, 2004. — 160 с.
2. Эффективность сельскохозяйственного производства: методические рекомендации / Под ред. И. С. Санду, В. А. Свободина, В. И. Нечаева [и др.]. — М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. — 228 с.

**УДК 657.1**

### **МОДЕЛЬ ПРОЦЕССОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В РАМКАХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

*И. А. Билтуева, канд. экон. наук, доцент*

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия  
им. В. Р. Филиппова,  
г. Улан-Удэ

В статье автор рассмотрел сущность и признаки управленческого учета как составляющей учетно-аналитической системы, определил основные факторы, влияющие на построение модели процессов принятия решений для сельскохозяйственных организаций, предложил непосредственно саму модель.

**Ключевые слова:** модель, управленческий учет, управленческое решение, сельскохозяйственная организация.



В условиях действующей в современных условиях экономики, увеличения конкуренции и значительно возросшего потока информации, который необходимо обработать и принять на его основе экономически обоснованное рациональное управленческое решение, процесс управления сельскохозяйственным предприятием становится все сложнее. Прежде всего, это связано с сезонностью производства, значительным влиянием природных факторов, участием в процессе производства биологических активов и их биотрансформации. Кроме того, сельскохозяйственные организации являются менее доходными и тяжелее приспосабливаются к изменению экономических условий.

В сложившихся условиях недостаточно принятие традиционных управленческих решений, нужно проявлять гибкость и учитывать особенности производственного процесса сельхозтоваропроизводителей. Для того, чтобы определить тактику развития сельскохозяйственной организации и разработать эффективную стратегию управления ею, необходимо располагать оперативной, актуальной, гибкой, полной информацией, которая формируется в системе управленческого учета.

Для того, чтобы определить сущность управленческого учета, а также усилить роль управленческого учета в учетно-аналитической информационной системе предприятия, необходимо изучить совокупность признаков, которые охарактеризуют его как целостную информационно-контрольную систему экономического субъекта (рис. 1).



Рис. 1. Управленческий учет как целостная информационно-контрольная система хозяйствующего субъекта

Кроме всего вышеизложенного, учетная информация должна быть рациональной, наглядной и достаточной, а управленческая отчетность должна быть тесно связана с особенностями организации сельскохозяйственного производства, ее спецификой, а также потребностями тех, кто будет принимать управленческое решение.

Соответственно, своевременность и качество принимаемых управленческих решений напрямую зависят от предоставленных данных. В свою очередь качество и актуальность предоставляемых данных будет зависеть от правильности определения целей, которые преследует руководство сельхозорганизации. В конечном итоге перед руководителем будет стоять непростая задача: из всего объема поступающих к нему учетных данных он должен выделить такую часть информации, которая представит для него интерес и поможет в принятии оптимального для организации управленческого решения. Поэтому необходимо менять сроки, периодичность, формы, методы представления информации управленческому аппарату.

Формирование в организации эффективной и рациональной системы управленческого учета требует совершенствования ее методологии, методов и организационных форм (механизмов, элементов и связей между ними). Адекватно организованная система — это многообразный механизм отношений, связей и действий менеджеров различного уровня деятельности. Благодаря информации системы управленческого учета решаются многие оперативные, тактические и стратегические задачи сельскохозяйственных организаций, в конечном итоге направленные на обеспечение финансовой устойчивости организации. Соответственно, к информации предъявляются не только требования достоверности, объективности и точности, но и свойства уместности, надежности, понятности и полезности для управления экономическим субъектом [1].

В рамках изучения данной проблемы предлагаем модель процессов принятия решений в рамках управленческого учета для сельскохозяйственных организаций (рис. 2).



Рис. 2. Модель процессов принятия решений в рамках управленческого учета для сельскохозяйственных организаций

Использование предложенной модели процессов принятий решений в рамках управленческого учета обеспечит повышение эффективности принимаемых управленческих решений. Возможность располагать всей информацией системы управленческого учета и рациональное и правильное ее использование — залог успеха, обеспечиваемый внедрение в сельскохозяйственных организациях непрерывного потока сбалансированных показателей.

#### Список литературы

1. Албу А. А. Управленческий учет и его роль в принятии управленческих решений / А. А. Албу // Молодой ученый. — 2019. — № 13. — С. 93–95 [Электронный ресурс]. — URL: <https://moluch.ru/archive/251/57634> (дата обращения: 15.12.2019).
2. Формирование учетно-аналитического обеспечения финансовой устойчивости организаций АПК: монография / М. У. Базарова [и др.]. — Улан-Удэ: Изд-во БГСХА им. В. Р. Филиппова, 2016. — 300 с.

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ ТРЕНД В РАЗВИТИИ МЕТОДОВ АУДИТА

*К. А. Буданцева, обучающийся*

*Е. М. Осипова, обучающийся*

*Научный руководитель Н. А. Толкачева, ст. преподаватель*

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,

г. Новосибирск

В статье содержится авторская интерпретация результатов анализа данных о состоянии рынка аудиторских услуг, обозначены тенденции развития аудита в Российской Федерации и в мире, определены факторы, влияющие на качество и скорость аудита, а также направления их улучшения в рамках цифровизации с учетом возможных рисков.

**Ключевые слова:** аудит, цифровизация, цифровая экономика, стандарты аудиторской деятельности, большие данные.

В настоящее время аудит играет немаловажную роль в процессе развития экономики. Именно аудиторские проверки обеспечивают полноту и достоверность предоставляемой организацией информации о рисках, движении капитала, результатах деятельности и прочих интересующих пользователей данных.

Целью аудиторской проверки является выражение мнения о достоверности финансовой отчетности конкретной организации, а также о ее соответствии стандартам.

Для того, чтобы выразить профессиональное мнение, аудиторская команда выполняет проверку в несколько этапов:

- планирование;
- промежуточная проверка;
- финал.

Каждый из данных этапов, в зависимости от масштабов деятельности аудируемой компании, может продолжаться от двух недель до трех месяцев. При этом количество клиентов аудиторских компаний постоянно растёт. Это обусловлено тем, что, помимо случаев, когда независимое аудиторское заключение является обязательным, все большая доля пользователей информации требует аудиторского заключения для повышения уверенности при принятии

решений, связанных с сотрудничеством либо оказанием услуг какой-либо организации.

На рисунке 1 представлена динамика количества аудируемых организаций в России за 2014–2018 годы на основе данных об основных показателях рынка аудиторских услуг в Российской Федерации [1].

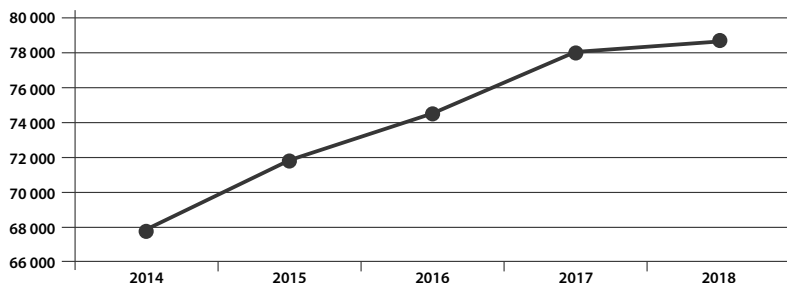


Рис. 1. Количество клиентов, которым оказаны услуги аудирования финансовой отчётности за 2014–2018 гг.

На представленном графике видно, что в 2014–2018 гг. количество организаций, использующих услуги auditors, значительно выросло, а именно на 16 % за 5 лет (10 831 клиент).

На рисунке 2 представлена динамика количества аудиторских компаний и индивидуальных auditors за аналогичный период на основе данных об основных показателях рынка аудиторских услуг в Российской Федерации [1].

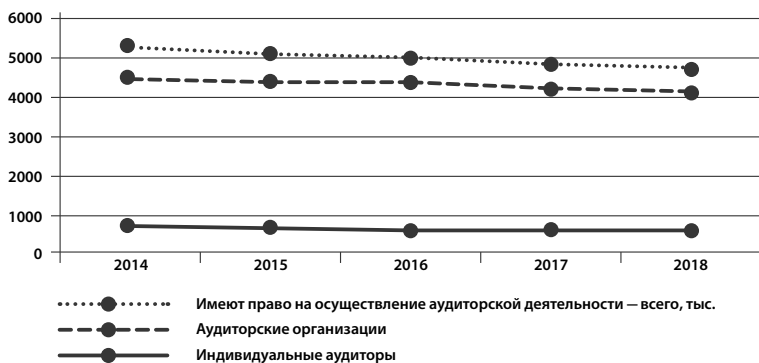


Рис. 2. Количество аудиторских компаний и индивидуальных auditors за 2014–2018 гг.

В соответствии с представленным графиком число действующих в России аудиторов за данный период снизилось на 8,9 % (400 аудиторских компаний) и 25 % (200 индивидуальных аудиторов) соответственно.

Таким образом, на одну аудиторскую организацию в год в среднем приходится 17 компаний-клиентов. При этом что основная часть аудиторской проверки приходится на 3 последующих за отчетной датой месяца, нагрузка на аудиторские компании в данный период значительно возрастает.

Аудирование отчетности компании — довольно трудоёмкий и длительный процесс, а количество аудиторских фирм и индивидуальных аудиторов имеет явную тенденцию к снижению при росте числа клиентов. В связи с этим возникает потребность оптимизации процесса проведения аудиторских проверок. Одним из основных направлений в развитии аудита и его методов как в России, так и во всем мире является цифровизация. На сегодняшний день технологии в финансовой сфере развиваются достаточно высокими темпами, что позволяет значительно сокращать затраты времени на проведение аудита.

Крупнейшие аудиторские компании, входящие в «большую четверку», такие как Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, KPMG, занимают наибольшую долю рынка аудиторских услуг. По данным рейтингового агентства «РАЭКС», совокупная выручка компаний «четверки» составляет более 70 % в общей сумме выручки аудиторских организаций [4]. Масштабы их деятельности побуждают к внедрению технологий упрощения процесса аудита и оптимизации временных ресурсов.

К факторам, влияющим на качество и скорость проведения аудиторской проверки, относятся: существующие стандарты аудиторской деятельности и их изменения, компетенция лиц, осуществляющих проверку, система взаимодействия с клиентом конкретной аудиторской компании и прочие факторы.

Цифровизация как одно из наиболее актуальных направлений развития на рынке аудиторских услуг представляет собой процесс автоматизации, компьютеризации и роботизации определенных действий аудитора. Таким образом, скорость проведения проверки

увеличивается. Также, благодаря разработке специальных программ, выполняющих сложные вычисления и анализ данных, повышаются качество и точность аудиторского заключения, так как снижается риск ошибки, связанной с человеческим фактором.

Некоторые компании, предлагающие услуги в сфере аудита и консалтинга, имеют отделы аналитики данных, которые занимаются разработкой собственного программного обеспечения для упрощения и ускорения работы аудиторов, — в виде алгоритмов, роботов и прочего программного оснащения [2]. Наличие таких отделов дает существенное преимущество на рынке, так как их разработки не выносятся за пределы компании и предназначаются исключительно для внутреннего пользования.

Постоянно растущие объемы информации обуславливают необходимость внедрения новых технологий для ее обработки с более высокой скоростью. Для значительных объемов данных сегодня все чаще применяется термин Big Data. Аудит должен развивать инструменты обработки крупных массивов информации, чтобы идти в ногу со временем, в противном случае могут возникнуть проблемы со своевременностью и точностью оказания аудиторских услуг клиентам.

При работе с большими данными должное внимание следует уделять выделению ключевой информации из общего массива. Умение находить то, что действительно несет смысл и является существенным для формирования заключения, можно назвать неотъемлемым навыком в работе аудитора.

Помимо оптимизации работы с данными, развитие технологий охватывает и связь с клиентом. На начальном этапе развития аудита процедуры проверки становились возможными только на выезде к клиенту. Сегодня коммуникации в большей степени происходят в сети с удаленным доступом обеих сторон, где команда аудиторов и клиент могут загружать, редактировать и использовать информацию. В том числе это возможно с помощью технологии блокчейн, которая является одним из наиболее популярных направлений цифровизации экономики в настоящее время.

Одним из рисков, возникающих при цифровизации аудиторских услуг, можно обозначить риск исчезновения профессии аудитора. В аудите, как и в других областях, искусственный интеллект в

перспективе способен заменить человека. Однако, с позиции авторов, профессии аудитора не грозит полное исчезновение вследствие внедрения цифровизации, так как развитие технологий призвано не искоренить, а лишь облегчить работу аудитора. Аудит заключается не только в обработке массивов данных, но и в их анализе, с учетом всех факторов, которые искусственный интеллект не в силах принимать во внимание.

Аудитор выполняет стратегическую роль в процессе проверки, используя технологии лишь для упрощения рутинных работ. Таким образом, именно человек выражает аудиторское мнение и составляет заключение по результатам проверки, в чем искусственный интеллект пока не в силах соревноваться с человеческим.

Еще одним, не менее важным, условием качественной проверки является компетенция аудитора. Как следствие цифровизации у аудиторских фирм возникает потребность в сотрудниках, владеющих IT-технологиями. Это обязывает либо расширять штат, либо частично замещать имеющихся сотрудников новыми, либо организовывать повышение квалификации в данной области.

Возможный вариант решения данной проблемы связан (опять же) с цифровизацией. С помощью специальных образовательных онлайн-платформ, включающих в себя текстовые материалы, изображения, видео, вебинары и другие формы обучения, представляется возможным периодически повышать квалификации сотрудников компании. Однако для разработки программного обеспечения, создания роботов и написания макросов требуются сотрудники с углубленными знаниями в области программирования, а иногда и с образованием в сфере IT-технологий.

Со стороны Правительства РФ в соответствии с Программой «Цифровая экономика Российской Федерации» предусматривается создание ключевых условий для подготовки кадров цифровой экономики и совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными специалистами [3].

Одной из тенденций развития контроля в аудите является повышение персональной ответственности. В связи с цифровизацией возникает риск ошибки искусственного интеллекта, который повлечет за собой ошибку человека и ответственность за ее допущение.



Существуют способы быстрой проверки результатов работы компьютера, которые следует использовать без пренебрежения, иначе ответственность за сбой в программе будет возложена непосредственно на аудитора.

Следует понимать, что невозможно и неприемлемо полностью автоматизировать процесс аудита, однако цифровизация позволяет специалисту сконцентрироваться на осмыслении итогов по проверке уже обработанных роботом или программой данных, взаимодействию с клиентом и анализом полученной информации, не теряя ценный временной ресурс на тщательные расчеты, а также выявление и исправление ошибок в них.

### Список литературы

1. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации // Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.minfin.ru/ru/performance/audit/audit\\_stat/](https://www.minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/) (дата обращения: 29.11.2019).
2. Официальный сайт ЕУ [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.ey.com/ru/ru/home> (дата обращения: 21.11.2019).
3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р [Электронный ресурс]. — URL: [http://government.ru/docs/28\\_653/](http://government.ru/docs/28_653/) (дата обращения: 29.11.2019).
4. Рэнкинг крупнейших аудиторско-консалтинговых групп по итогам 2018 г. // Рейтинговое агентство «Эксперт» [Электронный ресурс]. — URL: <https://expert-business.ru/rankingtable/outsourcing/2018/tab1> (дата обращения: 27.11.2019).

## ОЦЕНКА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЛИКВИДНОСТИ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*С. Л. Григорян, обучающийся*

*В. С. Сизых, обучающийся*

*Научный руководитель Е. Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье обоснована актуальность исследования темы, связанной с оценкой сбалансированности ликвидности, по данным отчетности сельскохозяйственных предприятий Убинского района Новосибирской области. Проведен анализ, связанный с составлением матриц фондирования. По данным анализа были сделаны выводы о финансовом состоянии анализируемых предприятий.

**Ключевые слова:** финансовая отчетность, сбалансированность ликвидности, матрица фондирования.

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что важнейшим направлением анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий АПК является управление их ликвидностью и платежеспособностью. Поддержание ими ликвидности на определенном уровне является важной управленческой задачей. Как отмечает д-р экон. наук Т. А. Чеулина, управленческий персонал предприятия на любой стадии жизненного цикла должен определять оптимальный уровень ликвидности активов организации [1]. Это связано с тем, что недостаточная ликвидность активов может способствовать неплатежеспособности организации, привести к банкротству, тогда как избыточная ликвидность потенциально ведет к сокращению рентабельности деятельности организации. Таким образом, оценка несбалансированной ликвидности для организаций АПК является важным элементом при проведении финансового анализа.

В ходе проведения финансового анализа необходимо принимать во внимание особенности формирования финансов сельскохозяйственных организаций, связанных с определенными аспектами деятельности таких организаций.

Так, в связи с сезонностью производства и реализации сельскохозяйственной продукции отмечается неравномерность осуществления расходов организациями АПК и поступления выручки от продажи продукции, что приводит к формированию доходных и расходных денежных потоков в разное время, которое в результате определяет высокую зависимость деятельности от внешних источников финансирования.

Сезонность сельскохозяйственного производства также диктует необходимость формирования сезонных производственных запасов, что в свою очередь требует иммобилизации значительной части финансовых ресурсов для этой цели и приводит к недостаточности собственных источников финансирования запасов.

Вышеперечисленные особенности определяют менее благоприятное положение предприятий АПК по сравнению с организациями других видов экономической деятельности, приводят к возникновению дефицита ликвидности и обуславливают более высокие риски, которые влияют на формирование их финансов.

Дефицит ликвидности, или ее несбалансированность — это невозможность предприятия отвечать по своим обязательствам в связи с тем, что поступление и выбытие денежных средств не соответствует срокам и суммам, необходимым для погашения этих обязательств.

Низкая доступность финансовой информации по предприятиям АПК и возможность использования только публичных данных для оценки несбалансированности ликвидности существенно ограничивает используемый инструментарий анализа. В этой ситуации целесообразно определить связь статей актива и пассива баланса, качество активов и достаточность источников их формирования с использованием матричных методов анализа финансового состояния, подробно разработанных М. И. Литвиным [3].

В основе данного метода лежит матрица фондирования — таблица, элементы которой отражают взаимосвязь статей актива и пассива баланса. По горизонтали этой таблицы размещены статьи активов, т. е. имущества организации, а по вертикали располагаются статьи пассивов, т. е. источники формирования рассматриваемого имущества.

Матрица может составляться непосредственно по отчетной форме, однако при внешнем анализе для повышения аналитичности и

сокращения трудоемкости целесообразно провести группировку балансовых статей. Группировка может проводиться аналогично традиционной методике анализа ликвидности баланса: в активе — в порядке убывающей ликвидности средств, а в пассиве — по возрастанию сроков погашения обязательств.

Группы активов направляются на погашение соответствующей группы пассивов в пределах остатка средств. Если есть избыток средств, то он направляется на погашение менее срочных пассивов. Недостаток активов для погашения соответствующей группы пассивов компенсируется использованием средств менее ликвидной группы активов. Таким образом, в матрице фондирования суммы могут размещаться на главной диагонали, над и под ней.

Суммы на главной диагонали представляют собой закрытые позиции ликвидности. Суммы, которые лежат над и под диагональю матрицы, — разрывы ликвидности [1].

Над главной диагональю матрицы отражаются разрывы, вызванные наличием избытка ликвидных средств, покрывающих обязательства с более длинными сроками гашения. Это избыточная ликвидность, которая указывает на неэффективное использование ресурсов.

Под главной диагональю матрицы отражаются разрывы, вызванные тем, что более срочные обязательства погашаются менее ликвидными активами. Это недостаточная ликвидность.

Пример рассчитанной матрицы фондирования приведен в таблице 1.

*Таблица 1*

**Матрица фондирования СПК Колхоз Гигант за 2018 год**

Итого по группе			Группы пассивов, тыс.руб.				Всего пассивов, тыс. руб.
			П1	П2	П3	П4	
			16 620	7000	2425	106 783	
Группы активов, тыс. руб.	A1	12	12				
	A2	5787	5787				
	A3	44 912	10 821	7000	2425	24 666	
	A4	82 117			82 117		
Всего активов, тыс.руб.		132 828				132 828	

Матрицы фондирования были составлены на основании данных бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных предприятий Убинского района Новосибирской области, таких как: СПК Колхоз имени Ленина, СПК Колхоз Гигант, СПК Колхоз Новоселовский, СПК Колхоз им. Кирова, СПК Колхоз Кожурла.

Для обобщения данных матрицы были сгруппированы в представленную ниже таблицу 2.

*Таблица 2*

**Сводная таблица матриц фондирования  
сельскохозяйственных предприятий Убинского района  
Новосибирской области за 2015–2018 гг.**

Наименование предприятия	Недостаточная ликвидность, тыс. руб.	Достаточность средств, тыс. руб.	Избыточная ликвидность, тыс. руб.	Доля «разрыва» в общей величине капитала, %	
				недостаток средств	избыток средств
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
2015					
СПК Колхоз им. Ленина	5 773 000	34 384 000	11 876 000	0,11	0,23
СПК Колхоз Гигант	36 985	113 382	14 342	0,22	0,09
СПК Колхоз Новоселовский	2 161 000	8 361 000	2 361 000	0,17	0,18
СПК Колхоз им. Кирова	20 875 000	49 159 000	18 807 000	0,23	0,21
СПК Колхоз Кожурла	2 339 000	17 398 000	6 226 000	0,09	0,24
2016					
СПК Колхоз им. Ленина	1 542 000	40 354 000	12 560 000	0,03	0,23
СПК Колхоз Гигант	33 281	99 425	21 659	0,22	0,14
СПК Колхоз Новоселовский	2 066 000	7 077 000	2 603 000	0,18	0,22
СПК Колхоз им. Кирова	20 735 000	44 550 000	18 319 000	0,25	0,22
СПК Колхоз Кожурла	2 798 000	17 899 000	9 491 000	0,09	0,31
2017					
СПК Колхоз им. Ленина	5 721 000	34 124 000	13 160 000	0,11	0,25
СПК Колхоз Гигант	33 000	91 703	25 948	0,22	0,17

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
СПК Колхоз Новоселовский	996 000	6 149 000	4 134 000	0,09	0,37
СПК Колхоз им. Кирова	14 726 000	41 302 000	20 467 000	0,19	0,27
СПК Колхоз Кожурла	6 399 000	23 279 000	6 287 000	0,18	0,17
2018					
СПК Колхоз им. Ленина	4 848 000	33 463 000	13 846 000	0,09	0,27
СПК Колхоз Гигант	23 608	84 554	24 666	0,18	0,19
СПК Колхоз Новоселовский	1 354 000	4 296 000	10 868 000	0,08	0,66
СПК Колхоз им. Кирова	14 031 000	39 063 000	12 895 000	0,21	0,20
СПК Колхоз Кожурла	5 113 000	19 775 000	7 731 000	0,16	0,24

После расчета матриц фондирования по перечисленным предприятиям был сделан вывод о том, что для большинства рассмотренных предприятий в течение анализируемого периода наблюдается увеличение избытка ликвидности в процентном отношении от общей величины капитала. Учитывая, что избыток ликвидности для большинства предприятий обусловлен увеличением величины собственных оборотных средств, можно говорить об улучшении их финансового состояния и укреплении финансовой устойчивости.

По нашему мнению, это связано с тем, что в период с 2014 года, после введения санкций со стороны США и стран Евросоюза в отношении Российской Федерации, правительством РФ были разработаны проекты по поддержанию сельскохозяйственных предприятий и комплекс мер по импортозамещению с целью развития отечественных производителей в данной области.

Если судить в целом о сбалансированности ликвидности сельскохозяйственных предприятий, то можно утверждать, что для эффективного функционирования предприятий необходим постоянный контроль и мониторинг уровня соответствующих показателей и влияющих на их изменение факторов. Целесообразным было бы

создание определенной базы данных для того, чтобы накапливать и обрабатывать информацию, позволяющую выполнять аналитические процедуры по оценке сбалансированности ликвидности организаций и получения полной картины финансирования активов. На основе полученных результатов сельскохозяйственные предприятия смогут осуществлять эффективную финансовую политику.

Управление ликвидностью и платежеспособностью хозяйствующих субъектов является важной составляющей финансовой деятельности. Эффективное балансирование ликвидностью позволит сельскохозяйственным предприятиям выживать в условиях конкурентной борьбы и развиваться при сохранении платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

#### Список литературы

1. Бобылева А. С. Сущность и отраслевые особенности финансов сельскохозяйственных организаций / А. С. Бобылева, П. А. Столыпина // Экономические науки. — 2012. — № 12 (97). — С. 49–52.
2. Литвин М. И. Применение матричных балансов для оценки финансового состояния предприятия / М. И. Литвин // Финансы. — 1995. — № 3. — С. 14–15.
3. Чекулина Т. А. Совершенствование предпринимательской деятельности на основе оценки несбалансированности ликвидности баланса / Т. А. Чекулина // Вестник ОрелГИЭТ. — 2012. — Вып. 4. — С. 8–12.

#### УДК 657.1

### ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

*А. А. Горная, обучающийся*

*Научный руководитель Г. М. Ладченко, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В статье рассматриваются актуальные проблемы организации внутреннего контроля дебиторской задолженности организации. Рассмотрена методика контроля с целью снижения дебиторской задолженности, обеспечения финансовой устойчивости.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, методические приемы, дебиторская задолженность, анализ, управление.

В процессе хозяйственной деятельности практически у любой организации возникает на балансе дебиторская задолженность. На текущем этапе развития экономики хозяйствующим субъектам для эффективной работы деятельности необходимо проявлять интерес к использованию способов внутреннего контроля за состоянием долгов покупателей и заказчиков.

Под дебиторской задолженностью следует понимать процесс объективный и естественный, финансовые отношения в части дебиторской задолженности могут проявляться в виде:

- коммерческого кредитования, предоставляемого контрагентам при отсрочке платежа;
- несвоевременного платежа от заказчиков, покупателей и т. д.;
- обнаруженной недостачи товарно-материальных ценностей при их приемке;
- поставки некачественной продукции, сырья, материалов;
- штрафов, пеней, неустоек.

Дебиторская задолженность как экономическая категория — это потенциальная выручка организации за предоставленные услуги, выполненные работы, отгруженные товары, которую она получит в будущем по уже заключённым и действующим договорам или внедоговорным обязательствам потребителей [3, с. 47].

В связи с этим оценка, а также управление дебиторской задолженностью играют важную роль в развитии бизнеса для организаций, находящихся в зоне неустойчивого сбыта. Особенно это становится важным в периоды спада и кризисов на рынке.

Дебиторскую задолженность можно классифицировать по разновидностям. Более подробно рассмотрим их в таблице.

### Классификация дебиторской задолженности

Вид дебиторской задолженности	Срок действия	Экономическое содержание задолженности
1	2	3
Срочная	В сроках, установленных договором	Данная задолженность появляется вследствие внедрения видов безналичных расчетов, например, инкассо, либо является продуктом отсрочки платежа



Окончание табл.

1	2	3
Сомнительная	В сроках, превышающих указанный по договору	Для такой задолженности характерна способность быть непогашенной к моменту истечения срока исковой давности
Безнадёжная	Больше трёх лет после того, как срок исполнения окончен	Отличительной чертой задолженности является законная просрочка. Списание идет на внереализационные расходы, при этом уменьшается база налогообложения
Задолженность, относящаяся на забалансовый счёт	На протяжении пяти лет после того, как произведено списание	Ключевой целью данной задолженности выступает надзор и то, с какой вероятностью она будет таковой являться

Дебиторская задолженность влияет на все без исключения стороны финансово-хозяйственной деятельности организации. Кроме того, она может негативно повлиять на организацию в целом, как и на её прибыль. Также это может сказаться как на денежном потоке от непосредственной реализации продукции, так и на финансовом состоянии организации в целом (её устойчивости и деловой активности).

Если не уделять должного внимания внутреннему контролю дебиторской задолженности, то могут возникнуть значительные риски функционирования и это может привести к угрозе существования хозяйствующего субъекта, а также к последствиям, которые представлены на рисунке.

### Последствия увеличения дебиторской задолженности

Потеря денежных средств	Это связано с вопросом «компаний-однодневок», которые получают необоснованную отсрочку платежа, после возвращают долг, так как данная организация является неплатежеспособной, и решение суда не гарантирует возвращение денежных средств.
Потеря финансовой устойчивости	После невозврата контрагентами долгов компания не в силах выплачивать существующие у нее обязательства, и это приведет к привлечению займов, чтобы обеспечить эффективную деятельность организации
Низкая эффективность использования ресурсов	Для взыскания долгов потребуется большое количество персонала, а это является затратным и неэффективным способом. Судебные издержки при взыскании долгов составляют значительные суммы, что приводит к дополнительным расходам.
Потеря конкурентных преимуществ	Любая дебиторская задолженность – это денежные средства, которые организация получит в будущем. Наличие собственных денежных средств позволило бы инвестировать их в другие организации, принося дополнительную прибыль

Необходимо помнить, что коренные причины возникновения высокого уровня дебиторской задолженности лежат в плохом менеджменте предприятия и слабом изучении рыночной конъюнктуры. Руководитель организации должен чётко определять конкурентоспособность своей продукции и принимать грамотные управленческие решения относительно ассортимента, рекламы и каналов сбыта продукции.

Целью внутреннего контроля становится анализ и минимизация негативных последствий увеличения дебиторской задолженности (см. рисунок).

Одновременно снизить дебиторскую задолженность можно с помощью введения в организации внутреннего контроля и принятия по его результатам управленческих решений.

Для построения системы внутреннего контроля за дебиторской задолженностью авторы предлагают следующие организационные действия:

1. Назначение сотрудника, ответственного за контроль дебиторской задолженности.

2. Создание внутреннего нормативного документа, в котором будут закреплены должностные права и обязанности работника, перечень функций, необходимых для достижения результата.

3. Введение специальных дат для выполнения контрольных мероприятий дебиторской задолженности, а также по итогам проведенного анализа формирования отчета.

4. Формирование бюджетной системы дебиторской задолженности поставщиков, покупателей, подрядчиков, всех контрагентов, действующей организации.

5. Осуществление анализа дебиторской задолженности для определения ключевых факторов влияния на финансовое состояние организации и ее платежеспособность.

6. Становление концепции мотивации персонала, отвечающего за состояние расчетов с контрагентами вследствие их работы.

Выделим задачи внутреннего контроля дебиторской задолженности:

- поддерживать уровень дебиторской задолженности, не превышающий уровень кредиторской задолженности;

- проводить контроль за процессом изменения и погашения дебиторской задолженности;
- осуществлять прогноз сумм резерва по сомнительным долгам;
- определять уровень риска неплатежеспособности контрагентов-дебиторов.

Для реализации поставленных задач предлагаем использовать следующие методические приемы контроля дебиторской задолженности, а именно:

- выявить просроченную дебиторскую задолженность с помощью проведения инвентаризации оборотных активов;
- провести экономический анализ — использование расчетно-аналитических процедур контроля дебиторской задолженности, это позволит выявить динамику этой задолженности и оценить факторы влияния;
- изучить состав дебиторской задолженности, это необходимо для оценки состава долгов, а именно сомнительных и безнадежных. Исходной информацией послужат данные бухгалтерского учета по суммам и срокам возникновения задолженности;

- инспектировать первичные документы, этот прием необходим для выявления законодательных нарушений в расчётах с дебиторами и достоверного отражения в бухгалтерском учете [2, с. 67–68].

Немаловажной процедурой внутреннего контроля за дебиторской задолженностью является аналитическая. Рассмотрим несколько примеров аналитических показателей дебиторской задолженности.

*Коэффициент оборачиваемости*, сущность которого в том, что сроки погашения дебиторской задолженности сравниваются с фактическими сроками, по которым дают кредиты покупателям, с целью оценки степени деловой активности организации. Этот показатель даёт возможность оценить, в какой доле в среднем за отчетный период дебиторская задолженность погашается [4, с. 88].

*Коэффициент инкассации*, он используется для прогноза погашения дебиторской задолженности и сроков поступления денежных средств от дебиторов, а также составления алгоритма погашения задолженности.

Комплексное применение всех вышеперечисленных процедур позволяет рационально использовать имеющиеся финансовые ресурсы, укрепляет экономический базис организации.

Таким образом, грамотно выстроенная система внутреннего контроля, включающая анализ состояния дебиторской задолженности, позволит обеспечить организации более эффективное функционирование, сохраняя баланс её активов и обязательств, обеспечивая финансовую устойчивость.

### Список литературы

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).
2. Аниськина А. В. Контроль и аудит: основные методические приемы и технология: пособие / А. В. Аниськина. — СПб.: Финансы и статистика. — 2018. — 108 с.
3. Кочкова С. Г. Управление дебиторской задолженностью: экономика и предпринимательство: учебник / С. Г. Кочкова. — М.: ДРОФА — ВЕНТАНА. — 2018. — 67 с.
4. Колоскова А. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. А. Колоскова. — М.: КноРУС. — 2019. — 146 с.

УДК 330

## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫМИ С ОЦЕНОЧНЫМИ РЕЗЕРВАМИ ПУТЕМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

*Р. В. Горшков, обучающийся*

*Г. М. Ладченко, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В нынешних условиях рыночной экономики на различных стадиях функционирования организации руководством определяется перечень целей и ресурсов, необходимых для их реализации. При этом предпринимательская деятельность весьма существенно подвержена влиянию хозяйственных рисков. В данной работе освещены проблемы, связанные с инструментально-методической разработанностью системы внутреннего контроля как метода диагностики и управления рисками, связанными с формированием и использованием оценочных резервов.

**Ключевые слова:** управление рисками, риск-ориентированный подход, система внутреннего контроля, оценочные резервы.

Влияние рисков на финансовое и имущественное состояние организации является крайне весомым, поэтому необходимо своевременно выявлять данные риски, оценивать и создавать инструменты для их минимизации.

Управление рисками является одним из инструментов внутреннего контроля. Чтобы обеспечить эффективность хозяйственной деятельности организации, необходимо осуществлять внутренний контроль, позволяющий идентифицировать и управлять рисками. Однако для достижения поставленных стратегических целей недостаточно выявить и оценить потенциальные рисковые события, наиболее важным представляется рациональность их учета, т. е. точная качественная и количественная оценка. В связи с вышесказанным особую актуальность приобретает раскрытие в финансовой отчетности информации об оценочных резервах, это позволяет руководству организации с качественной и количественной точки зрения оценивать риски и предпринимать меры для снижения их потенциальной угрозы.

Оценочные резервы представляют собой корректировку стоимости актива (обязательства) или величину, отражающую погашение стоимости актива, связанную с изменением информации, производимой, исходя из оценки фактического положения дел в организации, ожидаемых будущих выгод и обязательств. Согласно ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» к оценочным резервам относятся: резервы по сомнительным долгам, резервы под снижение стоимости МПЗ, резервы под обесценение финансовых вложений.

Создание оценочных резервов для снижения рисков хозяйственной деятельности обосновано требованием осмотрительности бухгалтерского учета. В ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» закреплены критерии признания резервов в учете и методики стоимостной оценки оценочных резервов. Они существенно отличаются от методики расчета резервов по Налоговому кодексу. Следует вывод об отсутствии единого методологического подхода к расчетным значениям резерва. Это серьезно затрудняет качественную и количественную оценку рассматриваемых величин, в частности, для целей обеспечения внутреннего контроля.

Вместе с тем риск-ориентированный подход к внутреннему контролю далек от целей и задач бухгалтерского учета, и в частности

от задач управления рисками. Очевидна необходимость совершенствования аналитической системы бухгалтерского учета, которая обеспечит руководителей всех уровней оперативной и полной информацией, в том числе для корректного и своевременного создания оценочных резервов. Принимаемая классификация предпринимательских рисков в бухгалтерском учете (рис. 1) позволяет построить классификацию рисков, связанных с оценочными резервами во внутреннем контроле (рис. 2).



Рис. 1. Классификация предпринимательских рисков

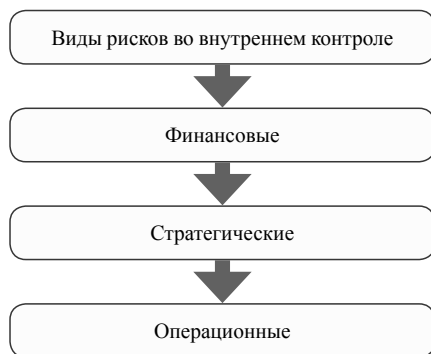


Рис. 2. Виды рисков во внутреннем контроле

Для осуществления внутреннего контроля необходима оперативная управленческая и финансовая информация. Информационное обеспечение для создания оценочных резервов и управления рисками, виды которых приведены выше, должно создаваться путем идентификации, классификации и оценки фактов хозяйственной жизни, связанных с риском. Необходимо также выделять объекты, подверженные изменению стоимости под влиянием риска хозяйственной деятельности.

За последнее десятилетие изменился подход к закреплению контрольной функции учета. Если ранее, до принятия в 2011 году нового закона «О бухгалтерском учете» предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости было одной из задач бухгалтерского учета, то в новом законе № 402-ФЗ от 06.12.11 эта задача учета исключена. Закон обязывает экономические субъекты организовывать контроль фактов хозяйственной деятельности через систему внутреннего контроля.

Таким образом, основной целью создания резервов является повышение финансовой устойчивости организации и минимизация финансовых рисков. Именно поэтому необходимо совершенствование системы внутреннего контроля управления рисками, связанными с резервами, что может обеспечить стабильность и эффективность функционирования организации.

#### **Список литературы**

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 21.11.96г № 129-ФЗ.
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008): утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 18.12.2012).

## ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ЗАО «ГАРАНТ»

*Ю. В. Гусева, обучающийся*

*Научный руководитель О. В. Бикеева, преподаватель учетных дисциплин первой квалификационной категории*

Красноярский кооперативный техникум экономики,  
коммерции и права,  
г. Красноярск

В статье сформулированы основы анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, определены бухгалтерские проводки и даны рекомендации по ведению бухгалтерского учета расчетных операций.

**Ключевые слова:** финансово-хозяйственная деятельность, отражение расчетных операций в бухгалтерском учете.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что от успешности решения задач по правильной организации расчетных операций, учета и контроля за расчетной дисциплиной во многом зависит платежеспособность самой организации и достижение основной цели — прибыли.

Организация должна своевременно совершать выплаты: заработной платы персоналу, платежи в бюджет и производить расчеты со своими контрагентами и другие платежи.

Цель исследования — проанализировать финансово-хозяйственную деятельность и дать рекомендации по ведению бухгалтерского учета расчетных операций в ЗАО «Гарант».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть бухгалтерский учёт наличных и безналичных расчетных операций;
- дать экономическую характеристику деятельности ЗАО «Гарант»;
- проанализировать отражение расчетных операций в бухгалтерском учете в ЗАО «Гарант»;



— разработать рекомендации, направленные на совершенствование организации расчетных операций в ЗАО «Гарант».

*Экономическая характеристика деятельности ЗАО «Гарант»*

Полное наименование: Закрытое акционерное общество «Гарант».

Сокращенное название: ЗАО «Гарант».

Юридический адрес: 660017, г. Красноярск, ул. Ленина, 100.

Зарегистрировано в межрайонной ИФНС по Центральному району г. Красноярска с 15.08.2005 года.

Размер уставного капитала составляет 10 000 рублей, 4 учредителя, владеющие в равных долях по 2500 рублей.

ЗАО «Гарант» с 31.07.2013 г. возглавляет директор организации, который также является одним из учредителей организации.

Органами управления ЗАО «Гарант» являются: Общее собрание участников общества, генеральный директор ЗАО «Гарант». Средне-численность в организации ЗАО «Гарант» за 2017–2018 гг. составляет 33 человека.

ЗАО «Гарант» оказывает услуги в соответствии с основным видом деятельности организации, а именно: деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками, осуществляет:

- отправление грузов;
- подготовку или организацию перевозки грузов сухопутным транспортом;
- организацию отправки партий грузов или почтовых отправок сухопутным транспортом (включая сбор и распределение грузов);
- подготовку транспортной документации и путевых листов;
- транспортную обработку грузов, например, временную упаковку в ящики с целью обеспечения защиты груза во время перевозки, выгрузку, отбор проб и взвешивание товаров.

ЗАО «Гарант» — юридическое лицо, имеющее самостоятельный баланс, обособленное имущество, расчетные счета в кредитных организациях в валюте РФ.

Бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерией, являющейся самостоятельным структурным подразделением организации ЗАО «Гарант».

### *Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Гарант»*

За 2018 год в ЗАО «Гарант» выручка составила 41 829 тыс. руб., уменьшилась по сравнению с 2017 годом на 9718 тыс. руб. или в относительном выражении на 18,8 %. Это объясняется снижением производительности труда на 1 работника в абсолютной сумме на 294 тыс. руб. или в относительном выражении — на 18,8 %, а значит, и снижение всей эффективности хозяйственно-финансовой деятельности организации. За 2017 год допущен убыток в сумме 247 тыс. руб. Среднесписочная численность работников в 2018 году осталась неизменной по сравнению с 2017 годом и составила 33 человека.

Среднегодовая стоимость оборотных средств в 2018 году составила 4699 тыс. руб. и сократилась по сравнению с 2017 годом в абсолютной сумме на 849 тыс. руб. или в относительном выражении — на 15,3 %. Совокупная сумма ресурсов в ЗАО «Гарант» в 2018 году составила в абсолютной сумме 13 807 тыс. руб. и снизилась по сравнению с 2017 годом на 57 тыс. руб. или в относительном выражении — на 0,4 %, под влиянием снижения среднегодовой стоимости оборотных средств.

По результатам анализа данных предприятия за 2018 год можно сделать следующие выводы:

Источниками финансирования являются как собственные оборотные средства, так и краткосрочные кредиты и займы.

На протяжении 2018 года нарушена нормальная платежеспособность.

Предприятие зависимо от внешних кредиторов.

Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования в 2018 году.

Предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние, но находится в стадии, когда ещё можно восстановить платежеспособность.

Компания сильно зависима от заемных средств. Сейчас ЗАО «Гарант» находится в стабильном финансовом положении, однако ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что может являться негативным сигналом для инвесторов.

Все хозяйственные операции, проводимые обществом, оформляются оправдательными документами, которые служат первичными учетными документами и по которым ведется бухгалтерский учет.

Осуществление расчетных операций в ЗАО «Гарант» ведется наличным и безналичным путем.

Кассовые операции в ЗАО «Гарант» выполняет кассир, состоящий в штате организации. В функциональные обязанности кассира входит выполнение кассовых операций на основании локального акта «Положение по кассовой дисциплине», разработанного организацией в соответствии с законодательством РФ.

Первичные кассовые документы утверждены учетной политикой. Движение денежных средств в кассе организации осуществляется с использованием приходных и расходных ордеров. Оформление первичных документов делается в письменном и электронном варианте с занесением сведений в базу данных в программе 1С: Бухгалтерия 8.3, находится на общем режиме налогообложения.

Денежные средства, хранящиеся в кассе, учитывают на активном синтетическом счете 50 «Касса». К счету 50 «Касса» в ЗАО «Гарант» открыты субсчета:

- 1) «Касса организации»;
- 2) «Денежные документы», к которым относят конверты, талоны на бензин, подарочные сертификаты и т. д.

Бухгалтерский учет кассовых операций в организации ведется в соответствии с требованиями Федерального закона «О бухгалтерском учете».

Расчеты по заработной плате с сотрудниками осуществляются из кассы организации на основании платежных ведомостей, что не совсем удобно, т. к. создается дополнительный документооборот в случае неполучения в срок всеми сотрудниками заработной платы. Для выдачи депонированной заработной платы по расчету с сотрудниками создается расходный кассовый ордер и производится оплата труда работника.

В ЗАО «Гарант» наличные расчеты через кассу производятся с подотчетными лицами (Дт 71 — Кт 50).

В ЗАО «Гарант» расчетные операции, производимые наличными денежными средствами, отражаются в бухгалтерском учете

проводками на счетах в соответствии с утвержденной учетной политикой.

Бухгалтерские записи по списанию наличных денежных средств в ЗАО «Гарант» представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**Бухгалтерские записи на списание из кассы  
наличных средств**

Дебет	Кредит	Наименование операции
51, 52	50	Внесены наличные денежные средства из кассы на расчетный счет, валютный счет
60, 76	50	Выданы из кассы денежные средства в погашение долгов перед поставщиками и прочими кредиторами
62	50	Возвращены излишне уплаченные покупателем (заказчиком) наличные денежные средства
66, 67	50	Возвращен из кассы кредит, заем
70	50	Выдана заработная плата
71	50	Выданы денежные средства работникам организации под отчет
73	50	Выданы займы работникам организации
75–2	50	Выданы дивиденды учредителям
76	50	Выплачена работникам из кассы депонированная заработная плата
94	50	Выявлена недостача денежных средств в кассе

При приобретении ЗАО «Гарант» подарочных сертификатов используется субсчет 50.3 (табл. 2)

*Таблица 2*

**Бухгалтерские проводки на списание из кассы  
денежных документов**

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
Приходованы подарочные сертификаты в количестве 12 штук	50.3, субсчет «Денежные документы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Подарочные сертификаты переданы работникам по договорам дарения	91.2, субсчет «Прочие расходы»	50.3, субсчет «Денежные документы»

Для учета банковских операций с безналичными денежными средствами в «1С:Бухгалтерия» используется счет 51 «Расчетный счет».

Для выполнения безналичных расчетов у организации ЗАО «Гарант» открыт расчетный счет в филиале «Сибирский» БАНКА ВТБ (ПАО) г. Новосибирска. На расчетный счет поступает выручка за оказанные услуги, произведенные работы, платежи за сданное имущество, авансовые платежи, кредиты банка, дебиторская задолженность, наличные деньги из кассы и т. д.

Банковское расчетно-кассовое обслуживание ЗАО «Гарант» осуществляется по договору между банком и ЗАО «Гарант», в котором оговорены стоимость банковских услуг, проценты за хранение денежных средств.

Операции по расчетному счету осуществляются на основании письменных распоряжений ЗАО «Гарант», оформляемых специальными банковскими документами:

- внесение наличных денег — по объявлениям о взносе;
- получение наличных — по денежным чекам;
- перечисление денег — по платежным поручениям.

Бухгалтерские проводки, отражающие в бухгалтерском учете поступление и выбытие денежных средств на расчетном счете, отражены в таблице 3.

*Таблица 3*

### **Бухгалтерские проводки по безналичным расчетам**

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Получена выручка за реализованную продукцию, оказанные услуги, аванс от заказчика на расчетный счет	51	62
Получены штраф, пеня	51	76
Сданы денежные средства на счета в банке	51	50
Произведены отчисления в бюджеты и внебюджетные фонды	68, 69	51
Оплачены предприятием приобретенные товары	60	51
Получены наличные деньги с расчетного счета	50	51

На основании проведенного исследования и сделанных выводов по экономической деятельности и ведению бухгалтерского учета расчетных операций в ЗАО «Гарант» можно заключить следующее:

- отсутствует система движения наличных и безналичных расчетов;
- в бухгалтерском учете имеются расходы, которые можно оптимизировать;
- организация сильно зависима от заемных средств.

Рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета расчетных операций:

1. Создать и ввести в работу «График платежей».

В связи с тем, что в организации ЗАО «Гарант» имеется зависимость от заемных средств, необходимо усилить контроль за расчетными операциями. С введением в работу «Графика платежей» будет организовано движение наличных и безналичных расчетных операций, построена очередность поступления и списания денежных средств по расчетам с покупателями и поставщиками, оплатой налогов и выплатой заработной платы.

Данная организация расчетных операций позволит эффективней использовать собственный денежный ресурс без привлечения заемных средств. Составляя «График платежей», ЗАО «Гарант» будет составлять договоры со сроками оплаты покупателям в соответствии со сроками своих выплат по финансовым обязательствам, таким образом, будет построен баланс между поступлением и выбытием денежных средств, и не будет потребности в таком количестве привлечения заемных средств. Введение «Графика платежей» позволит максимально использовать собственные денежные ресурсы, снизить прочие расходы — проценты по кредитам, и как результат — увеличить прибыль организации.

2. Производить оплату труда сотрудникам через расчетный счет.

Расчеты по оплате труда сотрудников через кассу организации крайне невыгодны и несут за собой больше расходов ЗАО «Гарант», чем выплата заработной платы через обслуживающий банк, а также увеличивается документооборот в бухгалтерии и кассе предприятия за счет оформления большего количества документов.

Для организации перечисление безналичных денежных средств по зарплатному проекту осуществляется с комиссией 0 %.

Расходы организация ЗАО «Гарант» при выплате заработной платы через кассу несет за счет дополнительных комиссий за снятие и

взнос наличными в банке, при пересчете выплаченной суммы данных расходов они составляют порядка 100 000 руб., использование услуги банка по инкассации также вызывает дополнительный расход. Перейдя на зарплатный проект в обслуживаемом банке, будут снижены расходы ЗАО «Гарант», снизится внутренний документооборот организации, не будет в бухгалтерском учете депонированной заработной платы. Сотрудники, получая заработную плату через банк, смогут воспользоваться дополнительными услугами банка как участники зарплатного проекта на более льготных условиях, что будет привлекательным для работы в ЗАО «Гарант».

3. Расчеты с подотчетными лицами осуществлять через банковские карты.

В ЗАО «Гарант» расчеты производятся только из кассы организации. В качестве совершенствования учета денежных средств предлагаем перечислять подотчетные суммы на банковские карты сотрудников.

При переводе расчетов с подотчетными лицами через банковские карты не требуется заявления заверенного визой руководителя, таким образом, снижается документооборот в бухгалтерской службе и расходы, связанные с наличными денежными средствами.

4. Наличные расчетные операции с покупателями и поставщиками перевести на безналичную форму.

Производя расчетные операции с покупателями и поставщиками через банковский счет, произойдет снижение расходов, не будет расходов по инкассации, сократится сумма по комиссии банка за снятие и взнос наличными, так как сохранность денежных средств в кассе организации требует дополнительных затрат. Проанализировать банковские услуги по кредитам для перекредитования на более выгодных условиях.

Проценты по кредитам и займам, полученные в более ранние периоды, имели ставки на пользование заемными средствами выше, чем сложившаяся ставка сегодня, которая выше на 2–3 %.

Проведя в ЗАО «Гарант» вышеперечисленные рекомендации по совершенствованию расчетных операций, в организации появится тенденция к снижению использования заемных средств и возрастет максимальное вовлечение с целью получения прибыли собственного

денежного ресурса, что позволит ЗАО «Гарант» увеличивать доходность и расширять деятельность организации.

Результаты исследования могут быть использованы коммерческими организациями при проведении операций финансово-хозяйственной деятельности для определения эффективных бухгалтерских записей по ведению бухгалтерского учета расчетных операций.

### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 16.12.2019).
2. Об акционерных обществах: ФЗ от 26.12.1995 № 208-ФЗ (в ред. от 04.11.2019).
3. Поленова С. Н. Теория бухгалтерского учета / С. Н. Поленова — 3-е изд. — М.: Дашков и К°. — 2018. — 464 с.
4. Плотников В. С. Основы бухгалтерского учета: учебно-методическое пособие / В. С. Плотников, О. В. Плотникова. — М.: НИЦ ИНФРА-М. — 2017. — 137 с.

УДК 334.732.3

## ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*М. И. Дроздова, д-р экон. наук, профессор*

*Л. П. Наговицина, д-р экон. наук, профессор*

*Е. В. Наговицина, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе продемонстрированы новые подходы к анализу заготовительной деятельности как стратегическому драйверу развития потребительской кооперации, которые заключаются в отражении социальной сущности отрасли, а также приоритета функционирования интегрированных заготовительно-производственно-торговых комплексов, обеспечивающих эффективность и автономность кооперативной деятельности. Предлагается ряд нетрадиционных показателей.

**Ключевые слова:** заготовки, социальная отрасль, интегрированный комплекс, потребительская кооперация.

Заготовки — одна из традиционных отраслей деятельности потребительской кооперации наряду с торговлей, общественным питанием, производством потребительских товаров, сферой услуг. Конкуренция



на сельском потребительском рынке, вызванная развитием частного предпринимательства и постепенным, но настойчивым проникновением на него региональных, национальных и международных торговых сетей, обусловили изменение места и роли торговой деятельности в хозяйственном комплексе системы и смещение приоритетов развития современных потребительских кооперативов в пользу заготовок сельскохозяйственных продуктов и сырья, лекарственно-технического сырья и другой недревесной продукции леса (табл. 1), объемы которых неуклонно увеличиваются (табл. 2).

Данные таблицы 1 свидетельствуют об уменьшении удельного веса розничной торговли за 2016–2018 годы на 2,7 %, притом что вклад общественного питания, где потребительская кооперация пока еще сохраняет свои позиции, вырос на 0,3 %, производственной деятельности — на 0,3 %, заготовок сельскохозяйственной продукции и сырья — на 1,1 %.

*Таблица 1*

**Структура совокупного объема деятельности  
потребительской кооперации Российской Федерации  
в 2016–2018 гг., в %**

Отрасли	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Розничная торговля	63,7	62,0	61,0
Общественное питание	6,2	6,3	6,5
Производство	9,7	9,8	10,0
Закупки сельскохозяйственной продукции и сырья	10,7	11,2	11,8
Другие отрасли и виды деятельности	9,7	10,7	10,7
Всего	100,0	100,0	100,0

Таблица 2

**Закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья,  
лекарственно-технического сырья и недревесной продукции  
леса потребительской кооперацией Российской Федерации в  
2016–2018 гг.**

Наименование	Единица измерения	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Закупки всего	млн руб.	23 914	24 417	24 713
Мясо	т	62 338	58 328	60 836
Молоко	т	219 812	225 094	217 347
Картофель	т	51 253	52 768	46 569
Овощи	т	53 637	52 517	49 833
Плоды	т	31 296	28 828	26 797
Лектессырье	т	1066	985	1152
Дикорастущие	т	901,8	768,2	636,5
Шерсть	т	н.д.	1151	1315
Кожсырье	тыс. шт.	н.д.	2902,2	1707,2

Несмотря на увеличение заготовительного оборота, что авторы оценивают положительно, если продавцами товаров выступили физические лица, в результате чего повысились их денежные доходы и покупательская способность, происходит сокращение объемов закупок практически всех видов сельскохозяйственной продукции и дикорастущих, что характеризует продолжение проявления кризисных процессов не только в торговле, но и в этой важной отрасли деятельности потребительской кооперации. Одна из причин, которой пытаются объяснить сокращение объемов заготовок сельскохозяйственной и другой продукции, — отсутствие стабильного гарантированного (как это было до 1990 года) канала ее сбыта — государственных закупок. Авторы считают главной причиной неумение или нежелание руководителей адаптироваться к рыночной экономике.

В условиях продолжающегося снижения реальных денежных доходов сельского населения у пайщиков и кооперативных организаций должен формироваться новый взгляд на заготовительную деятельность. Ее необходимо рассматривать не только как вид хозяйственной деятельности, но и как социальную отрасль, приносящую

дополнительные доходы обслуживаемому населению, в первую очередь пайщикам, а в отдельных случаях являющуюся единственным источником доходов сельских жителей.

Закупки — трудоемкая и затратная отрасль. Многие потребсоюзы, не просчитав последствий, практически исключили заготовки из своей деятельности. В ведомственном статистическом наблюдении Центросоюза РФ за 2018 г. из 54 потребсоюзов 22, или 40,7 %, в таблице о средней численности персонала по отраслям деятельности не показали ни одного работника в заготовках.

Вызывают сомнение стоимостные объемы и количество закупленной продукции, отраженной в таблице ведомственного статистического наблюдения, поскольку нам достоверно известны случаи, когда в закупки включаются крупные партии овощей, фруктов, других товаров, завезённых из ближнего зарубежья, Китая, Белоруссии и других государств.

Отказавшись от закупочной деятельности, потребительская кооперация теряет свою востребованность и автономность в сельском сегменте рынка.

Кооператив, который не помогает сельскому населению, своим пайщикам в сбыте продукции сельскохозяйственного производства (картофеля, овощей, плодов, мяса, молока и т. д.), кустарнической и промысловой деятельности, теряет востребованность, не имеет перспектив развития.

Поэтому перед анализом следует проверить достоверность первичной информации о стоимостных объемах и натуральном составе закупленной продукции. Для этого необходимо определить, что относится к заготовкам, а что является обычной оптово-посреднической деятельностью по приобретению и реализации товаров.

Нами сформулированы признаки, выделяющие заготовительную деятельность как особую социальную отрасль потребительской кооперации, и дается её определение.

Таких признаков два:

- закупки — это то, что покупается у **физических лиц** или некоммерческих организаций;
- закупки — это то, что покупается у **местного** мелкотоварного производителя, кустаря, промысловика.

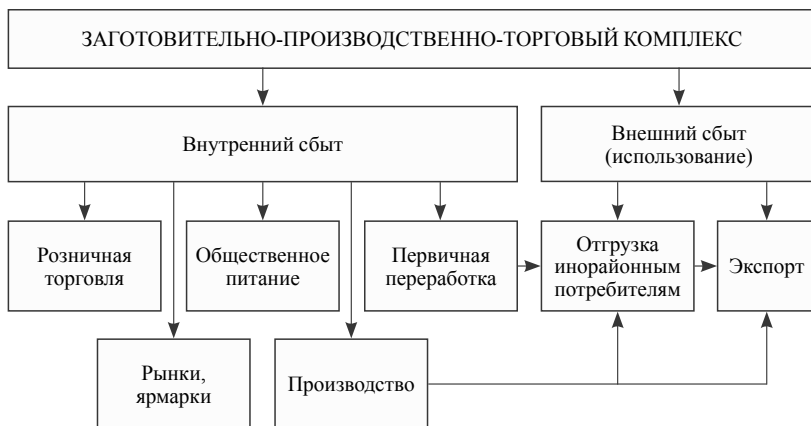
Таким образом, заготовки — отрасль, которая концентрирует продукцию местных сельхозтоваропроизводителей, кустарей, промысловиков. Она очень востребована, перспективна ещё на долгие-долгие годы.

И она очень эффективна, если, не надеясь на государственные заказы, будет развиваться, ориентируясь на рынок, прежде всего внутритерриториальный, но также на внешний, включая межгосударственный. И станет высокоэффективной, если будет развиваться не как самостоятельная, а как интегрированная отрасль в составе заготовительно-производственно-торгового комплекса.

Такой комплекс в состоянии решить проблему сбыта без каких-либо внешних (государственных) подпорок. Схему логистики такого сбыта мы приводили в статье «Заготовки — стратегический драйвер социально-экономического развития потребительской кооперации Российской Федерации» [1, с. 35]. Считаем уместным воспроизвести её ещё раз.

До 2014 года в ведомственной статистической отчетности отражалось участие сельского населения в закупках мяса, молока, картофеля и овощей, плодов, что позволяло (с некоторой долей вероятности) оценить экономическое участие пайщиков в деятельности организаций потребительской кооперации в качестве продавцов — сдатчиков сельскохозяйственной продукции. Другой показатель — процент освоения товарных ресурсов в хозяйствах населения — отражал товарный потенциал хозяйств населения, и следовательно, возможности увеличения объемов закупок и более масштабного привлечения сельского населения к взаимовыгодному сотрудничеству.

## Направления сбыта товаров, заготовок



Покупку товаров, заготовок у пайщиков по льготным (то есть более высоким) ценам авторы рассматривают как способ привлечения некооперированного населения в потребительский кооператив вначале по формальному признаку, который впоследствии должен трансформироваться в реальное экономическое участие пайщиков в деятельности кооперативной организации.

Авторы в своих публикациях, посвященных заготовкам, в частности [1], отмечают их возрастающую значимость и определяют отрасль драйвером социально-экономического развития потребительских кооперативов. Подтверждая важность отрасли, считаем целесообразным дополнить информацию ведомственной статистической отчетности «Сведения о закупках сельскохозяйственных продуктов, дикорастущих, животноводческого и прочего сырья» данными о закупках у пайщиков (или сельского населения) и проценте освоения товарных ресурсов в хозяйствах населения. Это позволит формировать планы развития материально-технической базы заготовок и обосновывать мощности перерабатывающих предприятий, планировать выпуск готовой к употреблению пищевой продукции и наполнять ею ассортимент магазинов потребительских кооперативов, а также поставлять ее в предприятия торговых сетей, осуществляющих обслуживание городского и сельского населения.

Новым, точнее уже хорошо забытым, направлением анализа заготовительной деятельности должно стать изучение участия пайщиков-продавцов сельскохозяйственной продукции, лекарственно-технического сырья и других дикорастущих. Такой анализ предусматривает расчет следующих показателей: удельный вес закупок всех видов продукции у сельского населения, в том числе у пайщиков, демонстрирующий вклад пайщиков в деятельность кооператива; стоимость проданной продукции пайщиками всего и в том числе в среднем на одного пайщика; удельный вес доходов от продажи товаров-заготовок в общей сумме доходов сельского населения.

Трансформация заготовок из чисто экономической деятельности в социально-экономическую происходит на фоне начавшейся многоотраслевой интеграции трех важнейших видов деятельности кооперативов: заготовительной, производственной и торговой.

Создание интегрированно-диверсифицированных заготовительно-производственно-торговых комплексов впервые было названо перспективным направлением развития кооперативов системы на рубеже веков, в конце 1990-х годов. Позднее мы не раз отмечали не только необходимость создания таких комплексов [2, 3], но и их преимущества, которые заключаются, в частности, в удешевлении продукции, сокращении потерь в процессе хранения и логистики, рациональном использовании имеющейся материально-технической базы, повышении эффективности всей хозяйственной деятельности.

Интегрированные отраслевые комплексы, рационализируя производственную деятельность, имеют гораздо больше возможностей для ее диверсификации, эффективного и креативного использования профессионального потенциала работников. Подобные субъекты могут выполнять и социальные функции: проводить мастер-классы в школах, привлекать их для заготовок дикорастущих грибов, ягод, трав, папоротника и другой недревесной продукции леса. В заготовительно-производственно-торговых комплексах может быть организовано выращивание картофеля и овощей для собственных нужд. Для посадки, обработки и сбора картофеля также могут привлекаться обучающиеся школ, пенсионеры, временно неработающие и безработные.

Внутренний анализ интегрированной многоотраслевой деятельности комплекса может быть проведен по системе новых показателей: удельный вес прибыли, полученной комплексом, в сумме прибыли кооперативной организации; рентабельность заготовительно-производственно-торговой деятельности комплекса; текущие расходы в расчете на 1 рубль или 100 рублей выручки интегрированного комплекса и кооператива; численность лиц, привлеченных для формирования сырьевой базы комплекса; сумма денежных средств, выплаченных привлеченным лицам за выполненные работы (выращивание картофеля и овощей на землях комплекса), и стоимость закупленных дикорастущих у лиц, не связанных трудовыми отношениями с кооперативной организацией, всего и в расчете на одного человека.

Таким образом, перспективы развития потребительской кооперации мы связываем с заготовительной деятельностью как драйвера социально-экономического развития кооператива, с объединительными трансформациями заготовок в заготовительно-производственно-торговый комплекс. По убеждению авторов, такой комплекс способен обеспечить эффективность и автономность хозяйственной деятельности за счёт местного сырья, его переработки и использования в производстве, общественном питании, торговле. Одновременно заготовки и заготовительно-производственный комплекс в целом соответствуют социальным ожиданиям сельского населения в привлечении постоянных и временных рабочих мест, обеспечении занятости, повышении доходов и покупательной способности, качества, разнообразия, экологической чистоты товаров, справедливых цен.

Экономические трансформации с участием заготовительной деятельности меняют направления и содержание аналитических процедур, требуют новых акцентов, расширение круга показателей, характеризующих социализацию экономических отношений.

#### Список литературы

1. Дроздова, М. И. Интегрированные комплексы как форма диверсификации деятельности потребительской кооперации / М. И. Дроздова // Эффективность функционирования потребительской кооперации и взаимосвязанных отраслей в ходе интеграционных процессов: региональный аспект:

- материалы Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 12 декабря 2008. — Новосибирск: «СибУПК». — 2008. — С. 54–58.
2. Дроздова, М. И. Место и роль потребительской кооперации в развитии депрессивных регионов: монография / М. И. Дроздова. — Сибирский университет потребительской кооперации. — Новосибирск. — 2009. — 304 с.
  3. Наговицина, Л. П. Заготовки — стратегический драйвер социально-экономического развития потребительской кооперации Российской Федерации / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова / Современная кооперация в системе целей устойчивого развития: сборник научных трудов: материалы Международной научно-практической конференции ЧАЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ — 2018, 8–9 ноября 2018. — Ярославль–Москва: Канцлер. — 2018. — С. 32–40.
  4. Наговицина, Л. П. Информационное обеспечение экономики заготовительной деятельности потребительской кооперации / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова, Е. В. Наговицина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2018. — № 4 (71). — С. 287–297.
  5. Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации за 2016, 2017, 2018 годы. — М., Центросоюзу РФ. 2018. — 300 с.

УДК 336.647.2

## ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*М. В. Дутова, обучающийся*

*Научный руководитель С. А. Али-Аскяри, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье предложены функции уставного капитала, определен оптимальный уровень размера уставного капитала в коммерческих организациях с классической системой налогообложения. Предлагается формирование уставного капитала с применением системы налогообложения. Предложены и раскрыты функции: уставного капитала управления, заемщика.

**Ключевые слова:** минимальный и оптимальный уставный капитал, функции уставного капитала, механизм формирования уставного капитала.

При создании юридического лица одним из условий является формирование уставного капитала организации. Как показывает практика, это минимальный размер гаранта исполнения своих обязательств при наступлении предпринимательского риска.



**Цель исследования** — оптимальная сумма формирования уставного капитала в коммерческих организациях.

**Предметом** исследования является формирование оптимального размера и оценка уставного капитала в коммерческих организациях.

ГК РФ и ряд федеральных законов предусматривают минимальный размер уставного капитала при создании юридического лица (табл. 1).

*Таблица 1*

**Минимальный размер уставного капитала в организациях**

Организационно-правовая форма	Минимальный размер уставного капитала, руб.
ПАО (публичные акционерные общества)	100 000
АО	10 000
ООО	10 000

Законодатель допускает включать в уставный капитал не только денежные средства, но и иное имущество. Мы полагаем, что в данную категорию можно отнести основные средства, материальные запасы, готовую продукцию и имущественные права, вытекающие из иных договоров. В таблице 2 приведена численность экономических субъектов по Новосибирской области по форме собственности.

*Таблица 2*

**Количество коммерческих организаций  
по организационно-правой форме собственности  
в Новосибирской области за 2018–2019 годы  
(на начало года, единиц) [12]**

Организационная форма	Годы		
	2018	2019	Изменение, 2019 с 2018 (+, –)
<b>Коммерческие организации</b>	<b>106 243</b>	<b>98 010</b>	<b>–8233</b>
Из них: унитарные предприятия	530	477	–53
хозяйственные общества и товарищества	104 405	97 206	–7199
в том числе акционерные общества	2088	1849	–239

В 2019 году по сравнению с 2018 годом общее количество коммерческих организаций сократилось в Новосибирской области на 8233 единицы, хозяйственные общества уменьшились на 7199 единиц, акционерные общества — на 239 единиц.

В то же время юридические лица подразделяются по своей деятельности, исходя из установленных критериев к субъектам малого и среднего бизнеса, основные показатели представим по данной категории в таблице 3.

*Таблица 3*

**Основные экономические показатели деятельности субъектов  
малого и среднего предпринимательства  
Новосибирской области**

Организационная форма	Годы		
	2018	2019	Изменение, 2019 с 2018 (+, -)
Число предприятий, единиц	82 970	78 215	-4755
Из них:			
средние предприятия	408	395	-13
малые предприятия (с учетом микропредприятий)	82 562	77 820	-4742
в том числе микропредприятия	76 086	71 763	-4323

В 2019 году по сравнению с 2018 годом в Новосибирской области в целом происходит уменьшение среднего и малого бизнеса — на 4755 единиц, больше всего сократилось микропредприятий — на 4323 единицы, малых — на 419 единиц.

Надо отметить, что в данную категорию входят предприятия, уже сформированные уставным капиталом. Такая тенденция сокращения подтверждает актуальность исследования, так как при ликвидации минимальный размер уставного капитала практически не обеспечивает возникшие обязательства.

Минимальный (оптимальный) размер уставного капитала предлагаем рассмотреть с позиций применяемой системы налогообложения.

Организациям, применяющим упрощенную систему налогообложения, необходимо оставить действующий минимальный размер уставного капитала, так же — для специальных режимов

налогообложения. Для предприятий с классической системой налогообложения уставный капитал должен быть установлен в следующих размерах (табл. 4).

Таблица 4

**Размер оптимального уставного капитала в организациях с классической системой налогообложения**

Организационно-правовая форма	Оптимальный размер уставного капитала, руб.
ПАО (публ. акц. общества)	1 000 000
АО	300 000
ООО	100 000

При этом обязательное формирование уставного капитала должно быть денежными средствами. Это усилит ответственность учредителей юридических лиц по деятельности организации, а также снизит мошенничество со стороны однодневных организаций. Аналог данному подходу сформулирован при уплате налога на добавленную стоимость: независимо от применяемой системы налогообложения при внешнеэкономической деятельности данный налог подлежит к оплате (импорт). Свыше установленного оптимального уровня можно вносить и другими активами.

Уставный капитал решает ряд важных вопросов, таких как управление организацией — функция управления, привлечение средств — функция заемщика, стимулирующая функция — дивидендная политика.

В федеральных законах определены полномочия участников (акционеров) — собственников организации, а также представительных и исполнительных органов. Наличие соответствующей доли в уставном капитале позволяет владельцам (собственникам) решить важные вопросы, реализуя функции:

*Управления* — определение основных направлений деятельности общества, принятие решения о реорганизации или ликвидации, решения об увеличении или уменьшении уставного капитала, распределение прибыли и объявление о выплате дивидендов, утверждение годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности общества и документов.

*Заемщика* — принятие решения об обращении с заявлением о листинге акций общества, эмиссия ценных бумаг общества, дробление и консолидация акций, выпуск обыкновенных, привилегированных, привилегированных акций с преимуществом, а также облигаций, казначейских акций и др.

*Стимулирующая* — побуждает выстраивать модель управления, эффективного выполнения трудовой деятельности работников, распределения прибыли и получения дивидендов.

Формирование уставного капитала с оптимальным уровнем позволит выразить свои серьезные намерения о деятельности организации в достижении цели. Оптимальная сумма уставного капитала со временем скажется на показателях деятельности организации, таких как выручка, затраты, прибыль, фонд оплаты труда, рентабельность, прибыль на акцию и др.

Создание организации с оптимальным размером уставного капитала позволит:

- прочно укрепить материально-финансовую базу на стадии создания организации;
- повысить обеспеченность и доверие кредиторов;
- стимулировать активность направления деятельности;
- привлечь квалифицированных работников.

На государственном уровне сократит число «однодневных» организаций, повысит собираемость налогов и сборов, поступающих в бюджет и внебюджетные фонды.

**Результаты исследования** могут быть использованы коммерческими организациями при регистрации предприятия, эффективном управлении деятельностью организации и реализации своих прав — как собственников, так и участников бизнеса.

### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 16.12.2019).
2. Об акционерных обществах: федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (в ред. от 04.11.2019).
3. Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (в ред. от 04.11.2019).
4. Официальный сайт ФСГС по Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <https://novosibstat.gks.ru/folder/31854>.

## АУДИТ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Е. В. Жукова, обучающийся*

*Научный руководитель В. С. Плотников, д-р экон. наук, профессор*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В статье рассматриваются особенности аудита в строительной деятельности, говорится о значимости аудита. В результате исследования говорится о повышении эффективности строительной деятельности путем внедрения внутреннего аудита.

**Ключевые слова:** аудит, внутренний аудит, система, строительство, строительная деятельность.

В строительной деятельности аудит играет важную роль. Аудиторскую проверку проводят специалисты, осуществляя контроль над ее организацией, процессом проведения и результатами. В строительстве аудит выступает в роли независимой оценки показателей конкретного проекта, требующего капитальных вложений. Финансовые и технические показатели определяют состав аудиторской проверки (рисунок 1). В строительстве деятельность отражается организациями, занимающимися ремонтными, монтажными, строительными, проектными, буровыми и другими видами работ. Результатами строительной деятельности являются завершенные и готовые к вводу новые общественные здания, сооружения, жилые дома, имущественные комплексы, заводы и другие объекты [4, с. 362].

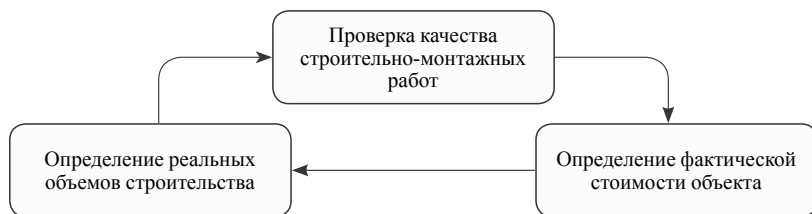


Рис. 1. Состав аудиторской проверки в строительной деятельности

Актуальность статьи исследования состоит в существовании проблем внедрения внутреннего аудита для организаций строительства, учреждения службы внутреннего аудита и модернизации систематического обеспечения аудиторской проверки в строительной деятельности.

Научно-исследовательская работа отражает новизну в разработке способов ведения внутреннего аудита в процессе производства строительно-монтажных работ для организаций со специфической деятельностью.

Способы ведения внутреннего аудита в строительной деятельности должны содержать в себе ту информацию, которая позволяла бы управлять и прогнозировать расходы, анализировать динамику рынка, оценивать и предотвращать возможность появления издержек, которые не дают эффекта в процессе деятельности. Издержки, понесенные строительной организацией, являются первостепенными факторами, которые оказывают влияние на результаты финансовой деятельности организаций. Также расходы отражают текущее положение и перспективы развития строительной деятельности в современных условиях модернизации экономики.

Для того, чтобы в процессе своей деятельности строительные организации могли внедрять систему внутреннего аудита, отслеживать ее функционирование и перспективу модернизации, необходимо:

- выявить особенности внутреннего аудита в строительстве;
- разработать способы ведения и методики аудита как элемента управления строительной деятельностью;
- определить стандарты и регламент деятельности специалистов аудиторской проверки.

Вышеперечисленные элементы процесса деятельности в организациях строительства позволят повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности. Такой вывод был сделан в ходе сравнительного анализа мнений некоторых авторов (Н. А. Адамов, В. А. Лукин, В. И. Подольский, Л. В. Сотникова, Н. В. Савина, П. А. Соколов, Т. И. Кисилевич, Е. Н. Хачемизова).

Динамика развития строительного рынка и рост значимости Международных стандартов аудита способствовали ускоренному развитию аудита в строительстве [4, с. 363].

Согласно Международному стандарту 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 09.01.2019, № 2н), цель аудита — повысить степень уверенности предполагаемых пользователей в финансовой отчетности [3].

Основные цели аудита в строительной деятельности:

- проверка смет, документов и отчетности по строительству;
- контроль за процессом строительства в целом;
- обеспечение защищенности инвестора;
- сопоставление денежных средств тем, что были выданы по смете на процесс строительства или в действующем процессе;
- измерение и оценка страховых рисков на всех этапах строительной деятельности (проектирования, строительства и сдача в эксплуатацию).

Основные процессы ведения аудита в строительных организациях:

- сравнение и анализ документации с учетом предназначенных корректировок проекта;
- сопоставление фактических показателей прогнозируемым, их сравнение и анализ;
- управленческий, финансовый, бухгалтерский, налоговый анализ процесса строительства;
- проверка текущей документации строительства: общий журнал работ, специальный журнал работ;
- аудит отчетных документов: акт о приемке выполненных работ, журнал учета выполненных работ;
- сопоставление запланированных издержек с фактическими, их сравнение и анализ в процессе выполнения работ;
- оценка договоров подряда;
- проверка достоверности нормативов, коэффициентов, показателей и норм, указанных в смете;
- сравнение рыночной стоимости материалов со стоимостью по смете проекта;
- нахождение недостатков, излишков процесса строительства;
- анализ и оценка масштабов проведенных работ, аудит таблиц с расчетами итоговых значений показателей деятельности;

— составление аудиторского заключения, предложение рекомендаций и определение выводов строительной деятельности [4, с. 364].

Развитию и модернизации аудита в строительной деятельности способствуют результативные процессы планирования, контроля и учета затрат на всех этапах строительства. В строительной деятельности себестоимость представляет собой содержание условий договора и структуры организации. Таким образом, были определены особенности аудита в строительной деятельности:

— контроль и проверка определения себестоимости строительно-монтажных работ;

— комбинационная и многоступенчатая расчетная система между участниками строительной деятельности.

Процесс модернизации строительной деятельности имеет необходимость во внедрении новых перспективных технологий, которые возможны при привлечении инвестиций.

В целях повышения эффективности строительной деятельности возникает потребность в повседневном контроле за использованием производственных ресурсов. Данный контроль может осуществляться, если строительная организация в свою деятельность будет вводить методику внутреннего аудита [1].

Задачи внутреннего аудита затрат на производство строительно-монтажных работ (рис. 2).



Рис. 2. Задачи внутреннего аудита



Внутри строительных организаций необходимо создавать аудиторские службы, которые будут отвечать за надежность системы внутреннего контроля. Службы внутреннего аудита должны представлять собой обособленную систему, участие в которой будут принимать высококвалифицированные специалисты с опытом работы в строительной деятельности, с высшим экономическим образованием и хорошими знаниями.

Внедрение службы внутреннего аудита должно быть нацелено на снижение издержек производства строительно-монтажных работ и увеличение прибыли. Функции, которые должны выполнять службы внутреннего контроля: оценка эффективности системы бухгалтерского учета, предоставление надежности, безошибочное включение затрат на производство строительно-монтажных работ; а также включение затрат в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и др.

Для внедрения, функционирования и осуществления внутреннего аудита в строительных организациях должны быть определены объекты контроля. В строительной деятельности объектами контроля могут служить: производственные ресурсы, технология строительно-монтажных работ, действия управляющих различных структур и материально-ответственных лиц на этапах строительно-монтажных работ [2].

Также высока значимость создания Положения о системе внутреннего аудита в строительных организациях, в котором будут изложены функции аудита, права и обязанности аудитора, определена зона его ответственности в планировании и составлении программ проверок, а также в выборе процедур аудиторской проверки.

В строительной деятельности необходим контроль за формированием себестоимости строительно-монтажных работ. Это может быть достигнуто путем ведения нормативного метода учета и контроля, а именно системы «стандарт-костинг», при которой фактическую себестоимость можно получить на любом этапе строительства. Система «стандарт-костинг» позволяет оперативно отслеживать формирование себестоимости, а также вовремя выявлять отклонения и устанавливать факторы их возникновения.

Помимо внутреннего контроля издержек на строительно-монтажные работы, существует их независимая проверка при проведении

обязательного аудита. Множество организаций строительной деятельности подвержены обязательному аудиту, поскольку объемы от реализации строительно-монтажных работ составляют 500 тыс. и более минимального размера оплаты труда, установленного Правительством Российской Федерации, а также являются унитарными государственными организациями [6].

От режима работы системы внутреннего аудита в строительных организациях будет зависеть проведение обязательного аудита. Если в организации будет создана эффективная система внутреннего контроля, действия которой будут осуществляться с соблюдением всех требований и стандартов, то такой организации не стоит бояться обязательных проверок со стороны аудиторских компаний.

Таким образом, аудит в строительной деятельности содержит в себе некоторые особенности, связанные с повышением достоверности финансовой отчетности для привлечения инвесторов и с обеспечением законности ведения строительных работ. Внедрение службы внутреннего аудита в организациях, занимающихся строительной деятельностью, реально поможет минимизировать затраты на производство строительно-монтажных работ и максимизировать прибыль.

### Список литературы

1. Зиновьева А. А. Управленческий учет и система внутреннего аудита в строительных организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.1. — Орел, 2002. — 170 с. РГБ ОД, 61:03–8/1310–2.
2. Кучеров А. В.. Особенности аудита строительных организаций в России / А. В. Кучеров, К. А. Лугаськова // Молодой ученый. — 2013. — № 6. — С. 362–365.
3. Международный стандарт аудита 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита»: приказ Минфина России от 09.01.2019 № 2н.
4. Принципы внутреннего контроля в строительстве [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.lawmix.ru/bux/104249> (дата обращения: 17.09.2019).
5. Серебрякова Т. Ю. Сущность и задачи внутреннего аудита / Т. Ю. Серебрякова // Аудиторские ведомости. — 2016. — № 11.
6. Чернов А. Ю. Развитие методики внутреннего аудита в строительных организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. — Рост. гос. эконом. ун-т. — Ростов-на-Дону, 2011. — 222 с.: ил.

## ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ И ПРАКТИКИ МСА В РОССИЙСКИЙ АУДИТ

*В. С. Калугин, обучающийся*

*Г. М. Ладченко, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В данной работе проведена сравнительная характеристика методологий двух аудиторских практик — российской и международной. Авторами выявлено существенное различие, существующее между российской аудиторской практикой и международной, дана оценка и рекомендация.

**Ключевые слова:** международные стандарты аудита, российские стандарты аудита, бухгалтерский учет, аудит, проверка управленческого учета.

Изучая аудиторские практики международных компаний, установлено, что в международной практике применяется иной подход, чем в российских компаниях. Разница в подходах заключается в том, что зарубежные аудиторские организации проводят аудит управленческого учета, который выступает в роли поправочного коэффициента для значения существенности ошибки (искажения).

По международным стандартам аудита (далее — МСА) аудит управленческого учета является наиболее важной частью общего аудита, так как служит основой для понимания состояния хозяйственной деятельности проверяемой организации. Основным рабочим аудиторским документом является «меморандум» (сокращенно «мемо»), перевод которого означает информационно-справочный документ с изложением взглядов на какой-либо вопрос. Он включает в себя профессиональное оценочное мнение аудитора о ведении того или иного этапа бизнеса, который впоследствии используется для поправки значения существенности ошибки.

Чтобы ощутить, как на практике проходит аудит управленческого учета, предлагаю рассмотреть несколько примеров.

1. Проверка трудовых отношений. Аудитор запрашивает у организации приказы на отпуска для определения, какие ключевые должности использовали право на отпуск, когда и на какой промежуток

времени. Это требуется, чтобы определить периоды с наибольшим риском совершения ошибки в хозяйственных операциях.

2. Проверка документооборота. При проверке организационной структуры компании аудитор рассматривает бизнес-процесс и, как следствие, документооборот для определения точек аудиторского риска. Точка риска — это тот или иной участок документооборота, где первичная документация может быть потеряна, повреждена или исправлена.

3. Проверка проведения инвентаризации. При проверке процедуры инвентаризации аудитор анализирует:

- состав и состояние инвентаризационной комиссии;
- качество работы инвентаризационной комиссии;
- условия хранения запасов;
- освещение, доступ к запасам и т. д.

Эта проверка осуществляется для убеждения, что имущество компании в наличии и хранится надлежащим образом.

По результатам наблюдений и анализа аудита управленческого учета составляется меморандум (мемо), который уточняет первоначальное значение существенности с помощью корректирующего коэффициента. Как результат корректировки — значение уровня существенности ошибки (искажения) может повышаться.

На примере проведения инвентаризации материально-производственных запасов (далее — МПЗ) рассмотрим процесс уточнения первоначального значения существенности и действия аудитора.

Первая задача аудита инвентаризации — проверка состояния условий хранения МПЗ.

Вторая — проверка состояния и действий инвентаризационной комиссии.

Третья — проверка результатов инвентаризации.

Аудитор наблюдает за действиями инвентаризационной комиссии, пересчитывает ключевые позиции МПЗ, лично сверяя в конце свои данные с данными инвентаризационной описи. В случае, когда данные в рабочих документах аудитора совпадают с инвентаризационной описью, в рабочих документах аудитора расписываются все члены инвентаризационной комиссии.

В последующих проверочных действиях российских и международных аудиторских компаниях есть существенные различия.

Международные аудиторские компании осуществляют анализ управленческого учета и делают корректировку результатов инвентаризации, увеличивая или уменьшая показатель существенности ошибки (табл. 1).

Прокомментируем таблицу 1. В сводной таблице результата инвентаризации по каждой номенклатуре МПЗ указываются данные бухгалтерского учета и инвентаризации. После сравнения этих данных выявляются отклонения. Это может быть как излишек, так и недостача. Затем абсолютные отклонения по каждой номенклатуре складываются и выводится общий показатель ошибки без учета, какое это отклонение, — излишек или недостача.

*Таблица 1*

**Рабочий документ аудитора «Сличительная ведомость»**

Наименование номенклатуры	Данные по инвентаризации	Данные по учету	Отклонения по РСА	Отклонения по МСА
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Номенклатура 1	100	100	= 100–100= 0	=  100–100 =0
Номенклатура 2	100	200	= 100–200= -100	=  100–200 =100
Номенклатура 3	300	100	= 300–100= 200	=  300–100 =200
Номенклатура 4	200	150	=200–150= 50	= 200–150 =50
Номенклатура 5	400	600	= 400–600= -200	=  400–600 =200
Показатель существенности отклонений			= сумма по столбцу= -50	= сумма по столбцу= 550

Сравним результаты, рассчитанные по российским стандартам аудита (далее — РСА, колонка 4) и МСА (колонка 5). В итоговой строке таблицы по этим колонкам показан результат сравнения фактических и учетных данных.

По РСА в колонке 4 позиционно показаны отклонения (недостача). Общий итог — минус 50 ус. ед. (недостача). Рассматривается как незначительная ошибка.

По МСА в колонке 5 позиционно показаны отклонения без учета, излишек это или недостача. Общий итог — минус 550 ус. ед. Это может считаться уже существенной ошибкой.

По мнению международной практики, ошибкой признается любое отклонение по результатам инвентаризации.

С точки зрения управленческого учета, любые отклонения — это ошибка, которая должна быть устранена путем увеличения коэффициента существенности.

С точки зрения влияния статьи баланса «Запасы» на финансовое состояние организации — такой подход к определению существенности ошибки, по уфему мнению, более правильный.

Данный пример ярко иллюстрирует разницу в двух подходах российской практики и международной, где российская практика проверяет в основном числовые значения, чтобы они были корректно отражены, а международные, в свою очередь, проверяют эффективность управления бизнес-процессами.

Внедрение управленческого подхода в практике аудита позволит повысить достоверность полученных результатов аудита и уменьшение аудиторского риска.

#### **Список литературы**

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 05.08.2019).
2. Об аудиторской деятельности: федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 26.11.2019).
3. Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 (ред. от 08.11.2010).

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА  
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
(НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ОБЬ)**

*М. В. Кошелев, обучающийся*

*П. А. Молчанов, обучающийся*

*Научный руководитель Л. М. Рерих, ст. преподаватель*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В данной работе обоснована необходимость оценки финансового состояния муниципальных бюджетов, осуществлен выбор методики для ее проведения, позволяющей использовать данные об исполнении местных бюджетов в качестве исходной информации для проведения расчетов. Дана оценка финансового состояния бюджета городского округа Новосибирской области на примере города Обь, выявлены положительные и отрицательные стороны формирования бюджета муниципального образования.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, муниципальное образование, местный бюджет, доходы и расходы, финансовая независимость.

В современном мире, претерпевшем изменения, связанные с такими событиями, как общественное разделение труда, развитие товарно-денежных отношений, а также образование централизованных государств, денежные средства общества стали концентрироваться в централизованных денежных фондах. Совокупность отношений, связанных с формированием, распределением и использованием этих фондов, представляет собой финансовую систему государства. Основными источниками формирования государственных финансовых ресурсов являются поступления в бюджет в виде налогов и сборов, доходов от выпуска и продажи государственных облигаций.

Финансовая система является одним из ключевых элементов, с помощью которых государство проводит экономическую и социально-культурную политику. Ведущим звеном данной системы является бюджетная система, которая в Российской Федерации, как и в любой другой стране с федеративным типом устройства, включает в себя три уровня, одним из которых являются местные бюджеты,

считающиеся самым массовым по количеству муниципальных образований.

Бюджеты муниципальных образований являются низшим уровнем данной системы. Несмотря на их многочисленность, доля их в доходах консолидированного бюджета РФ невысока, в то же время они обладают высокой социальной направленностью расходов. Именно в местных бюджетах находят отражение результаты социальной и экономической политики, проводимой органами местного самоуправления в определенном муниципальном образовании. Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет, который ежегодно утверждается и исполняется, а также ведется учет его исполнения [4].

Одной из проблем современного этапа развития является неудовлетворительный уровень развития системы местного самоуправления, проявляющийся в недостаточной эффективности деятельности органов местного самоуправления, обусловленный финансовой зависимостью муниципальных образований от регионального и федерального законодательства, а также от состояния бюджетов первых двух уровней бюджетной системы. Финансовое благополучие муниципального образования находится в прямой зависимости от размера поступающих в бюджет доходов.

По плотности населения Сибирский федеральный округ занимает последнее место в Российской Федерации, что, безусловно, негативно влияет на осуществление функций по управлению в муниципальных образованиях, на обеспечение населенных пунктов услугами в области образования, здравоохранения, культуры [3].

Актуальность данной работы заключается в том, что в настоящий момент существует потребность в проведении исследований, которые позволят определить состояние бюджетов муниципальных образований. С помощью документов, отражающих структуру расходов и доходов определенного муниципального образования, можно оценить состояние развития данной территории. Целью нашего исследования является оценка финансового состояния бюджета муниципального образования и ее влияние на финансовое благополучие территории.



На основе результатов проведенного анализа финансового состояния бюджета какого-либо муниципального образования любой пользователь информации может узнать об уровне финансовой сбалансированности, независимости и устойчивости бюджета данной территории.

В настоящее время существует большое количество различных методик и показателей, позволяющих проанализировать федеральный бюджет или бюджеты субъектов Федерации, однако они имеют определенные недостатки, которые препятствуют их использованию при оценке финансового состояния местных бюджетов.

Одной из наиболее приемлемых методик, позволяющих получить такие результаты, по-нашему мнению, является методика, предложенная Н. Ю. Коротинной, в которой оценка финансового состояния бюджетов муниципальных образований осуществляется с помощью четырех групп показателей [2, с. 18], а именно:

- показатели сбалансированности местного бюджета;
- показатели финансовой независимости местного бюджета;
- показатели, характеризующие направленность муниципальной бюджетной политики в сфере бюджетных расходов;
- показатели бюджетной устойчивости.

Используя рекомендуемые в методике показатели, проведем необходимые расчеты для городского округа г. Обь за период 2017–2018 гг. на основе данных, представленных на официальном сайте Правительства Новосибирской области [5]. Результаты расчета первой группы показателей по г. Обь представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**Показатели сбалансированности местного бюджета г. Обь в 2017–2018 гг.**

Показатель	Формула расчета	Нормативное значение	2017	2018
1	2	3	4	5
Коэф. общего покрытия расходов муниципального бюджета	$K_{\text{опр}} = \frac{Д}{Р}$	>1	0,981	1,008
Коэф. покрытия дефицита муниципального бюджета	$K_{\text{сб}} = \frac{\text{Деф}}{\text{Д-БВП-НД}_{\text{доп}}}$	<=0,1	0,052	—

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Коэф. наличия доп. средств бюджета	$K_{np} = \frac{\text{Проф}}{P_{\phi}}$	—	—	0,008
Коэф. собственной сбалансированности местного бюджета	$K_{cc} = \frac{Д-БВП}{P-БВП_{суб}}$	—	0,442	0,558

Первый коэффициент данной группы показывает, какая часть расходов покрывается доходами муниципального образования. Таким образом, в 2017 г. в бюджете г. Обь наблюдался дефицит, однако до нормативного значения не хватило всего 1,9 %. В 2018 г. ситуация улучшилась, и доходы превысили расходы.

В случае наличия дефицита используется показатель, позволяющий оценить его покрытие доходами бюджета без учета безвозмездных поступлений. Так, в 2017 г. значение данного показателя составило 5,2 %, что является допустимой нормой.

Коэффициент наличия дополнительных средств не имеет каких-либо нормативных значений и показывает, какую часть профицит занимает в совокупных расходах бюджета. В 2018 г. значение данного показателя составило 0,8 %.

Последний показатель, относящийся к данной группе, отражает, какая часть расходов покрывается доходами, не включая доходы, поступившие в бюджет в виде безвозмездных платежей. В 2017 г. значение данного показателя составило 44,2 %. В 2018 г. доля собственных доходов увеличилась, и показатель принял значение 55,8 %. Это говорит о том, что практически половина расходов бюджета г. Обь покрывается за счет поступающих безвозмездных платежей.

Результаты расчета второй группы показателей представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Показатели финансовой независимости местного бюджета  
г. Обь в 2017–2018 гг.**

Показатель	Формула расчета	2017	2018
1	2	3	4
Коэф. фин. независимости местных бюджетов	$K_{\text{фин}} = \frac{НД+ННД}{Д}$	0,366	0,419

Окончание табл. 2

Коэф. налоговой независимости местных бюджетов	$K_{\text{ни}} = \frac{\text{НД}}{\text{Д}}$	0,332	0,401
Коэф. чистой налоговой независимости	$K_{\text{чни}} = \frac{\text{НД}_m}{\text{Д}}$	0,065	0,089
Коэф. качества фин. помощи	$K_{\text{кпф}} = \frac{\text{БВП}_{\text{суб}}}{\text{БВП}_d + \text{БВП}_{\text{суб}}}$	0,998	0,934

С помощью первого показателя данной группы можно определить обеспеченность бюджета муниципального образования налоговыми и неналоговыми доходами. В 2017 г. значение данного показателя составило 36,6 %, в 2018 г. произошло увеличение на 5,3 %. Это позволяет понять, что бюджет г. Обь является зависимым от решений, принимаемых государственными органами данного субъекта.

Коэффициент налоговой независимости местных бюджетов отражает, какую долю в общей сумме доходов занимают налоговые доходы. Значение данного показателя в 2017 г. составило 33,2 %, в 2018 г. — 40,1 %.

Определить, какую часть в совокупных налоговых доходах бюджета занимают местные налоговые доходы, можно с помощью показателя чистой налоговой независимости. Значения данного показателя по бюджету г. Обь в 2017 и 2018 гг. не превышали 10 % в структуре налоговых доходов.

Значение показателя качества финансовой помощи в 2017 г. составило 99,8 %, в 2018 г. — 93,4 %. Это свидетельствует о том, что органы местной власти принимают активное участие в проведении региональной концепции финансирования ряда мероприятий на территории г. Обь.

Показатели, характеризующие направленность муниципальной бюджетной политики в сфере бюджетных расходов г. Обь отражены в таблице 3.

Таблица 3

**Показатели, характеризующие направленность  
муниципальной бюджетной политики  
в сфере бюджетных расходов г. Обь в 2017–2018 гг.**

Показатель	Формула расчета	2017	2018
Коэф. тек. расходов бюджета	$K_{\text{тр}} = \frac{P_{\text{т}}}{P}$	0,937	0,931
Коэф. инвест. расходов бюджета	$K_{\text{ин}} = \frac{P_{\text{и}}}{P}$	0,063	0,069
Коэф. относительной стоимости содержания органов местного самоупр.	$K_{\text{омс}} = \frac{P_{\text{омс}}}{P}$	0,127	0,166
Коэф. соц. ориентированности бюджета	$K_{\text{со}} = \frac{P_{\text{соц}}}{P}$	0,358	0,508

На основании первых двух показателей данной группы можно судить о том, какая часть расходов идет на покрытие текущих потребностей и какая часть идет на покрытие инвестиционных расходов бюджета.

Так, мы видим, что в 2017 г. доля текущих расходов бюджета г. Обь составила 93,7 %, что на 0,6 % больше, чем в 2018 г. Доля инвестиционных расходов бюджета г. Обь в 2017 г. составила 6,3 %, в 2018 г. — 6,9 %. Столь высокое значение первого показателя и столь малое значение второго показателя говорит о том, что в дальнейшем могут возникнуть проблемы по поводу обеспечения долгосрочных инвестиционных вопросов.

Из общей доли расходов на содержание органов местного самоуправления г. Обь в 2017 г. было потрачено 12,7 %, в 2018 г. данный вид расходов увеличился на 3,9 % и составил 16,6 % от общей доли расходов.

Определить долю расходов, которая была отведена на предоставление гражданам муниципального образования социальных услуг, позволяет показатель социальной ориентированности бюджета. В 2017 г. в структуре расходов бюджета г. Обь 35,8 % пришлось на поддержание функционирования социальной сферы. В 2018 г. данный вид расходов увеличился на 15 % и составил 50,8 % в общей совокупности расходов.

Последняя группа показателей представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Показатели бюджетной устойчивости г. Обь в 2017–2018 гг.**

Показатель	Формула расчета	2017	2018
Коэф. общей фин. устойчивости	$K_{\text{фн}} = \frac{\text{НД} + \text{ННД}}{P_{\text{т}}}$	0,384	0,454
Коэф. совокупной фин. устойчивости	$K_{\text{сфн}} = \frac{D}{P_{\text{т}}}$	1,048	1,082

С помощью первого показателя данной группы можно определить часть текущих расходов, покрываемую налоговыми и неналоговыми доходами бюджета муниципального образования. Так, в 2017 г. налоговые и неналоговые доходы бюджета г. Обь покрывали лишь 38,4 % текущих расходов. В 2018 г. значение показателя выросло на 7 % и составило 45,4 %.

Определить, позволяют ли доходы бюджета муниципального образования покрыть расходы текущего характера, можно с помощью показателя совокупной финансовой устойчивости. На основании значений данного показателя мы видим, что доходы бюджета г. Обь позволяют покрыть все имеющиеся текущие расходы, т. к. значение данного показателя составило больше 100 % и в 2017 г., и в 2018 г. Это говорит о том, что бюджет г. Обь является финансово устойчивым.

На основании проведенного анализа можно сделать выводы о том, что бюджет г. Обь в рассматриваемые периоды был близок к идеальному соотношению сумм расходов и доходов. И несмотря на это, имеются определенные проблемы, одной из которых является тот факт, что половина расходов бюджета г. Обь покрывается за счет поступающих безвозмездных платежей. Наблюдается зависимость бюджета от решений, принимаемых государственными органами данного субъекта. Есть вероятность столкнуться с проблемой обеспечения долгосрочных инвестиционных вопросов.

Из положительных моментов можно отметить факт увеличения расходов на поддержание социальной сферы и возможность

покрывать поступающими в бюджет г. Обь доходами все текущие расходы.

Таким образом, можно сказать, что проведение анализа бюджетов муниципальных образований позволяет определить реальное финансовое положение любого субъекта РФ, выявить положительные и отрицательные моменты в структуре распределения доходов и расходов. Обобщенная информация по субъектам позволит составить картину по всей стране.

### Список литературы

1. Бырдина К. С. Финансовая система РФ: современное состояние и перспективы развития / К. С. Бырдина // Международный научный журнал «Инновационная наука». — 2016. — № 4. — С. 67–72.
2. Коротина Н. Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований / Н. Ю. Коротина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2014. — №17 (353). — С. 17–27.
3. Рерих Л. М. Проблемы и перспективы формирования бюджетов сельских поселений в Новосибирской области /Л. М. Рерих // Управление развитием социально-экономических систем: материалы II Всероссийской научно-практической конференции, Ульяновск, 24 мая 2019 г. — Ульяновск: УлГТУ. — 2019. — С. 87–91.
4. Рерих Л. М. Укрупнение сельских поселений как способ уменьшения расходов на управление /Л. М. Рерих // Вопросы региональной экономики. — 2019. — № 2 (39). — С. 129–135.
5. Официальный сайт Правительства Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.nso.ru/> (дата обращения: 20.11.2019).

## ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Т. Е. Кузнецова, обучающийся*

*Научный руководитель В. Я. Зиннер, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В данной работе приведены различные точки зрения по поводу используемых методов и функций эффективного управления деятельностью предприятия. Автором представлены методы расчета эффективного управления деятельностью предприятия.

**Ключевые слова:** эффективное управление деятельностью предприятия, управляющая подсистема, управляемая подсистема, экономическая эффективность, социальная эффективность.

Тот, кто умеет наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы, тот и добивается наибольших успехов. Для того чтобы эффективно управлять деятельностью предприятия, необходимо понять природу этого явления.

Любое предприятие представляет собой систему. Предприятие как система состоит из управляемой и управляющей подсистем, которые соединены каналами информации.

Поэтому для начала разберем, что представляет из себя термин «управление». Как считает М. В. Лебедев, «управление — категория исключительно социальная. Для того чтобы управлять, необходимы по крайней мере две стороны определенной социальной связи: управляющий и управляемый» [2].

Управляемая подсистема представляет собой совокупность производственных процессов, при реализации которых происходит изготовление продукции и выполнение услуг. Под производственными процессами, протекающими на предприятии, подразумевается: подготовка производства и освоение новой продукции; производственные процессы; производственная инфраструктура; обеспечение качества продукции; материально-техническое снабжение; сбыт и реализация продукции.

В качестве управляющей подсистемы понимается совокупность взаимосвязанных функций управления, которые реализуются людьми при помощи технических средств для того, чтобы обеспечить эффективное функционирование производства на предприятии [1].

Главный парадокс состоит в том, что нет четко определенного списка данных функций. Каждый автор предлагает в своем труде определенный набор функций, который может отличаться от набора функций другого автора.

К примеру, О. Г. Туровец выделяет следующие функции управления: планирование, регулирование, контроль, учет, стимулирование [1].

Е. Д. Коршунова представила функции планирования, организации, мотивации и контроля [3].

В теории администрирования Анри Файоль выделял следующие пять функций: предвидение (планирование), организация, распоряительство, координирование и контроль.

У С. А. Броненковой в перечень функций управления, помимо планирования, организации, контроля, регулирования и учета, также включена функция экономического анализа. Автор объясняет связь экономического анализа с остальными функциями управления тем, что он предваряет и завершает планирование, являясь инструментом обоснования и оценки выполнения планов, и базируется на учете и контроле [4].

Рассмотрев перечень предложенных функций различными авторами, выделим те функции управления, которые, по нашему мнению, являются основными. Это функции планирования, организации, мотивации, контроля и регулирования. Функции учета и анализа, присутствующие у некоторых авторов, не были включены в данный перечень, так как отражаются в функции контроля.

Разберем, что каждая из функций из себя представляет.

В *планирование* деятельности организации входит разработка и составление программы действий по достижению поставленных целей, а также доведение их до каждого подразделения и определенного исполнителя.

Однако даже детально продуманный план может не принести ожидаемого успеха, так как учесть совершенно все детали нереально.



*Организация* предусматривает создание или усовершенствование объекта или целой системы, компоненты которой объединяются по какому-то определенному принципу. Внедрение новых систем управления предполагает усовершенствование всей организации производства. Первоначально необходимо разработать систему целей организации, затем привязать к ней персонал предприятия и подключить информационные, материальные, а также финансовые ресурсы. Перед каждым исполнителем ставится конкретная задача, далее уточняется, какие для её выполнения требуются ресурсы. Также исполнитель должен решить, какие структуры необходимы ему для решения поставленной проблемы. Важным фактором является то, что конечный результат должен быть достигнут с небольшими затратами [3].

*Мотивация* является важнейшим элементом, предоставляющим стимул сотрудникам к реализации задач, которые намечены планом. Современным руководителям необходимо понимать, что мотивация ориентирована исключительно на удовлетворение потребностей исполнителей.

Еще Абрахам Маслоу в своей теории утверждал, что необходимо изучать потребности своих рабочих для того, чтобы эффективно стимулировать их.

Потребности он разделял на пять категорий [5]:

1. Физические потребности (еда, отдых, одежда и т. д.).
2. Потребность находиться в безопасности (безопасность жизни и здоровья, гарантия занятости и постоянного заработка).
3. Потребности социального характера (любовь, дружба, общение).
4. Потребность в признании и уважении.
5. Потребность в самовыражении (развитие личности, покорение новых вершин).

Руководителю нужно хотя бы попытаться затронуть каждую из потребностей. Например, организовать точку питания на предприятии, также должна быть соблюдена техника безопасности, чтобы сотрудник чувствовал себя на рабочем месте безопасно, относиться к нему с уважением, поощрять за хорошую работу и не препятствовать его карьерному росту.

Так как для человека является важным внимание к его персоне и уважение, руководителю нужно вовремя подчеркивать его

достоинства и отмечать видимые успехи. В противном случае, если руководитель унижает подчиненных и придирается, у них может пропасть желание и стимул эффективно работать и качественно выполнять свои обязанности.

*Контроль* является необходимым элементом для стабилизации успехов, которые были достигнуты предприятием. Это процесс проверки и сопоставления полученных результатов с заданиями. Без контроля невозможно оценить результаты деятельности предприятия и ее работников. В данную функцию входят: учет (определение фактического состояния) и анализ (сравнение плановых показателей с достигнутыми) [3].

*Регулирование* — это принятие быстрых мер, которые направлены на устранение или исправление каких-либо отклонений, произошедших из-за воздействий внешней и внутренней среды на производственный процесс предприятия, которые были выявлены в ходе контроля.

Предприятие может функционировать эффективно лишь в том случае, если его руководитель в курсе всех дел на каждом этапе. Руководителю необходимо учитывать не только успехи предприятия, но и неудачи. До руководителя информация о неудачах должна поступать максимально быстро, чтобы так же быстро исправить ошибки и предотвратить торможение производства.

Каждое предприятие основывает свою деятельность, чтобы получать хорошую прибыль и высокие результаты. Для этого необходимо эффективно управлять им.

Для того, чтобы перейти к исследованию вопросов эффективного управления деятельностью предприятия, необходимо рассмотреть основные понятия, определяющие сущность эффективности. Термин «эффективность» в переводе с латинского *efficientia* означает следствие, результат каких-либо действий. Под общим понятием эффективности понимается соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

Понятие эффективности часто употребляется в финансово-экономической области управления, которая оперирует числами, формулами и коэффициентами. Поэтому при возникновении потребности оценить эффективность управления предприятием многие думают, что получают формулу с точными данными и определенный общий

коэффициент, отражающий эффективность. Но не все так просто. Изучив общую эффективность управления, мы получаем показатели, из которых одни выражаются числами, а другие — словесными формулировками.

Эффективность управления отражает вклад управленческой деятельности в конечный результат работы предприятия через реализацию поставленных целей предприятия, а также через показатель прибыли. Как отмечает О. Г. Туровец, главной целью является высокая экономическая и социальная эффективность функционирования предприятия [1]. Поэтому эффективность управления предприятием имеет два измерения: экономическое и социальное.

Под экономической эффективностью понимается отношение полученного результата к затратам.

Социальная эффективность — это отражение степени применения возможностей и потенциала сотрудников предприятия для достижения поставленных целей.

Основными показателями экономической эффективности управления деятельностью предприятия являются:

*1. Показатель эффективности управления, рассчитываемый по формуле:*

$$\text{ЭУ} = \frac{\text{П}}{\text{ЗУ}}, \quad (1)$$

где П — прибыль предприятия;

ЗУ — затраты на управление.

*2. Коэффициент численности управленческих работников, представленный следующей формулой:*

$$\text{КЧ} = \frac{\text{ЧУ}}{\text{Ч}}, \quad (2)$$

где ЧУ — численность работников управления;

Ч — численность работников предприятия.

*3. Коэффициент затрат на управление рассчитывается:*

$$\text{КЗ} = \frac{\text{ЧУ}}{\text{З}}, \quad (3)$$

где ЗУ — затраты на управление;

З — общие затраты на управление.

4. Коэффициент затрат на управление на единицу выпускаемой продукции представлен формулой:

$$\text{КЗП} = \frac{\text{ЗУ}}{\text{К}}, \quad (4)$$

где К — объем выпускаемой продукции.

Также экономическая эффективность управления отражается через такие показатели деятельности предприятия, как выручка, прибыль, рентабельность.

Для более полного анализа эффективности управления деятельностью предприятия показатели экономической эффективности дополняются оценкой их социальной эффективности.

Основными показателями оценки социальной эффективности управления являются: условия и качество труда, организация трудового процесса, профессиональная и квалифицированная структура, уровень оплаты труда, социальные и психологические условия в коллективе, текучесть кадров.

Социальная эффективность обеспечивается единством как индивидуальных, так и коллективных, а также общественных интересов.

На сегодняшний день российские предприятия по эффективности управления отстают от предприятий развитых стран [6].

Для того, чтобы эффективно управлять компанией, необходимо учитывать факторы внешней и внутренней среды.

К факторам внешней среды относятся: конкурирующие организации, профсоюзы, состояние экономики, стихийные бедствия, нестабильная ситуация на рынке труда (недостаток квалифицированных работников, избыток специалистов одного профиля), колебания на финансовых и валютных рынках, международные события, появление новой техники и технологий [1].

К факторам внутренней среды относятся: психологический климат в коллективе, изменение масштабов деятельности предприятия, непроизводственные потери (воровство, брак), система поощрения и взыскания, перегрузки в работе, несоблюдение трудовой дисциплины сотрудниками, ротация кадров, проблемы с оборудованием и цифровой техникой на предприятии.

Итак, в статье был предложен набор функций для проверки и повышения эффективности управления деятельностью предприятия. Мы не указывали конкретный профиль предприятия и вид собственности, так как данные функции применимы ко всем организациям, имеющим собственника, руководителей и обычных сотрудников. Также были рассмотрены основные показатели оценки экономической и социальной эффективности управления и факторы, воздействующие на них.

Формулируя вывод, отметим, что на всем этапе жизненного цикла предприятия можно найти факторы, которые приведут к повышению эффективности управления. Если предприятие всегда достигает поставленных целей, это значит, что управление на нем функционирует эффективно.

#### Список литературы

1. Бороненкова, С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием: учебное пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. — 352 с.
2. Жемчугов, А. М. Повышение эффективности деятельности предприятия. [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya-ne-na-protseyty-v-razy/viewer> (дата обращения: 27.11.2019).
3. Коршунова, Е. Д. Экономика, организация и управление промышленным предприятием: учебник / Е. Д. Коршунова, О. В. Попова, И. Н. Дорожкин [и др.]. — М.: КУРС: ИНФРА-М, 2018. — 272 с.
4. Лебедев, В. М. Управление организацией. Правовые вопросы: учеб. пособие / В. М. Лебедев. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2016. — 80 с.
5. Тихомирова, О. Г. Менеджмент организации: история, теория, практика: учебное пособие / О. Г. Тихомирова, Б. А. Варламова. — М.: ИНФРА-М, 2015—256 с.
6. Туровец, О. Г. Организация производства и управление предприятием: учебник / О. Г. Туровец, М. И. Бухалков, В. Б. Родинов [и др.], под ред. О. Г. Туровца. — 3-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 506 с.

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

*В. С. Курилова, обучающийся*

*Научный руководитель Е. Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент*  
Новосибирский государственный аграрный университет,  
г. Новосибирск

В данной работе автором предложена методика разработки системы ключевых показателей эффективности складской логистики для ООО «Камелот-А».

**Ключевые слова:** ключевые показатели эффективности, складская логистика, интегральный показатель эффективности, система показателей.

Управление складом является довольно сложной задачей в логистике. Использование современных технологий и средств автоматизации упрощает процесс управления, но не делает его менее значимым и комплексным. Невозможно с уверенностью утверждать, эффективно ли работает склад, без оценки и контроля различных показателей его работы. В данной ситуации на помощь менеджеру приходят различные методики и инструменты, в их числе и современный инструмент управления — ключевые показатели эффективности складской логистики, или КРІ (*key performance indicators*).

Системой на Западе пользуются свыше 40 лет. В странах СНГ и России ее применяют примерно 15 лет. В ряде государств (Корея, Сингапуре, Гонконге, Японии, Малайзии, Германии и США) система Key Performance Indicators является национальной идеей. КРІ там не просто концепция, а основа работы всех компаний [1].

КРІ — это определенные показатели, которые показывают, насколько цели, поставленные перед складской логистикой, достигнуты и какие мероприятия необходимы для повышения ее эффективности.

При этом эффективность представляет собой не только количество операций за определенный промежуток времени, но и результат, эффект, который предприятие получило от работы складского подразделения.

Ключевые показатели эффективности КРІ по отношению к хозяйственным операциям бывают:

- итоговыми (или запаздывающими) — они отражают итоги работы по завершении срока. Речь идет о финансовых КРІ, свидетельствующих о потенциале компании. Однако такие коэффициенты не могут показать, насколько эффективно работают подразделения и организация в целом;

- оперативными (опережающими) — они позволяют оперативно выявлять недостатки и управлять складской логистикой.

По оцениваемым областям деятельности КРІ могут быть:

- процессные — когда оценке и управлению подвергается какой-либо процесс, например, складские процессы;

- клиентские;

- финансовые;

- ресурсные;

- рыночные и пр.

КРІ могут иметь стратегический или нормативный характер. К стратегическим КРІ следует относить такие показатели, достижение которых позволяет компании получить важные стратегические преимущества. Нормативные КРІ — это ключевые показатели деятельности, которые должны в неизменном состоянии поддерживаться в системе, играя роль контрольного норматива.

Основными требованиями к формированию системы КРІ являются достижение с их помощью поставленных промежуточных и конечных целей, их однозначность и простота расчета.

На предприятиях нередки ситуации, когда менеджеры, оценивая эффективность складской логистики, вынуждены анализировать значительное количество показателей, что существенно снижает эффективность проводимых оценок. При формировании системы КРІ достаточно обозначить 3–5 комплексных показателей, которые в отдельных подразделениях развертываются (раскладываются) на частные. При этом выбор системы КРІ должен задавать направление дальнейшего развития или качественного изменения.

Формировать систему КРІ следует таким образом, чтобы как можно шире охватить все аспекты деятельности и учесть влияние всех микропроцессов на общий результат.

Рассмотрим методику и сформируем систему КРІ для складской логистики на примере ООО «Камелот-А» — компании, владеющей сетью продуктовых супермаркетов под названием «Ярче!». В г. Новосибирске, помимо сети магазинов формата «У дома», ООО «Камелот-А» управляет складским хозяйством — распределительным центром и складом замороженной продукции, которые находятся по адресу: г. Новосибирск, улица Кубовая, 68.

Методика формирования системы показателей КРІ для складской логистики включает в себя следующие этапы:

*Этап 1. Выбор нескольких (от 3 до 5) показателей КРІ.*

По нашему мнению, при формировании системы КРІ для ООО «Камелот-А» целесообразно придерживаться иерархического подхода, что позволит обеспечить наиболее точную количественную оценку эффективности складской логистики в целом.

При этом для каждого КРІ должны быть установлены пороговые значения, ниже которых они не должны опускаться, оптимальные (эталонные) значения, которые должны поддерживаться, и целевое значение, к которому нужно стремиться.

В качестве КРІ складской логистики ООО «Камелот-А» могут использоваться следующие показатели [2]:

— **своевременность отгрузки** — показывает процент транспортных средств, отгруженных своевременно за анализируемый период. Отгрузка считается своевременной, если за время, отведенное на отгрузку, сотрудники склада поставили транспорт на ворота, проверили груз, загрузили транспортное средство, оформили документы и отправили груз в рейс. Нормативы данного показателя различаются в зависимости от типа транспорта, вида складских операций и пр. Так, например, для кросс-докинга это время может составлять от одного до шести часов с момента прибытия транспортного средства, для грузового автомобиля — до 4 часов, для железнодорожного вагона — до 6 часов. Также нормативы отличаются от типа загрузки — паллетная загрузка или покоробочная.

Целевое значение данного показателя должно быть на высоком уровне — не ниже 95 %. Многие компании устанавливают на уровне 98 % и выше [2];



— **своевременность выгрузки** — это процент транспортных средств, товарно-материальные ценности из которых выгружены и приняты на склад в пределах определенного временного норматива. Но у этого КРІ складской логистики есть свои нюансы. Норматив данного показателя может достигать 12 часов, поскольку включает в себя процедуры проверки груза, контроль соответствия по количеству и качеству, оформление документов и пр.

Целевое значение данного показателя должно быть примерно на том же уровне, что и у показателя своевременности отгрузки, т. е. не ниже 95 %;

— **точность сборки** — показывает процент правильно собранных заказов, по которым не получено нареканий от магазинов. Данный показатель является запаздывающим, поскольку рассчитывается с задержкой, так как к концу анализируемого периода не все заказы успевают доехать до получателя.

Целевой показатель для точности сборки должен быть достаточно высоким — не ниже 98 % [2];

— **точность подготовки сопроводительных документов** — показывает процент заказов, на которые склад корректно оформил сопроводительную документацию. Целевой показатель должен быть высоким — не менее 99 % [2].

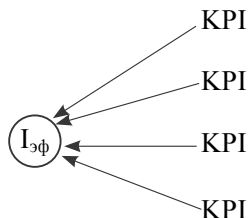
*Этап 2. Расчет значений КРІ на конкретные моменты времени.*

На данном этапе проводится расчет значений выбранных КРІ, анализируется динамика их изменения — не вышли ли они за пределы установленных пороговых значений, соответствуют ли эталонным значениям, достигли или нет целевых показателей.

*Этап 3. Сведение КРІ в интегральный показатель эффективности.*

Иерархия показателей КРІ подразумевает их сведение в интегральный показатель эффективности ( $I_{эф}$ ), позволяющий оценить направленность изменения эффективности складской логистики (рис.).

## Иерархия показателей КРІ



Показатели КРІ могут отличаться по величине и размерностям, а также иметь различный вес, т. е. отличаться по степени влияния на итоговый (интегральный) показатель эффективности. Поэтому возникает необходимость формализации КРІ, т. е. представления их в виде безразмерных относительных величин.

Если все КРІ обладают в проводимой оценке равной значимостью, то интегральный показатель эффективности может быть вычислен как среднее арифметическое значений формализованных КРІ.

Если влияние отдельных КРІ на формирование интегрального показателя является преобладающим по сравнению с другими, то величина интегрального показателя эффективности может быть вычислена как средневзвешенная величина их формализованных значений. При этом для определения значений весовых коэффициентов могут быть использованы такие методы, как:

- метод субъективного определения величины весового коэффициента;
- метод экспертных оценок;
- метод анализа иерархий;
- метод ранжированной оценки и пр.

Для ООО «Камелот-А» все предложенные КРІ обладают равной важностью и значимостью, что позволяет рассчитать интегральный показатель эффективности как среднее арифметическое значений формализованных КРІ.

*Этап 5. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности.*

Очевидно, что анализ и оценка КРІ складской логистики позволяют принимать на основе полученных результатов верные

управленческие решения. На данном этапе разрабатываются мероприятия по улучшению функционирования складской логистики и повышению ее эффективности.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что сама по себе оценка эффективности складской логистики не дает прямой экономической выгоды. Однако она обеспечивает возможность оперативного принятия управленческих решений, от которых эта выгода зависит. Кроме того, внедрение системы КРІ позволяет сократить сроки реагирования на изменения во внешней и внутренней среде, что обеспечивает важное конкурентное преимущество ООО «Камелот-А» на рынке.

#### Список литературы

1. Как внедрить систему КРІ в вашей компании [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gd.ru/articles/3584-kpi> (дата обращения: 09.12.2019).
2. Капустина А. В. 4 важных КРІ-показателя складской логистики / А. В. Капустина // Международный научный журнал «Инновационная наука». — 2019. — № 1. — С. 28–30.

УДК 33.024.3

### ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

*Е. Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент*

*В. А. Ковешникова, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье поднимаются вопросы нормативного регулирования системы внутреннего контроля организации. Авторами изучен и раскрыт отечественный и зарубежный опыт. Акцентируется внимание на конкретные нормативные документы, которые обязывают организации осуществлять внутренний контроль, и те, которые носят рекомендательный характер. Сделаны ссылки на соответствующие документы. По результатам исследования обобщена информация в разрезе уровней нормативного регулирования внутреннего контроля.

**Ключевые слова:** контроль, система внутреннего контроля, нормативное регулирование.

В настоящее время законодательство бухгалтерского учета обязывает экономические субъекты вести не только бухгалтерский учет, но и обеспечивать внутренний контроль над операциями в организации. Поддержание системы внутреннего контроля организации на высоком уровне возможно лишь в случае, когда система разработана в соответствии с целями и задачами, которые преследует организация, что будет гарантировать финансовую устойчивость компании.

Вопросам разработки и организации системы контроля посвящены работы В. В. Бурцева, М. Я. Овсейчук, О. С. Макоева и ряда других авторов [6–9]. Законодательное и нормативное регулирование системы контроля в России изучали П. С. Масловских, Л. Д. Савников. Зарубежный опыт рассмотрен в работах таких ученых, как В. В. Измалкова, Д. В. Бриль и др.

Так, основными нормативными документами в Российской Федерации, регулирующими систему внутреннего контроля, выступают федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ, ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» и Инструкция Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [1–4]. Закон «О бухгалтерском учете» обязывает осуществлять внутренний контроль за всеми фактами хозяйственной жизни организации (ст. 19 № 402-ФЗ).

О необходимости организации внутреннего контроля и управления рисками указано в ст. 87.1 закона «Об акционерных обществах». При этом обязательным является утверждение внутренних документов общества, определяющих политику в области организации управления рисками и внутреннего контроля.

Система внутреннего контроля зависит от эффективно разработанной учетной политики. Учетная политика составляется в соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» и нормами закона «О бухгалтерском учете». Это в дальнейшем помогает повысить эффективность деятельности организации за счет усиленного режима экономии внутренних резервов, улучшения использования активов организации и трудовых ресурсов.

Согласно Международным стандартам аудиторской деятельности (далее — МСА) под *системой внутреннего контроля* понимают совокупность процессов, разработанных и осуществляемых лицами, наделенными руководящими полномочиями, и собственниками бизнеса с целью обеспечения достижения целей субъекта в контексте надежности финансовой отчетности, эффективности и производительности операций, соблюдения законодательства и нормативного регулирования [5].

В МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» определены вопросы организации системы внутреннего контроля с позиции ее поэлементной оценки через контрольную среду; информационную систему, включая связанные бизнес-процессы, относящиеся к финансовой отчетности и коммуникации; процесс оценки риска субъекта; действия по контролю; мониторинг средств контроля.

При изучении нормативного регулирования системы контроля нельзя не упомянуть зарубежный опыт. Череда недобросовестных действий со стороны аудиторов и руководства аудируемых организаций в США повлекла за собой составление финансовых отчетов с нарушениями законодательства в начале двухтысячных. Данные события вызвали необходимость ужесточения системы регулирования бухгалтерского учета и аудита, которая поспособствовала повышению качества системы внутреннего контроля и внутреннего аудита.

В 2002 году был разработан закон Сарбейнза-Оксли (Act Sarbanes-Oxley of 2002 — SOX), в котором сделан акцент на руководящем составе. Последний несет ответственность за создание эффективной системы внутреннего контроля и составление достоверной и полной финансовой отчетности. На руководство компаний была возложена обязанность проводить регулярно оценку деятельности организации и, основываясь на адекватных критериях контрольных процедур, подтверждать результативность системы внутреннего контроля. Аудиторам предписывалась обязанность по проведению аудита и выражению мнения об эффективности системы контроля и достоверности составленной финансовой отчетности.

Большую роль на организацию и формирование системы внутреннего контроля оказала модель COSO, созданная Комитетом

организаций-спонсоров Комиссии Тредвея. Принципы внедренной модели были положены в основу всех моделей системы внутреннего контроля, созданных позднее не только в США, но и в других странах. Например, на основе данной модели было опубликовано Руководство по контролю, выпущенное Советом по критериям контроля канадского Института дипломированных бухгалтеров. Данное руководство содержало 20 критериев для создания эффективной системы контроля, на которые призывали основываться при оценке системы внутреннего контроля.

Нельзя не упомянуть о Рекомендациях по организации внутреннего контроля. В данном документе внутренний контроль рассматривают как систему, включающую в себя политику, процессы, задачи, поведение и другие аспекты, которые гарантируют качество внутренней и внешней отчетности, также соблюдение существующих законов и внутренней политики в отношении ведения бизнеса.

Принципы COSO в дальнейшем стали основой для редакции Международных стандартов аудита. Это позволило значительно повысить требования к аудиторам в отношении оценки эффективности системы внутреннего контроля проверяемой компании.

При рассмотрении опыта Германии установлено, что в системе нормативного регулирования отсутствует понятие «система внутреннего контроля», но при этом сделан большой акцент на рисках организации. Основу законодательного регулирования корпоративного управления составляют Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (GmbHG), Закон «Об акционерных обществах» (AktG), Закон «О контроле и прозрачности в предпринимательской сфере» (KonTraG), Закон «О реформировании бухгалтерской отчетности» (BilMoG). Большое значение системе контроля отведено в Законе «Об акционерных обществах», в Кодексе корпоративного управления и в Законе «О реформировании бухгалтерской отчетности» (BilMoG). Крупные холдинговые компании организуют систему внутреннего контроля, опираясь на документ «Концептуальные основы внутреннего контроля» (модель COSO) [10].

В Великобритании система нормативного регулирования также основывается на системе COSO. При этом единого стандарта, который бы регулировал систему контроля, не существует. Руководство

по управлению рисками (Orange book: management of risk) носит исключительно рекомендательный характер. Документ в своем содержании имеет разделы, посвященные системе контроля, и позволяет контролировать государственные закупки.

Наряду с этим в Великобритании существует отдельная форма годовой отчетности организации, которая носит название «Отчет о внутреннем контроле». Имеется разработанная инструкция по заполнению данной формы.

Нормативное регулирование системы контроля в Японии опирается на закон Сарбейнза-Оксли и Международные стандарты внутреннего аудита ИНТОСАИ и Института внутренних аудитором. На основе данных документов были разработаны национальные акты, в которых учитывались особенности японского менеджмента и инцидентов, связанных с недобросовестными компаниями. К ним относятся закон «О финансовых инструментах и биржах» и закон «О корпорациях».

В ходе исследования нами обобщена информация об отечественном и зарубежном опыте нормативного регулирования системы внутреннего контроля. Данные представлены в таблице.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что внутренний контроль является основополагающим элементом системы управления и позволяет не только обеспечить качество подготовки финансовой отчетности, но и осуществить эффективное управление деятельностью организации в целом. Это означает, что вопросы нормативного регулирования системы внутреннего контроля являются актуальными и требуют тщательного изучения и проработки.

#### Список литературы

1. Об акционерных обществах: федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 04.11.2019).
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008: приказ Минфина России от 06.06.2008 № 106н.
4. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: Инструкция Минфина России от 25.12.2013 № ПЗ-11/2013.

## Уровни нормативного регулирования системы внутреннего контроля: отечественный и зарубежный опыт

Уровень нормативного регулирования	Вид правового акта				
	Россия	США	Германия	Великобритания	Япония
Международный	МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения»	Закон Сарбейнза-Оксли (Act Sarbanes-Oxley of 2002-SOX)	Закон Сарбейнза-Оксли (Act Sarbanes-Oxley of 2002-SOX)	Закон Сарбейнза-Оксли (Act Sarbanes-Oxley of 2002-SOX)	Закон Сарбейнза- Оксли (Act Sarbanes-Oxley of 2002-SOX) Международные стандарты внутреннего аудита INTOSAI
Национальный	Закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Закон №208-ФЗ «Об акционерных обществах», ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», Инструкция Минфина России № ПЗ - 11 / 2 013 «Организация и осуществление экономического субъектом внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»	Руководство по контролю (созданное канадским институтом дипломированных бухгалтеров)	Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (GmbHG), Закон «Об акционерных обществах» (AktG), Закон «О контроле и прозрачности в предпринимательской сфере» (KonTraG), Закон «О реформировании бухгалтерской отчетности»(BilMoG)	Руководство по управлению рисками (Orange book). Руководство по управлению государственными средствами	Закон «О финансовых инструментах и биржах». Закон «О корпорациях»
Локальный (корпоративный)		Стандарт «Система внутреннего контроля в федеральных органах власти»	Кодекс корпоративного управления	Кодекс корпоративного управления в центральных отделах государственных учреждений. Стандарты внутреннего аудита в государственном секторе	



5. Международный стандарт аудита (МСА) 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н).
6. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В. В. Бурцев. — М.: Экзамен. — 2000. — 319 с.
7. Контроль и ревизия: учеб. пособие / под. ред. проф. М. Ф. Овсийчук. 5-е изд., стер. М.: КноРус. — 2007. — 224 с.
8. Макоев О. С. Контроль и ревизия: учеб. пособие / О. С. Макоев. — М.: Юнити-Дана. 2006. — 256 с.
9. Мельник М. В. Ревизия и контроль: учеб. пособие / М. В. Мельник, А. С. Пантелеева, А. Л. Звездин; под. ред. проф. М. В. Мельник. — М.: ИД ФБК-Пресс. — 2004. — 520 с.
10. Иванов О. Б. Организация внутреннего аудита в компаниях Германии. За рубежомная практика [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-vnutrennego-audita-v-kompaniyah-germanii>.

**УДК: 336.647.2**

## **РОСТ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ — ПУТЬ К УСПЕХУ ООО «ИНСТЕК»**

*М. А. Малова, обучающийся*

*И. В. Минкевич, преподаватель*

Красноярский кооперативный техникум экономики,  
коммерции и права,  
г. Красноярск

В статье определено понятие, специфика и особенности анализа деловой активности хозяйствующего субъекта. Освещена основная задача эффективного управления мобильными активами организации. Разработаны меры, направленные на повышение деловой активности и увеличение эффективности использования ресурсов ООО «ИНСТЕК».

**Ключевые слова:** особенности анализа деловой активности хозяйствующего субъекта, анализ финансового состояния организации.

В условиях современной рыночной экономики обеспечение эффективного функционирования ООО «ИНСТЕК» требует экономически грамотного управления его деятельностью. ООО «ИНСТЕК» зарегистрировано 15 сентября 2010 г. межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 23 по Красноярскому краю

и функционирует в городе Красноярске. Основным видом деятельности является «Торговля оптовая прочими потребительскими товарами, не включенными в другие группировки».

28–30 марта состоялся Красноярский экономический форум-2019, на котором обсуждалась ключевая тема «Федеральная конкурентоспособность страны и отдельных регионов».

Свой вклад в повышение конкурентоспособности Красноярского края должны вносить все организации края, в том числе и ООО «ИНСТЕК». Весомость этого вклада в определенной степени зависит от своевременного и качественного анализа финансового состояния организации.

Одним из аспектов, характеризующих финансовое состояние ООО «ИНСТЕК», является его деловая активность. Она в значительной мере проявляется в эффективном управлении мобильными активами организации.

Актуальность выбранной темы определяется тем, что оценка деловой активности, эффективности использования ресурсов на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности позволяет выявить способность организации к устойчивому развитию в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

Цель исследования — разработка мер, направленных на рост деловой активности ООО «ИНСТЕК».

Для достижения цели решены следующие задачи:

1) проанализированы основные показатели, отражающие динамику результатов хозяйственно-финансовой деятельности по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «ИНСТЕК»;

2) дана оценка динамики коэффициентов деловой активности ООО «ИНСТЕК» за 2017–2018 гг.;

3) проведен анализ эффективности использования оборотных средств, в том числе средних товарных запасов с применением факторного анализа за 2017–2018 гг. ООО «ИНСТЕК»;

4) проанализирована эффективность использования основных средств за 2017–2018 гг. ООО «ИНСТЕК» с использованием факторного анализа изменения фондоотдачи;

5) разработаны меры, направленные на рост деловой активности и повышение эффективности использования ресурсов ООО «ИНСТЕК».

В ходе проведенного исследования дана оценка деловой активности ООО «ИНСТЕК» на основе изучения темпов роста прибыли, выручки от продажи, валюты баланса.

Экономически оправданной считается ситуация, когда соотношение между относительными показателями, отражающими динамику результатов хозяйственно-финансовой деятельности, имеет вид:

$$\text{Трчп} > \text{ТрВ} > \text{ТрА} > 100 \%, \quad (1)$$

где, Трчп — темп роста чистой прибыли;

ТрВ — темп роста выручки от продаж;

ТрА — темп роста средней величины активов.

Соответствие этому оптимальному соотношению получило название «золотого правила экономики организации».

В ООО «ИНСТЕК» выявлено следующее соотношение между вышеназванными относительными показателями:

$$138,6 \% > 91,9 \% > 84,9 \%$$

Более высокие темпы роста объема продаж по сравнению с увеличением активов свидетельствуют о том, что ресурсы ООО «ИНСТЕК» используются эффективно. В целом данное соотношение свидетельствует о том, что экономический потенциал возрастает по сравнению с предыдущим годом.

Выполнение первого соотношения (чистая прибыль растет опережающим темпом по сравнению с выручкой) означает повышение рентабельности деятельности на 1,18 % (с 2,32 % на 3,50 %).

Деловая активность ООО «ИНСТЕК» в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота его средств. Для оценки деловой активности проведен анализ эффективности использования оборотных средств ООО «ИНСТЕК» за 2017–2018 гг. Выявлено, что скорость оборота всех оборотных активов исследуемой организации за 2018 год составила 97,2 дня, ускорилась по сравнению с 2017 годом на 25,4 дня. В результате высвободились из оборота средства в сумме 2738,1 тыс. руб. что положительно повлияло на конечный финансовый результат.

Проведен расчет и дана оценка динамики коэффициентов деловой активности ООО «ИНСТЕК» за 2017–2018 гг. Выявлено, что скорость оборота всего капитала равна 3,57 раза, с ростом против 2017 года на 0,8 раза. Коэффициент оборачиваемости запасов составил 12,35 раза, замедлился на 9,6 раза, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости запасов.

В таблице 1 представлен расчет анализа эффективности использования оборотных средств за 2 года.

*Таблица 1*

**Расчет показателей эффективности использования средних остатков запасов в ООО «ИНСТЕК» за 2017–2018 гг.**

Показатели	2017	2018	Изменения
Выручка, тыс. руб.	42 175	38 799	–3376
Однодневный оборот, тыс. руб.	117,2	107,8	–10,2
Средние остатки запасов, тыс. руб.	1966	3141	1175
Скорость оборота запасов, дни, в том числе за счет изменений:	16,8	29,1	12,3
однодневного оборота	$3141/107,8 - 3141/117,2 = 29,1 - 26,8 = 2,3$		
средних остатков запасов	$3141/117,2 - 1966/117,2 = 26,8 - 16,8 = 10,0$		
Дополнительно вовлечены в оборот средства вследствие замедления оборачиваемости запасов, тыс. руб.	12,3×107,8=1325,9		

Данные таблицы 1 свидетельствует, что скорость оборота средних остатков запасов ООО «ИНСТЕК» за 2018 год составила 29,1 дня, замедлилась по сравнению с 2017 годом на 12,3 дня. В результате дополнительно вовлечены в оборот средства вследствие замедления оборачиваемости запасов в сумме 1325,9 тыс. руб.

Это отрицательно повлияло на прибыль, так как увеличилась потребность в дополнительном вовлечении в оборот средств за счет кредитов банка, а значит, увеличились расходы и уменьшился конечный финансовый результат.

Проведенный факторный анализ показал, что замедление оборачиваемости средних остатков запасов произошло под влиянием двух факторов: во-первых, за счет снижения однодневного оборота на 10,2 тыс. руб. оборачиваемость запасов замедлилась на 2,3 дня,

фактор отрицательный; во-вторых, за счет роста средних остатков запасов на 1175 тыс. руб. оборачиваемость запасов замедлилась на 10 дней, фактор отрицательный.

Совокупное влияние этих двух факторов привело к замедлению оборачиваемости средних остатков запасов на 12,3 дня (2,3+10).

Анализ эффективности использования ресурсов проведен по видам ресурсов, т. е. по внеоборотным и оборотным активам.

В таблице 2 показана динамика эффективности использования основных средств ООО «ИНСТЕК» за два года и факторный анализ фондоотдачи.

*Таблица 2*

**Показатели эффективности использования основных средств в ООО «ИНСТЕК» за 2017–2018 гг.**

Показатели	2017	2018	Изменения	Темп роста, %
Выручка	42 175	38 799	-3376	91,9
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	837	389	-448	46,5
Фондоотдача, руб., в том числе за счет изменений:	50,39	99,74	49,35	197,9
выручки	–	38799/837–42175/837=46,35–50,39=–4,04		
среднегодовая стоимость основных средств	–	38 799/389–38799/837=99,74–46,35=53,39		

За 2018 год в ООО «ИНСТЕК» (табл. 2) фондоотдача составила 99 руб. 74 коп. и увеличилась по сравнению с 2017 годом на 49 руб. 35 коп., или в относительном выражении в 1,9 раза. На изменение фондоотдачи повлияли два фактора:

во-первых, за счет снижения выручки на 3376 тыс. руб., или в относительном выражении на 8,1 %, фондоотдача уменьшилась на 4 руб. 04 коп. — фактор отрицательный;

во-вторых, за счет снижения основных средств на 448 тыс. руб., или в относительном выражении на 53,5 %, фондоотдача увеличилась на 53 руб. 39 коп. — фактор положительный.

Совокупное влияние двух факторов привело к росту фондоотдачи — 49 руб. 35 коп. (–4,04+53,39).

Проведенный анализ деловой активности и эффективности использования экономических ресурсов ООО «ИНСТЕК» за 2017–2018 гг. позволил выявить следующие проблемы:

Первая проблема — замедление скорости оборота запасов ООО «ИНСТЕК» на 12,3 дня.

Факторный анализ оборачиваемости средних остатков запасов позволил выявить следующие причины недостатков:

— основной причиной замедления скорости оборота запасов на 10 дней явился рост средних остатков запасов на 1175 тыс. руб;

— снижение однодневного оборота на 10,2 тыс. руб. привело к замедлению оборачиваемости запасов на 2,3 дня.

Вторая проблема — уменьшение основных средств на 53,5 % и как следствие — снижение фондовооруженности на одного работника на 45,3 %.

В отчетном году основные средства в организации снизились на 440 тыс. руб. Причиной явилась продажа машины, которая являлось основным средством организации, так как организация находится в арендованном помещении и на своем счету не имеет собственного здания.

Третья проблема — снижение выручки на 8,1 %. Внутренние причины — устаревшее оборудование (старый сервер), отсутствие экономиста в штате, недостаточная реклама реализуемых товаров — сказались на оборачиваемости оборотных средств, в том числе средних товарных запасов, тем самым снижая деловую активность.

С целью повышения эффективности использования экономических ресурсов и роста деловой активности ООО «ИНСТЕК» предложены следующие меры:

1) обеспечить рост однодневного оборота и годовой выручки ООО «Инстек» путем быстрее освоения вновь приобретенного усовершенствованного сервера, на котором обмен информацией протекает быстрее, что позволит организации оперативно реагировать на заявки покупателей. Рекомендуется активизировать рекламу на таких площадках, как Яндекс.Директ и GoggleAdWords;

2) по возможности ввести в штат работников экономиста для более эффективного управления оборотными средствами с целью повышения деловой активности исследуемой организации;

3) ежеквартально вести мониторинг оборачиваемости в разрезе ассортимента реализуемых товаров;

4) для повышения эффективности использования оборотных средств предприятия необходимо поддерживать оптимальные размеры запасов товаров. Для этого требуется ежедневно отслеживать их размеры путем увеличения или снижения поставок в зависимости от изменений рыночной конъюнктуры;

5) рассмотреть вариант покупки нового собственного автомобиля, так как проведенный анализ показал наличие чистой прибыли. Это позволит уменьшить коммерческие расходы на доставку товаров и будет способствовать росту деловой активности;

6) приобрести собственное здание, так как «уход» от аренды позволит уменьшить затраты, что будет способствовать росту прибыли;

7) работники финансово-бухгалтерской службы обязаны систематически следить за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности, расчетов по налогам и сборам, с персоналом и т. п.;

8) необходимо вести оперативный анализ движения и регулирования денежных потоков на расчетном счете ООО «ИНСТЕК». На основе календаря предстоящих платежей производить предварительное накопление необходимых средств на банковских счетах.

**Результаты исследования** могут быть использованы организациями при проведении оценки деловой активности на основе изучения темпов роста прибыли, выручки от продажи, валюты баланса в целях эффективного управления деятельностью организации.

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 16.12.2019).
2. Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (в ред. 04.11.2019).
3. Поленова С. Н. Теория бухгалтерского учета / С. Н. Поленова. –3-е изд. — М.: Дашков и К°, 2018. — 464 с.
4. Плотников В. С. Основы бухгалтерского учета: учебно-методическое пособие / В. С. Плотников, О. В. Плотникова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 137 с.
5. Сафронов, Н. А. Экономика организации (предприятия): учебник. — 2-е изд., с изм. / Н. А. Сафронов. — М.: Магистр: ИНФРА-М., 2019. — 256 с.
6. Фридман А. М. Финансы организаций: учебник / А. М. Фридман. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2019. — 202 с.

## ФАКТОРНЫЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

*С. Н. Матвиенко, канд. экон. наук*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе показан процесс получения факторных моделей, применяемых при анализе рентабельности собственного капитала организации. Обоснованы предложения, позволяющие детализировать влияние разных факторов на изменение результирующего показателя.

**Ключевые слова:** рентабельность собственного капитала, финансовая рентабельность, факторная модель, мультипликатор капитала.

Целью исследования является систематизация имеющихся и обоснование новых факторных моделей рентабельности собственного капитала.

Показатель рентабельности собственного капитала организации, на практике именуемый финансовой рентабельностью, в большом числе случаев признаётся главным, результирующим, целевым показателем оценки эффективности деятельности организации [1]. Это связано с тем, что он показывает меру отдачи чистой прибыли на каждый рубль вложений собственников, а именно этот показатель является мерилем успешности их инвестиций в этот бизнес. Очевидно, что собственников интересует не только абсолютная величина этого показателя, но и причины, факторы, определяющие его динамику. В этом случае большую помощь могут оказать различные факторные модели, получаемые на основе стандартной формулы расчёта показателя:

$$P_{ск} = \text{ЧП} / \text{СК} \times 100, \quad (1)$$

где  $P_{ск}$  — рентабельность собственного капитала, %;

ЧП — чистая прибыль, тыс. руб.;

СК — собственный капитал (среднее значение), тыс. руб.

На основе этой модели можно проводить факторный анализ, выделяя влияние фактора чистой прибыли и фактора среднегодовой



стоимости собственного капитала. Используемый способ — способ цепных подстановок. Однако выводы, получаемые в результате, достаточно очевидны — росту целевого показателя будут способствовать увеличение чистой прибыли и сокращение среднегодовой стоимости собственного капитала, снижению — обратные тенденции.

Двухфакторную модель рентабельности собственного капитала можно получить, вводя в расчёт показатель выручки:

$$P_{\text{ск}} = (\text{ЧП}/\text{СК}) \times 100 \times (\text{В}/\text{В}), \quad (2)$$

где В — выручка, тыс. руб.

Введение в формулу показателя выручки не меняет результата, поскольку делением выручки на выручку получаем единицу. Однако модель факторного анализа существенно углубляется — делением чистой прибыли на выручку (и умножением на 100) получаем чистую рентабельность продаж, а делением выручки на собственный капитал (в среднегодовой оценке) получаем оборачиваемость собственного капитала:

$$P_{\text{ск}} = (\text{ЧП}/\text{В} \times 100) \times (\text{В}/\text{СК}) = P_{\text{пр}} \times K_{\text{об.ск}}, \quad (3)$$

где  $P_{\text{пр}}$  — рентабельность продаж, %;

$K_{\text{об.ск}}$  — коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Рентабельность продаж по чистой прибыли или, иными словами, чистая рентабельность продаж, характеризует эффективность деятельности организации, а коэффициент оборачиваемости собственного капитала — интенсивность (не эффективность) его использования — меру отдачи с каждого рубля, вложенного собственниками, в виде выручки (не прибыли). Необходимо отметить, что использование чистой прибыли для оценки эффективности продаж не всегда оправданно [2].

Широко применяемая на практика трёхфакторная модель рентабельности собственного капитала, также известная как модель «Дюпон», получается аналогично — введением в исходную формулу (1), но не только выручки, но ещё и активов:

$$P_{\text{ск}} = (\text{ЧП/СК}) \times 100 \times (\text{В/В}) \times (\text{А/А}), \quad (4)$$

где А — активы (средняя за период величина), тыс. руб.

Первый фактор, первый показатель — это всё та же чистая рентабельность продаж; второй показатель получается делением выручки на среднегодовую стоимость активов и представляет собой не что иное, как коэффициент оборачиваемости активов; третий показатель рассчитывается через отношение среднегодовой стоимости активов к среднегодовой стоимости собственного капитала:

$$P_{\text{ск}} = (\text{ЧП/В} \times 100) \times (\text{В/А}) \times (\text{А/СК}) = P_{\text{пр}} \times K_{\text{об. акт}} \times \text{МК}, \quad (5)$$

где  $K_{\text{об. акт}}$  — коэффициент оборачиваемости активов;

МК — мультипликатор капитала.

Интерпретация показателей чистой рентабельности продаж и коэффициента оборачиваемости активов не создаёт проблем. Сложности возникают по показателю мультипликатора капитала. Но если увидеть, что показатель мультипликатора капитала есть не что иное, как «перевернутый» коэффициент автономии (отношение собственного капитала к валюте баланса, т. е. по сути к активам / пассивам), то очевидно, что данный показатель свидетельствует о мере финансовой зависимости организации от внешних источников. Различие лишь в оценке значений и динамики: если по коэффициенту автономии положительно расценивается увеличение, то по мультипликатору капитала — сокращение. Однако сокращение мультипликатора капитала расценивается положительно при его, так сказать, изолированном рассмотрении. Если же смотреть формулу (5), то очевидно, что его рост создаёт основу для увеличения целевого показателя рентабельности собственного капитала.

Это свидетельствует о некотором противоречии целей — либо организация стремится к увеличению финансовой рентабельности, пусть и ценой некоторого ослабления финансовой независимости, либо она укрепляет свою финансовую устойчивость, но должна быть готова к заниженным значениям рентабельности собственного капитала.

В формуле (5) произведение первых двух множителей представляет собой факторную модель другого показателя рентабельности — рентабельности активов (произведение чистой рентабельности продаж на коэффициент оборачиваемости активов). Как и по показателю рентабельности продаж, показатель рентабельности активов не всегда рекомендуется рассчитывать именно по чистой прибыли [3]. Более оправданным может являться использование прибыли до налогообложения. Более того, приводятся аргументированные доводы в пользу того, чтобы оценивать эффективность использования не всех активов в целом по организации, а только её части, а именно основных производственных активов [4].

Таким образом, расширение факторной модели рентабельности собственного капитала до трёх факторов позволяет установить влияние на результирующий показатель таких показателей, как чистая рентабельность продаж (в данном случае использование чистой прибыли, а не другого вида прибыли абсолютно оправданно, поскольку и сама рентабельность собственного капитала рассчитывается по чистой прибыли), оборачиваемость активов (характеризует интенсивность использования активов, отдачу в виде выручки с рубля активов) и финансовую зависимость (превышение валюты баланса над собственным капиталом). В свою очередь это даёт возможность сформировать качественно иные аналитические выводы, заключения о причинах сложившейся динамики, более обоснованно разрабатывать меры по улучшению финансовой ситуации, росту эффективности деятельности.

Дальнейшее расширение факторной модели можно произвести, представив величину активов (капитала) как сумму собственного и заёмного капитала:

$$P_{ск} = P_{пр} \times K_{об.акт} \times ((СК + ЗК)/СК) = P_{пр} \times K_{об.акт} \times (1 + П_{фр}), \quad (6)$$

где ЗК — заёмный капитал (среднее за период значение), тыс. руб.;  
 $P_{фр}$  — плечо финансового рычага, доли единицы.

Данная модель выгодно отличается от предыдущей тем, что оперирует уже более распространённым на практике [5], более очевидно интерпретируемым показателем плеча финансового рычага (по

сравнению с мультипликатором капитала) — мерой превышения заёмного капитала над собственным.

В настоящем исследовании предлагается плечо финансового рычага рассчитывать на основе не всего заёмного капитала в целом, а отдельно — по долго- и краткосрочному заёмному капиталу:

$$P_{\text{ск}} = P_{\text{пр}} \times K_{\text{об. акт}} \times (1 + ZK_{\text{д}}/CK + ZK_{\text{к}}/CK) \quad (7)$$

где  $ZK_{\text{д}}$ ,  $ZK_{\text{к}}$  — долго- и краткосрочный заёмный капиталы, тыс. руб.

Данный подход пока не нашёл распространения в научной и деловой литературе, практике, но обладает определёнными достоинствами и, в частности, позволяет выделить (способом цепных подстановок, поскольку модель смешанная) влияние на результирующий показатель факторов отношения к собственному капиталу долгосрочного и краткосрочного заёмного капитала. Выделение данных факторов по раздельности позволяет учесть те особенности бизнеса и его риски, которые присущи каждому из видов заёмного капитала.

#### Список литературы

1. Бороненкова С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. — 335 с.
2. Матвиенко С. Н. Оценка эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций Новосибирской области по показателю рентабельности продаж / С. Н. Матвиенко // Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 томах. Том 6. 30 апреля 2015 г. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком». — 2015. — С. 93–94.
3. Матвиенко С. Н. Выбор показателей при оценке эффективности использования активов предприятия / С. Н. Матвиенко // Современное состояние и приоритетные направления развития экономики: материалы Международной заочной научно-практической конференции. Новосибирск, 20 декабря 2014 г. Новосибирск: Новосибирский государственный аграрный университет. — 2014. — С. 168–171.
4. Шелковников С. А. Оценка эффективности производства на основе показателя рентабельности основных производственных активов / С. А. Шелковников, С. Н. Матвиенко // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. — 2015. — № 1 (34). — С. 175–180.
5. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М. — 2017. — 208 с.

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТОВ  
ГОРОДСКИХ ОКРУГОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ  
(НА ПРИМЕРЕ г. НОВОСИБИРСКА, г. ОБИ И г. БЕРДСКА)**

*В. А. Подольский, обучающийся*

*Д. Д. Сафронова, обучающийся*

*Н. А. Шмырина, обучающийся*

*Научный руководитель Л. М. Рерих, ст. преподаватель*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В данной статье проведен анализ финансового состояния бюджетов нескольких городских округов Новосибирской области, представлена динамика показателей сбалансированности, финансовой независимости и направленности расходов за последние 4 года, определены тенденции и перспективы развития муниципальных образований.

**Ключевые слова:** анализ, бюджет, финансовая независимость, сбалансированность, направленность расходов.

Экономический анализ бюджетных показателей, изучение их динамики, структуры, сравнение с нормативными значениями представляет собой актуальную тему для многих исследований в области государственных и муниципальных финансов. Интерпретация результатов проводимых расчётов, выявление существующих проблем формируют представление о развитости исследуемой территории и выступают в дальнейшем информационной базой для проведения социально-экономических программ и проектов.

Научная новизна работы заключается в реализации отдельных положений методики анализа финансового состояния местных бюджетов с точки зрения оценки их финансовой, налоговой независимости и направленности расходов (на примере трех городских округов Новосибирской области).

Целью данной работы является выявление проблем сбалансированности и финансовой независимости бюджетов муниципальных образований Новосибирской области на основе анализа динамики

бюджетных показателей, разработка рекомендаций по увеличению их доходной базы для реализации бюджетных полномочий.

В рамках данного исследования при проведении расчетов бюджетных показателей, характеризующих состояние бюджетов и уровень развития городских округов, была использована методика, предлагаемая канд. экон. наук Н. Ю. Коротинной [5].

Выбор данной методики основан на следующих ее достоинствах: максимальная информативность относительных показателей, простота проведения расчетов и доступность информационной базы для анализа (использованы данные об исполнении бюджетов, размещенные на сайтах городских округов).

Практическая значимость работы заключается в возможности использования полученных результатов анализа для принятия обоснованных решений об эффективности управления средствами бюджетов городских округов.

В рамках бюджетного устройства Новосибирская область включает в себя 5 городских округов, три из которых были выбраны нами для исследования, а именно: г. Новосибирск, г. Бердск и г. Обь, отличающиеся по площади, численности и уровню социально-экономического развития. Общеэкономические показатели городских округов представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**Общеэкономические показатели развития городских округов**

Показатель	Новосибирск	Бердск	Обь
Численность населения	1 618 039	103 290	29 194
Площадь, км <sup>2</sup>	502,7	67	21,95
Количество высших учебных заведений	37	2	—

Как видно из таблицы 1, наиболее крупным по площади, численности и превосходящим по развитию инфраструктуры в сфере высшего образования является административный центр Новосибирской области — город Новосибирск. Показатели сбалансированности бюджетов, рассчитанные по трем городским округам Новосибирской области, представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Показатели сбалансированности бюджетов  
трех городских округов Новосибирской области**

Показатели	Новосибирск	Бердск	Обь
Коэффициент общего покрытия расходов бюджета	0,97	1,01	1,01
Коэффициент покрытия дефицита бюджета	0,05	—	—
Коэффициент наличия дополнительных средств бюджета	—	0,01	0,01
Коэффициент собственной сбалансированности	0,78	0,54	0,56

На основе данных, представленных в таблице 2, можно сделать вывод о том, что бюджет крупного административного центра является дефицитным, у двух других городов — профицит. Налоговые и неналоговые доходы, а также безвозмездные поступления не способны в полной мере покрывать расходы бюджета г. Новосибирска. Значения коэффициента собственной сбалансированности свидетельствуют о том, что бюджетные полномочия профинансированы за счет собственных доходов (к которым относятся налоговые и неналоговые доходы и все безвозмездные поступления, кроме субвенций) на 78 % в г. Новосибирске и более чем наполовину — в двух других городах.

Для определения степени независимости рассматриваемых городских округов от средств, поступающих от субъектов РФ, были рассчитаны показатели финансовой и налоговой независимости за период 2015, 2017 и 2018 гг., результаты расчетов которых представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Показатели финансовой независимости городских округов  
за период 2015, 2017 и 2018 гг.**

Показатели	Новосибирск			Бердск			Обь		
	2015	2017	2018	2015	2017	2018	2015	2017	2018
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
Уровень налоговой независимости местных бюджетов	0,42	0,45	0,42	0,47	0,36	0,39	0,31	0,25	0,30

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Уровень финансовой независимости	0,60	0,59	0,55	0,49	0,36	0,42	0,33	0,36	0,34
Коэффициент чистой налоговой независимости	0,22	0,21	0,19	0,12	0,11	0,09	0,23	0,14	0,12
Коэффициент общей финансовой зависимости	0,40	0,41	0,45	0,51	0,64	0,58	0,67	0,64	0,66

Данные, представленные в таблице 3, характеризуют увеличение общей финансовой зависимости бюджетов городских округов г. Новосибирска и г. Бердска, о чем свидетельствует увеличение доли поступлений от субъектов РФ в общей сумме доходов. Стабильно высокий уровень финансовой зависимости более 60 % отмечается в г. Обь. Данную тенденцию подтверждает снижение показателей налоговой и чистой налоговой независимости, что свидетельствует об уменьшении налоговых поступлений, в том числе от местных налогов. Данный факт может указывать на снижение эффективности деятельности органов местного самоуправления, так как этот орган полностью контролирует собираемость налогов данного уровня.

Показатели, отвечающие за направленность расходов бюджетов, отражены в таблице 4.

Таблица 4

**Показатели направленности расходов бюджетов  
городских округов**

Показатель	Новосибирск	Бердск	Обь
Коэффициент текущих расходов бюджета	0,983	0,94	0,93
Коэффициент инвестиционных расходов бюджета	0,017	0,06	0,07
Коэффициент относительной стоимости содержания органов местного самоуправления	0,07	0,07	0,17
Коэффициент социальной ориентированности бюджета	0,71	0,66	0,51
Коэффициент программных расходов бюджета	0,878	0,51	0,04

Коэффициенты относительной стоимости содержания органов местного самоуправления показывают удельный вес расходов,



связанных с функционированием местных органов власти. Наиболее высокое значение этого показателя в г. Обь, что свидетельствует о необоснованно высоких расходах на управление и наиболее низкой эффективности бюджетной политики в этом городском округе.

Во всех городских округах текущие расходы значительно превосходят инвестиционные расходы. Наибольший удельный вес текущих расходов отмечается в г. Новосибирске, что негативно отражается на возможностях финансирования инвестиционных проектов. Вложения в строительство, покупку земли и другие капитальные проекты у города крайне низки.

Положительным моментом является наиболее высокое значение коэффициента социальной ориентированности бюджета в г. Новосибирске, что свидетельствует о преимущественном использовании средств бюджета на функционирование социальной сферы. В двух других городах более низкие значения этого показателя: 66 % в г. Бердске, 51 % в г. Обь.

Высокое значение коэффициента программных расходов бюджета в г. Новосибирске интерпретируется положительно со стороны реализации программ образования, культуры, обеспечения безопасности учащихся, социальной поддержки граждан и т. д., однако при этом инвестиционный потенциал города реализуется незначительно. Программные расходы в г. Оби крайне малы, составляют всего 4 %.

В соответствии с постановлением Правительства Новосибирской области «О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области до 2030 года» можно ожидать положительную динамику изменения показателя инвестиционных расходов бюджета г. Новосибирска. Данное постановление ориентировано на решение проблемы неразвитости городской среды, транспортной инфраструктуры и несоответствия «требованиям современного мегаполиса и амбициям успешного региона». Так, при условии соблюдения последовательной инвестиционной политики городского бюджета можно ожидать как минимум частичного решения проблем низкого качества дорог, благоустроенного жилья и общественных пространств [1].

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

— небольшие по численности и занимаемой площади городские округа, такие как Бердск и Обь, характеризуются более высокой степенью финансовой зависимости от вышестоящих бюджетов. В этой связи возникает вопрос о самостоятельности местных органов власти в части реализации бюджетных полномочий, поскольку безвозмездная помощь поступает в нижестоящие бюджеты в неопределенные сроки и зависит от финансового благополучия бюджета субъекта РФ. В настоящее время без существенных изменений в налоговом законодательстве не представляется возможным повышение финансовой независимости местных бюджетов за счет увеличения налоговых поступлений [6,7];

— высокая доля программных расходов в общих расходах городского округа крупного административного центра г. Новосибирска связана с наиболее эффективной деятельностью органов местного самоуправления, что предопределяет возможности реализации национальных проектов на территории данного муниципального образования;

— низкий уровень налоговой независимости во всех трех городских округах не позволяет осуществлять эффективную инвестиционную политику и обуславливает преобладание в финансировании текущих потребностей, в том числе связанных с функционированием органов власти местного самоуправления.

Итак, выявленные проблемы финансовой зависимости бюджетов городских округов и низкой налоговой независимости, как показали результаты данного исследования, можно считать следствием действующей кооперативной модели бюджетного федерализма в Российской Федерации и возникающей в этой связи несбалансированности в обеспеченности разных территориальных единиц, в том числе муниципальных образований, что, безусловно, негативно отражается на уровне их социально-экономического развития, отсутствия устойчивой собственной финансовой базы органов местного самоуправления.

По нашему мнению, к мероприятиям по увеличению доходной базы бюджетов городских округов можно отнести следующие:

— совершенствование налогового законодательства в части распределения налоговых доходов федерального уровня, поступающих в местные бюджеты;

- сокращение недоимки по налогам, пеням и налоговым санкциям, в частности, по местным налогам, полностью зачисляемым в бюджеты муниципалитетов;
- сокращение задолженности по неналоговым платежам;
- поиск альтернативных ресурсов для финансирования приоритетных муниципальных проектов.

### Список литературы

1. О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2030 года: постановление правительства Новосибирской области от 19 марта 2019 года № 105-п [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/465728379> (дата обращения: 23.11.19).
2. Решение об исполнения бюджета города Бердска [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.gks.ru/scripts/db\\_inet2/passport/table.aspx?opt=507080002018](https://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.aspx?opt=507080002018) (дата обращения: 18.11.19).
3. Решение Совета депутатов об исполнения бюджета города Новосибирска за 2018 год [Электронный ресурс]. — URL: <https://novo-sibirsk.ru/upload/finance/%D0%A0%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20832%20%D0%BE%D1%82%2019.06.2019.pdf>.
4. Решение об исполнения бюджета города Обь [Электронный ресурс]. — URL: <http://gorodob.nso.ru/page/4885> (дата обращения: 20.11.19).
5. Коротина Н. Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-analiza-finansovogo-sostoyaniya-byudzhetrov-munitsipalnyh-obrazovaniy/viewer> (дата обращения: 19.11.19).
6. Рерих Л. М. Укрупнение сельских поселений как способ уменьшения расходов на управление / Л. М. Рерих // Вопросы региональной экономики. — 2019. — № 2 (39). — С. 129–135.
7. Рерих Л. М. Проблемы и перспективы формирования бюджетов сельских поселений в Новосибирской области / Л. М. Рерих // Управление развитием социально-экономических систем: материалы II Всероссийской научно-практической конференции, Ульяновск, 24 мая 2019 г. — Ульяновск: УлГТУ. — 2019. — С. 87–91.

**СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ  
(ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ):  
ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

*Е. В. Поклонова, канд. экон. наук, доцент*

*В. А. Стародуб, аспирант*

Сибирский федеральный университет,  
г. Красноярск

В данной работе приводится содержание элементов авторской методики экономической оценки социальной защиты населения. Рассматривается система показателей, измеряющих уровень социальной защиты (пенсионного обеспечения), рассчитанных на основе данных о численности и суммах выплат. В практической части демонстрируются расчеты коэффициентов нагрузки по РФ на основе данных государственного статистического наблюдения за 2013–2018 гг.

**Ключевые слова:** методика, социальная защита, численность пенсионеров, показатели, коэффициенты нагрузки.

Для мониторинга проводимых реформ в области пенсионного обеспечения (социальная защита) требуется выстроенная система показателей, позволяющая его практически реализовывать. Данные проблемы входят в область наших научных интересов, отраженных в серии публикаций [1, 2].

Целью предлагаемой работы является показ возможностей экономического анализа в области социальной защиты на основе данных статистического наблюдения. Она достигалась решением частных задач:

1. Раскрыть содержание авторской методики экономической оценки социальной защиты и поддержки населения.

2. Сформировать систему показателей уровня социальной защиты населения, рассчитанных на основе данных о численности и сумм выплат.

3. Продемонстрировать возможности использования предлагаемых коэффициентов нагрузки в РФ по статистическим данным за 2013–2018 гг.

В работе использовались методы относительных и средних величин, табличный и графический.

Авторская методика экономической оценки социальной защиты и поддержки населения включает: цель, принципы, перечень методов, уровни анализа, состав исполнителей и периодичность проведения. Содержание каждого элемента раскрыто в табл. 1.

Таблица 1

**Содержание элементов авторской методики экономической оценки социальной защиты и поддержки населения**

Элементы методики	Их содержание
Цель	Оценка текущего состояния и результативности мер социальной защиты и поддержки населения
Принципы	<i>Полнота охвата объекта изучения</i> — малоимущее население, нуждающееся в мерах социальной защиты и поддержки; <i>достоверность информации</i> — определяется использованием данных государственного статистического наблюдения, официальных данных ПФР; <i>дифференцированность</i> — система показателей рассматривается по инструментам социальной политики: социальной защиты и социальной поддержки населения; <i>блочность</i> — система предлагаемых показателей группируется по трем блокам: 1) численности населения; 2) суммам выплат; 3) среднему размеру социальных выплат
Перечень методов	Абсолютные и относительные величины; средние величины; динамические ряды; статистическая группировка; ранжирование
Уровни анализа	1) РФ; 2) субъекты РФ (федеральные округа)
Состав исполнителей	ПФР; территориальные управления социальной защиты; министерства (отделы) социальной политики в регионах
Периодичность	Ежегодно

В данной публикации конкретизируем методические аспекты относительно только раздела социальной защиты (пенсионного обеспечения) по блокам показателей численности и суммам выплат. В сводном виде информацию представим в табл. 2.

Таблица 2

**Система показателей оценки уровня социальной защиты населения, рассчитанная на основе данных о численности и суммах выплат\***

Коэффициенты «нагрузки по численности»	Коэффициенты «нагрузки по стоимостным показателям»
1. Всех пенсионеров («общая нагрузка»): $K_n(\Pi) = \bar{\Pi} : \bar{H}$ ; $K_n(\Pi) = \bar{\Pi} : \bar{3H}$ ; $K_n(\Pi) = \bar{\Pi} : \bar{\text{ЭАН}}$  2. Неработающих пенсионеров («чистая нагрузка»): $K_n(\PiН) = \bar{\PiН} : \bar{H}$ ; $K_n(\PiН) = \bar{\PiН} : \bar{3H}$ ; $K_n(\PiН) = \bar{\PiН} : \bar{\text{ЭАН}}$	Коэффициенты нагрузки сумм пенсионных выплат $K_n(C)$ :  $K_n(C) = \text{СПВ} : \text{ВВП}$ ; $K_n(C) = \text{СПВ} : \text{ФОТ}$ ; $K_n(C) = \text{СПВ} : \text{СВ}$ ; $K_n(C) = \text{СПВ} : \text{РПФ}$
<b>Критерии анализа:</b> положительная динамика указанных коэффициентов (отклонения со знаком «+») характеризует	
обострение ситуации на рынке труда, требующая конкретных управленческих решений	рост финансовой нагрузки на соответствующие макропоказатели и усиление их социальной направленности
<b>Условные обозначения:</b>	
$\bar{\Pi}$ — средняя численность пенсионеров; $\bar{\PiН}$ — средняя численность неработающих пенсионеров; $\bar{H}$ — средняя численность всего населения; $\bar{3H}$ — средняя численность занятого населения; $\bar{\text{ЭАН}}$ — средняя численность экономически активного населения	$\text{СПВ}$ — суммы пенсионных выплат; $\text{ВВП}$ — валовой внутренний продукт; $\text{ФОТ}$ — фонд оплаты труда; $\text{СВ}$ — все социальные выплаты; $\text{РПФ}$ — общие расходы Пенсионного фонда

\*составлено авторами

Продемонстрируем расчеты коэффициентов нагрузки по численности пенсионеров в РФ за 2013–2018 гг. в табл. 3.

Таблица 3

**Динамика коэффициентов нагрузки по численности  
пенсионеров к разным базам сравнения по РФ  
за 2013–2018 гг., %**

Годы	Категории населения		
	все	занятое	экономически активное
Численность всех пенсионеров в % к разным категориям населения (коэффициенты <i>общей</i> нагрузки)			
2013	28,33	56,86	53,77
2014	28,53	57,34	54,38
2015	28,37	57,40	54,18
2016	29,15	58,98	55,74
2017	29,63	60,17	57,01
2018	29,88	60,55	57,61
Средняя доля	28,98	58,55	55,45
Откл. (+; –)	+1,55	+3,69	+3,84
Численность неработающих пенсионеров в % к разным категориям населения (коэффициенты <i>чистой</i> нагрузки)			
2013	18,77	37,68	35,63
2014	18,58	37,34	35,41
2015	18,11	36,65	34,60
2016	18,77	37,98	35,90
2017	22,90	46,50	44,06
2018	23,03	46,67	44,40
Средняя доля	19,99	40,40	38,26
Откл. (+; –)	+4,26	+8,99	+8,77

Рассчитано по [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9].

Согласно приведенным данным заключаем, что все пенсионеры обобщенно за выбранный период исследования по отношению к общей численности населения составили почти 29 % и больше половины — к занятому и экономически активному населению. Соответственно 58,55 и 55,45 %. К тому же все предлагаемые коэффициенты общей нагрузки имели положительную динамику. По выбранным базам сравнения рост за 6-летний период составил +1,55; +3,69 и +3,84 %. Основной причиной такой динамики явился опережающий рост численности всех пенсионеров по сравнению с

изменением всего населения, занятого и экономически активного. Наглядно значения анализируемых показателей и их динамическое изменение представлено на графике (рис. 1).

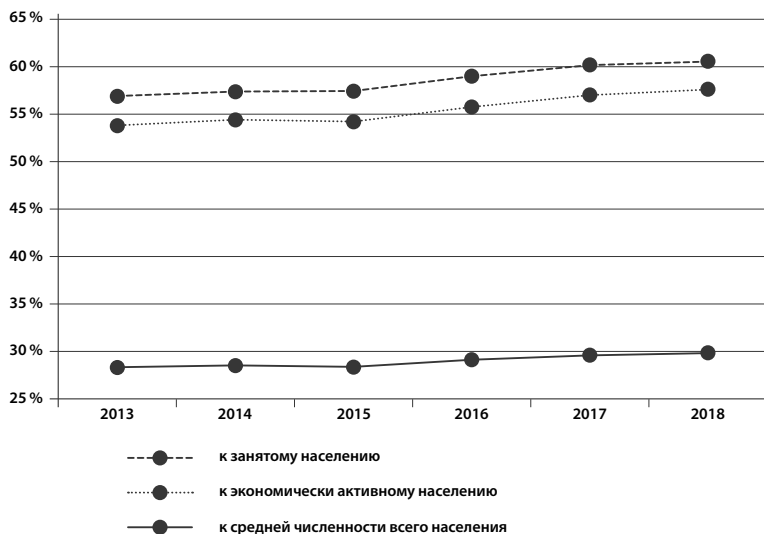


Рис. 1. Динамика коэффициентов общей нагрузки всех пенсионеров в РФ за 2013–2018 гг., %

Авторы считают, что более правильно сравнительные коэффициенты рассчитывать не по всей численности пенсионеров, а только неработающей ее части. В этом случае показатели будут принимать вид «чистой» нагрузки на выбранные базы сравнения. Во второй части табл. 3 приведены их значения по РФ. Неработающие пенсионеры в среднем за 2013–2018 гг. составили по отношению ко всему населению почти 20,0 %, занятому — 40,4 % и экономически активному соответственно 38,26 %. Все они характеризуют общенациональную ситуацию, связанную со старением общества. За выбранный интервал исследования, к сожалению, данные показатели также имели рост. По расчетам: +4,26; +9,0 и +8,77 % соответственно. Рис. 2 демонстрирует негативные тенденции на рынке труда в отношении неработающих пенсионеров.



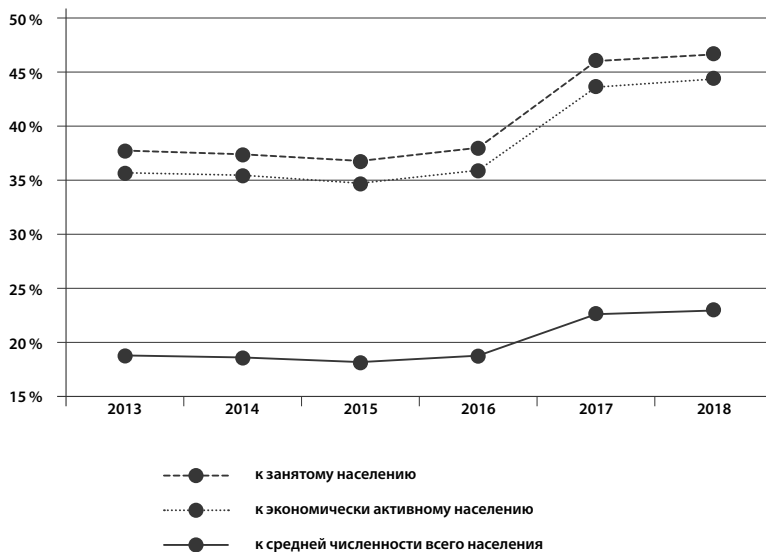


Рис. 2. Динамика коэффициентов чистой нагрузки (неработающих пенсионеров) в РФ за 2013–2018 гг., %

Таким образом, на основе имеющихся статистических данных в сфере социальной защиты населения можно оценивать условия проведения социальной политики. Логическим и завершающим блоком в общей системе показателей экономической оценки, по мнению авторов, должен быть инструментарий соотношения среднего размера пенсий с обоснованными базами сравнения. Именно он позволит дать количественную оценку степени результативности практических мер в области социальной защиты и поддержки населения.

### Список литературы

1. Поклонова Е. В. Методические аспекты экономического анализа численности пенсионеров / Е. В. Поклонова, В. А. Стародуб // Финансовая экономика. — М., 2019. — №11 (часть 7). — С. 691–695.
2. Поклонова Е. В. Методические аспекты экономической оценки социальной защиты населения (пенсионное обеспечение) / Е. В. Поклонова, В. А. Стародуб // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — Киров, 2017. — № 8 (ч. 4). — С. 94–100.

3. Численность занятых по субъектам Российской Федерации, в среднем за год / Федер. служба госстатистики [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/trud2.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud2.xls) (дата обращения: 18.09.2019).
4. Численность занятых по субъектам Российской Федерации (по данным выборочных обследований рабочей силы) / Федер. служба госстатистики. [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/tab\\_trud2.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/tab_trud2.htm) (дата обращения: 18.09.2019).
5. Численность населения Российской Федерации / Федер. служба госстатистики [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/generation/dem1.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/dem1.xlsx) (дата обращения: 18.09.2019).
6. Численность пенсионеров и средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения и категориям пенсионеров в Российской Федерации / Федер. служба госстатистики [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/generation/ur1-7.doc](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/ur1-7.doc) (дата обращения: 18.09.2019).
7. Численность рабочей силы по субъектам Российской Федерации, в среднем за год / Федер. служба госстатистики [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/trud1.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud1.xls) (дата обращения: 18.09.2019).
8. Численность рабочей силы по субъектам Российской Федерации (по данным выборочных обследований рабочей силы) / Федер. служба госстатистики [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/tab\\_trud1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/tab_trud1.htm) (дата обращения: 18.09.2019).

**УДК 658.15**

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*М. Р. Разливалова, магистрант*

*Научный руководитель Е. Н. Волкова, ст. преподаватель*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе раскрывается сущность и значение оценки финансовой устойчивости организации в рамках анализа финансового состояния, дана оценка финансовой устойчивости на примере конкретной организации.

**Ключевые слова:** показатели обеспеченности собственными оборотными средствами, оценка типа финансовой устойчивости, финансовая устойчивость, финансовое состояние.

В современных условиях основой стабильного развития любого предприятия является обеспечение его финансовой устойчивости. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение так, чтобы доходы превышали расходы для поддержания платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Под финансовой устойчивостью понимается способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [1].

В целях анализа финансовой устойчивости предприятия можно использовать ту или иную из существующих методик оценки. Большинство методик оценки финансовой устойчивости включает два этапа:

- 1) анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости;
- 2) коэффициентный метод анализа (набор коэффициентов может варьироваться).

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости следует начинать с изучения баланса. Сведения, приводимые в пассиве баланса, дают возможность понять, как изменилась структура собственного и заемного капитала. В качестве положительной тенденции следует рассматривать увеличение доли собственного капитала по сравнению с заемным.

К абсолютным показателям оценки финансовой устойчивости предприятия относятся:

- общая величина запасов и затрат;
- величина собственных оборотных средств.

В целях определения типа финансовой устойчивости на основе проведения анализа абсолютных показателей следует рассматривать:

- значение собственных оборотных средств. Их рост свидетельствует о положительной тенденции;
- значение собственных и долгосрочных заемных средств;
- источники формирования запасов и затрат (характеризуют наличие у предприятия в незавершенном состоянии для ведения нормальной финансово-хозяйственной деятельности).

С помощью данных показателей можно определить тип финансовой устойчивости (табл.).

Таблица

**Классификация типов финансовой устойчивости**

Показатель	Тип финансовой ситуации			
	абсолютная устойчивость	нормальная устойчивость	неустойчивое финансовое состояние	кризисное финансовое состояние
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	+	-	-	-
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных средств	+	+	-	-
Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников	+	+	+	-
Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости	+++	++	--+	---
Характеристика финансовой ситуации предприятия	стабильное финансовое состояние, достаточно средств для погашения платежей	финансовое состояние считается относительно стабильным, однако для оплаты платежей используются долгосрочные заемные средства	периодически возникающие задержки по обязательным платежам и расчетам, хроническая нехватка денег	хроническая нехватка всех видов ресурсов, просрочена дебиторская и кредиторская задолженность

В целях практической реализации анализа финансовой устойчивости на основе абсолютных показателей была исследована деятельность ТОО «КАЗPROF» в период 2017–2019 гг.

ТОО «КАЗPROF» — предприятие, ведущее хозяйственную деятельность с 2005 года в Республике Казахстан, г. Петропавловск, и занимающееся оптовой торговлей широким ассортиментом товаров.

В результате анализа данных обеспеченности запасов источниками их формирования было выявлено, что после довольно благоприятного финансового положения ТОО «КАЗПРОФ» в 2017–2018 годах в 2019 г. происходит резкое снижение финансовой устойчивости по всем трем компонентам. Предприятию на 01.10.2019 не хватало для покрытия запасов всех источников формирования запасов и затрат. Основной причиной такого положения явилось резкое сокращение, в итоге нехватка на предприятии собственных оборотных средств. На 01.10.2019 предприятие оказалось в кризисном финансовом состоянии.

Анализа только абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия, как правило, недостаточно. Так как тип финансовой устойчивости не дает представления о динамике развития предприятия, возможности прогнозирования дальнейшего состояния, а также не позволяет сформулировать конкретные рекомендации для руководства в части диапазона поддержания показателей, поэтому вторым этапом определения финансовой устойчивости предприятия является применение коэффициентного метода анализа. Рассчитав коэффициенты финансовой устойчивости анализируемого предприятия и сопоставив с нормативными значениями, нами были сделаны следующие выводы.

Показатели финансовой независимости ТОО «КАЗПРОФ» за рассматриваемый период 2017–2019 гг. имели тенденцию к ухудшению и на 01.10.2019 достигли величин, не соответствующих рекомендуемым значениям.

Так, наблюдается тенденция к снижению коэффициента автономии, который показывает, что к 01.10.2019 финансирование за счет собственного капитала сократилось до 24 %. Рост значения коэффициента соотношения заемных и собственных средств также свидетельствует об увеличении зависимости ТОО «КАЗПРОФ» от внешних кредиторов: на 01.10.2019 на один тенге собственных средств приходится 3,15 тенге заемных средств.

Снижение коэффициента маневренности собственного капитала на 01.10.2019 г. показывает, что финансовое состояние ТОО «КАЗПРОФ» за отчетный период значительно ухудшилось. Только 19 % собственного капитала направлено на формирование

оборотных средств, т. е. лишь незначительная часть собственного капитала предприятия является мобильной. Это же показывает величина коэффициента обеспеченности всех оборотных средств собственными средствами.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами за период 2017–2019 гг. имел тенденцию к снижению, но при этом в 2017–2018 гг. он свидетельствовал о том, что 100 % запасов сформированы за счет собственных источников (предприятие имело абсолютную устойчивость: 2019 году только 56 %).

Таким образом, финансовая устойчивость ТОО «КАЗPROF» на 01.10.2019 существенно снизилась. Предприятие испытывает дефицит всех источников формирования запасов и затрат для покрытия запасов. Основной же причиной такого положения дел ТОО «КАЗPROF» стал недостаток собственных оборотных средств. По типу финансовой устойчивости предприятие в отчетном периоде оказалось в кризисном финансовом состоянии.

В целях решения сложившейся ситуации необходимо прояснить ее причины и разработать ряд рекомендаций.

Первопричиной сокращения собственных средств является снижение выручки в отчетном периоде в результате сокращения товарооборота предприятия в связи с падением покупательского спроса.

Для улучшения финансового состояния и обеспечения стабильной деятельности «КАЗPROF» предлагается проработать механизм использования товарного кредита. Именно этот инструмент зачастую позволяет привлечь новых покупателей, удержать имеющихся партнеров и решить проблему текущей платежеспособности.

Кроме того, в дополнение к товарному кредиту необходимо спланировать сбытовую деятельность в целях обеспечения планомерного поступления средств. Также необходима детальная проработка программы погашения кредиторской задолженности.

Данные рекомендации позволят ТОО «КАЗPROF» планировать и контролировать поступление и выбытие денежных средств, а также задолженность, что в итоге позволит отказаться от привлечения кредитов и улучшить финансовое состояние.

## Список литературы

1. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М., 2016. — 608 с.
2. Алексеева Н. Г. Методологические основы комплексной оценки финансового состояния предприятия / Н. Г. Алексеева, А. И. Кагарманова. — М.: НИИ ИЭП, 2018. — 109 с.

УДК 330.322

## УЧЁТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

*Н. Т. Семешина, канд. техн. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе отражена важность интеграции факторов устойчивого развития (ESG-факторов) в системе учета и отчетности компаний. В работе предлагается интегрированная отчетность, которая должна стать основой для построения интегрированной инвестиционной бизнес-модели, когда корпоративное управление устанавливает нужный баланс между заинтересованными сторонами — краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными инвесторами, специалистами по устойчивому развитию, регуляторами, неправительственными организациями, потребителями, поставщиками, обществом и окружающей средой.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, инвесторы, интегрированная отчетность, ESG-факторы (экологические, социальные, управленческие).

Режимы бухгалтерского учета делятся на две категории: учет на основе принципов и учет на основе правил. Учет на основе принципов Международных стандартов финансовой отчетности представляет собой концептуальную систему целей, а учет на основе правил подчиняется своду подробных правил. Эти два режима постепенно сближаются, что является отражением процесса глобализации, но они оба являются действующими и полезными для измерения и оценки факторов устойчивого развития и подготовки соответствующей отчетности. Однако поскольку стандарты учета ESG-данных развиваются и стандартизируются, такой учет будет все больше приближаться к методологии, основанной на принципах, и ESG-данные будут включаться в финансовую отчетность компаний [3]. В мировой практике подход к анализу факторов устойчивого развития основан преимущественно на принципах и учитывает трудности, связанные

с измерением и оценкой таких факторов и составлением соответствующей отчетности, — тот или иной показатель может сообщить о том, что фактор влияет на компанию, но он может ничего не сообщить о том, сумеет ли данная компания успешно реагировать на этот фактор в контексте конкурентных условий, сложившихся в отрасли. Таким образом, в настоящее время находят применение оба подхода, и порой они могут дополнять друг друга.

Информация является существенной, если она влияет на оценку компании, затрагивая перспективы получения прибыли, активы, пассивы, риски, долгосрочную конкурентную картину и стратегические факторы, действующие в отрасли. Для отрасли в целом и для любого ее сектора необходимо определение важности вопросов устойчивого развития [1].

Рассмотрим важные вопросы устойчивого развития компании:

1. *Финансовый эффект (риски)*: вопросы, которые могут иметь финансовый эффект или создать риск для сектора в краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной перспективе (например, безопасность продукции).

2. *Юридические / регулятивные (правовые факторы)*: отраслевые проблемы, связанные с появлением или изменением государственной политики и регулирования (например, регулирование выбросов углекислого газа).

3. *Отраслевые нормы (вопросы конкуренции)*: вопросы, которые отражаются в отчетности компаний сектора и считаются важными для их сферы деятельности (например, безопасность воздушного транспорта).

4. *Вопросы, важные для заинтересованных лиц (социальные тенденции)*: вопросы, которые имеют большое значение для заинтересованных лиц, включая различные сообщества, неправительственные организации и широкую общественность, и/или отражают социальные и потребительские тенденции (например, протесты против ГМО).

5. *Возможности для инноваций*: потенциальные области инноваций, которые принесут пользу окружающей среде, клиентам и другим заинтересованным лицам, продемонстрируют лидерство в данном секторе и станут источником конкурентного преимущества.

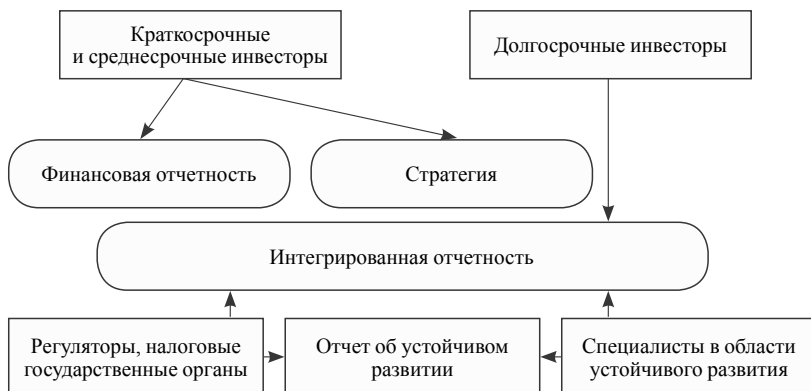


Вопросы устойчивого развития, наиболее актуальные для конкретной отрасли и конкретного сектора, должны быть определены с учетом ESG-факторов [4, с. 93]. Если ESG-факторы влияют на статьи, которые необходимо оценить, чтобы получить оценку внутренней стоимости, то такие факторы являются существенными. Не замечая или исключая из рассмотрения ESG-факторы, инвесторы могут получить неполную или ошибочную оценку внутренней стоимости, что, в свою очередь, может привести к таким ошибкам, как невыявление ценного актива, ухудшение качества актива или потенциального риска. Учет существенных ESG-данных придает анализу строгость. Например, компания может обеспечить высокую рентабельность капитала многими способами, включая ограничение капиталовложений, привлечение заемных средств и повышение маржи. Публикуемый показатель рентабельности капитала во всех трех случаях будет одним и тем же, но способ его достижения скажется на будущих результатах. Дефицит капиталовложений может привести к тому, что продукция устареет, а избыточный долг — к проблемам с кредитованием. С другой стороны, продукция, пользующаяся спросом, может продаваться с премией к ценам конкурентов, обеспечивая высокую маржу прибыли. Фундаментальные показатели устойчивого развития помогают выявить эти различия и позволяют инвесторам принимать более обоснованные инвестиционные решения [2].

Инвесторам, конечно, полезно использовать всю информацию, какую только возможно получить, но отчетность устойчивого развития лишь улучшит инвестиционные результаты, если будет составляться должным образом. Качественные отчеты компаний позволяют выявить полезные связи между ключевыми элементами информации в контексте процесса принятия инвестиционных решений. Такие отчеты дают четкий обзор существенных элементов стратегии и прогресса компании. Хорошее раскрытие информации позволяет учитывать долгосрочные риски и возможности и показывает, как существенные ESG-факторы связаны с основной стратегией компании. Однако большинство компаний готовят финансовые отчеты отдельно от отчетов об устойчивом развитии и корпоративной ответственности. В мировой практике последним шагом к интеграции

финансовой информации и данных о факторах устойчивого развития в контексте общей бизнес-стратегии стала инициатива по разработке «интегрированной отчетности» (рис.).

### **Интегрированная отчетность отражает финансовые и стратегические факторы, а также факторы устойчивого развития**



Интегрированная отчетность — это нечто гораздо большее, чем единый отчет, полученный путем соединения финансового отчета с отчетом об устойчивом развитии. То, как компании рассматривают собственные основные стратегии, и то, как взаимодействуют факторы устойчивого развития, существенные и потенциально существенные для основного бизнеса, столь же важно, как и способы передачи этой информации инвесторам. Следует отметить, что интегрированная отчетность не эквивалентна отчету об устойчивом развитии; качественный интегрированный отчет должен соединить в себе всю информацию, важную для стратегии компании, включая вопросы устойчивого развития.

Итак, текущая дискуссия об интегрированной отчетности предполагает, что такая отчетность будет предназначена для различных заинтересованных сторон, и ее центральным элементом будет стратегия компании, а технология позволит пользователям найти нужную им информацию и понять, какое отношение она имеет

к деятельности компании. Это значит, что хотя различные заинтересованные стороны будут обращаться к отчету за разной информацией, результатом будет все тот же имидж компании, независимо от подхода. Интегрированная отчетность пока находится на раннем этапе развития, и до тех пор, пока она не начнет применяться более широко, инвесторы будут полагаться на собственные ресурсы и ноу-хау при принятии инвестиционных решений.

Поиск инвестиционного подхода выявил преимущества [5. с. 237] и важность интеграции ESG-факторов и привлек внимание к более широкому кругу заинтересованных сторон. Интегрированная инвестиционная модель опирается на интегрированный анализ, который, в свою очередь, опирается на интегрированную модель отчетности, возможную только в том случае, если в ее основе лежит полностью интегрированная бизнес-модель, в которой добросовестное корпоративное управление устанавливает нужный баланс между заинтересованными сторонами — краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными инвесторами, специалистами по устойчивому развитию, регуляторами, неправительственными организациями, потребителями, поставщиками, обществом и окружающей средой. Чтобы модели с участием заинтересованных сторон обеспечивали устойчивый подход к инвестированию (со всех точек зрения), необходимо включение ESG-факторов в экономику, процесс принятия инвестиционных решений, инвестиционный анализ, корпоративную стратегию и отчетность [6].

Что интегрированная отчетность может сообщить инвесторам о компаниях? Интегрированная отчетность — это процесс, основанный на комплексном использовании информации. Интегрированный отчет, являющийся одним из результатов этого процесса, может помочь компании лучше рассказать инвесторам о своей способности создавать стоимость в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Идея заключается в том, чтобы ясно показать, что делает компания для увеличения шести видов капитала: финансового, произведенного, интеллектуального, человеческого, социального и природного. Стоимость будет оцениваться инвесторами на основе включенных в интегрированный отчет данных о различных «капиталах», которые компания использует и на которые она

воздействует. Интегрированная отчетность будет показывать, как эти «капиталы» взаимосвязаны друг с другом, помогая инвесторам лучше понять потенциал компании в области создания стоимости.

Большинству менеджеров непросто мыслить более широко, системными категориями, в нескольких финансовых и нефинансовых измерениях. Целью интегрированной отчетности должно быть информирование о том, как стратегия, управление, операционная деятельность и перспективы организации ведут к созданию стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Для этого компании важно расставить приоритеты на различных временных горизонтах и с точки зрения различных «капиталов». Существенной трудностью может стать принятие этих решений в условиях неопределенностей. Людям, как правило, непросто принимать комплексные решения в условиях неопределенности. Положительным является то, что для решения таких проблем разработаны специальные методы поддержки принятия решений на основе междисциплинарного подхода, и эти методы необходимо более эффективно использовать в корпоративном управлении.

### Список литературы

1. Абрамов Е. Что такое Устойчивое развитие. Разные взгляды и подходы / Е. Абрамов, М. Андея, Ю. Бубнов [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.icsgroup.ru/library/publications/detail.php?ID=32686> (дата обращения: 26.10.2019).
2. Макаров И. Устойчивое развитие: как победить бедность и сохранить природные ресурсы / И. Макаров [Электронный ресурс]. — URL: <https://postnauka.ru/faq/72761> (дата обращения: 26.10.2019).
3. ООН и устойчивое развитие [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.un.org/ru/sections/general/un-and-sustainability/index.html> (дата обращения: 26.10.2019).
4. Семешина Н. Т. Современный подход к проблеме устойчивого инвестирования / Н. Т. Семешина // Сибирская финансовая школа. — 2016. — № 1. — С. 92–95.
5. Семешина Н. Т. Преимущества устойчивого инвестирования / Н. Т. Семешина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — № 6 (79). — С. 237.
6. Устойчивое развитие: концепция, принципы, цели [Электронный ресурс]. — URL: <http://csrjournal.com/ustojchivoe-razvitie-koncepciya-principy-celi> (дата обращения: 27.10.2019).

## АНАЛИЗ МЕТОДОВ РЕШЕНИЯ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫХ ЗАДАЧ ОПТИМИЗАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*Т. Э. Сенокопенко, обучающийся*

*Научный руководитель А. В. Иконникова, канд. экон. наук*  
Новосибирский государственный архитектурно-строительный  
университет (Сибстрин),  
г. Новосибирск

В данной работе проведен анализ методов решения многокритериальных задач оптимизации применительно к строительной отрасли. Автором обоснована необходимость работы в данном направлении и высказана рабочая гипотеза дальнейшего решения задачи оптимизации в строительстве.

**Ключевые слова:** инвестиционный процесс, оптимизация, критериальные ограничения.

Современный строительный рынок в большинстве своем ориентирован на заказчика, будь то инвестор, вкладывающий деньги в строительство, или же будущий покупатель квартиры в строящемся доме. Соответственно, требования диктует тот, кто вкладывает деньги. Разработка проектной документации для будущего проекта напрямую зависит от того, какой цели отдается предпочтение: увеличение денежных средств за короткий срок, быстрое обеспечение большого количества людей жильем эконом-класса или же масштабное строительство атомной электростанции. В этих целях пересекаются три основных критерия, образующих «железный треугольник»: время, стоимость и объем ресурсов. Закон менеджмента гласит: определенный уровень качества рассчитан на среднюю стоимость, среднюю продолжительность и средний объем ресурсов. Малейший сдвиг в сторону любой из вершин приведет к ухудшению других критериев — «оптимум Парето».

С позиции инвестора, который не хочет вникать во все тонкости строительного дела, главным критерием выступает количество вложенных финансов. Однако нельзя не учитывать и время окупаемости — совершенно невыгодно получать возврат своих средств в течение 25 лет. Поэтому со стороны инвестора могут быть внешние

ограничения — количество вложенных средств, а также срок их возвращения. Помимо внешних ограничений существуют еще и внутренние — ограниченное количество рабочей техники и трудовых человеко-ресурсов.

В качестве основных параметров, которые могут быть как критериями, так и ограничениями, могут выступать следующие критерии: стоимость; технологические; функциональные; ресурсные; социальные; экологические; эстетические; критерий безопасности.

Количество учитываемых критериев напрямую зависит от возможностей (финансовых и ресурсных) участников строительного процесса. Однако иногда возникает трудность в сопоставимости критериев, альтернативности, так как некоторые из них несовместимы друг с другом, а выделение одного конкретного критерия может негативно отразиться на учете других. Поэтому закономерно возникает вопрос нахождения оптимума для всех участников инвестиционного процесса.

Из основоположников решения задачи оптимизации можно выделить Л. В. Канторовича, который разработал алгоритм решения задачи методом, при котором с каждым ограничением связана оценка, называемая «разрешающим множителем». А из авторов, решавших задачи оптимизации в строительстве, можно выделить И. М. Чахкиева и В. Н. Дубенюка. Оба в своих работах пытались достичь оптимального баланса в организации строительства при учете нескольких критериев, вводя оценки показателей качества, а также выставляя определенные ограничения при оптимизации.

Чрезвычайно широкий и крайне важный с практической точки зрения класс задач выбора составляют многокритериальные задачи, в которых качество принимаемого решения оценивается по нескольким критериям одновременно. Успешное решение многокритериальных задач невозможно без использования различного рода сведений о предпочтениях лица, принимающего решение. При этом одним из самых главных источников таких сведений является информация об относительной важности критериев [1].

Толчком к исследованию и описанию выбора критериев в многокритериальной задаче стала практика, так как люди ежедневно сталкиваются с выбором. В конце XIX — начале XX века итальянский ученый В. Парето ввел понятие «оптимума Парето» как состояния

некоторой системы, при котором значение каждого частного показателя, характеризующего систему, не может быть улучшено без ухудшения других. Позже данная теория выбора критериев нашла свое начало в работах другого ученого, Ф. Эджворта, который, опираясь на понятие парето-оптимального решения, анализировал два независимых критерия в своей работе «Ящик Эджворта»: данный принцип позволял описать и моделировать процесс «чистого» обмена товарами между двумя участниками.

Впоследствии был введен термин «множество Эджворта–Парето», названный так по именам ученых, впервые обративших внимание на альтернативы, не уступающие друг другу по критериальным оценкам, т. е. на альтернативы, не находящиеся в отношении доминирования. Альтернативы, принадлежащие множеству Эджворта–Парето, принято называть несравнимыми. Их действительно невозможно сравнить непосредственно на основе критериальных оценок [2].

С конца XX века вклад в исследования по относительной важности критериев (как качественной, так и количественной) были внесены В. В. Подиновским, которому принадлежит целый ряд статей в данной области, а также В. Д. Ногиним. В своих трудах ученые дали теоретическое и практическое значения понятия оптимального по Парето решения, подробно рассмотрели различного рода условия оптимальности, исследовали структуру и свойства множества Парето, изложили теорию двойственности многокритериальных задач.

А. П. Парфенов в своей работе подробно описывал, как задачи оптимизации сетей решаются с использованием двух подходов: сведением к задаче целочисленного линейного программирования (Данциг, Гомори) и комбинаторно-алгебраическими методами, опирающимися на свойства графов и упорядоченных «алгебраических структур» — эти методы в каждой задаче свои. Однако автор признал, что многие экономические системы неаддитивны, и их таким образом смоделировать не удастся.

После изучения литературы по проблеме полученная информация была структурирована в следующем виде: что известно, что неизвестно, что возможно и что невозможно. Наука есть только в связи «неизвестное-возможное». Исходя из этого, можно прийти к заключению, что возможно построенная по известным методам решения

многокритериальных задач такая модель будет представлять собой оптимальное решение для всех участников сделки. Однако, исходя из анализа первоисточников, было выявлено, что на сегодняшний день нет четких рекомендаций по выбору метода решения, в литературе мало аналогов решения подобных задач применительно к строительной отрасли, в настоящее время нет единого принципа выбора наилучшего варианта. В результате анализа было получено противоречие: решение на практике многокритериальной задачи практически неосуществимо, а оптимизируя только по одному критерию, т. е. решая однокритериальную задачу, не найдем желаемый оптимум.

Как основную проблему решения подобных задач можно выделить отсутствие четко сформулированного алгоритма действия для оптимизации по нескольким критериям в строительстве без ухудшения других критериев, которые могут повлечь за собой неблагоприятные последствия. При достаточном количестве решенных задач строительного направления, возможно, в будущем будут разработаны укрупненные рекомендации по оптимизации в зависимости от выбранных параметров системы.

В качестве объекта выступает 20-этажная одноподъездная секция в жилом комплексе «Нарымский квартал». В строительстве и отделке жилого дома применяются новые современные технологии и экологически безопасные строительные материалы. Дом строится по каркасно-кирпичной технологии, сдача секций производится поэтапно. Для рассматриваемого объекта были выбраны критерии, которые диктует инвестор: срок возведения объекта и объем вложенных инвестиций. В качестве ограничений задан определенный уровень качества, определяемый стандартом. Получаем задачу для оптимизации: построить в быстрые сроки с максимально минимальной суммой денежных средств и при этом с заданным уровнем качества. К сожалению, простого и существующего решения у поставленной задачи нет, как не существует аналогов подобной застройки.

На сегодняшний день отсутствует единый метод решения подобных задач касательно возведения объектов ввиду их индивидуальности, что существенно осложняет процесс оптимизации. Для каждой конкретной задачи необходим свой подход и, возможно, корректировка применяемых методов для достижения наилучшего, оптимального



результата. Анализ первоисточников показал, что порой одного метода недостаточно, необходим комплексный подход.

Приведенные теоретические исследования позволили выдвинуть рабочую гипотезу: из-за оптимизации только по одному альтернативному критерию без учета других критериев (не менее важных), которые впоследствии влияют на конечный результат, может возникнуть несбалансированная модель организации строительного производства. Учет нескольких независимых критериев, срока и стоимости с заданными ограничениями по уровню качества позволят не только разработать оптимальную модель организации работ, но и добиться максимально благоприятного исхода для всех участников строительства и, в частности, для инвестора.

#### Список литературы

1. Ногин В. Д. Принятие решений в многокритериальной среде: количественный подход / В. Д. Ногин. — М.: ФИЗМАТЛИТ, 2002. — 144 с.
2. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных Странах: учебник / О. И. Ларичев. — М.: Логос, 2000. — 296 с.

УДК 331.526

### ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КАК СПОСОБ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*О. В. Церкозенко, обучающийся*

*Научный руководитель Н. С. Барышникова, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В статье рассмотрена роль экономической добавленной стоимости в оценке эффективности деятельности предприятия. Определены факторы, влияющие на показатель EVA. На основе данных предприятия ООО «Атлас» проведены расчет и анализ экономической добавленной стоимости.

**Ключевые слова:** экономическая добавленная стоимость, чистая операционная прибыль, инвестиционный капитал, средневзвешенная стоимость капитала.

Показатель экономической добавленной стоимости дает совокупное представление об успешности работы организации. Он демонстрирует не только эффективность операционной работы, но и эффективность вложений в развитие бизнеса. Экономическая добавленная стоимость дает оценку успешности деятельности предприятия с позиции прошлого и настоящего [4, с. 350].

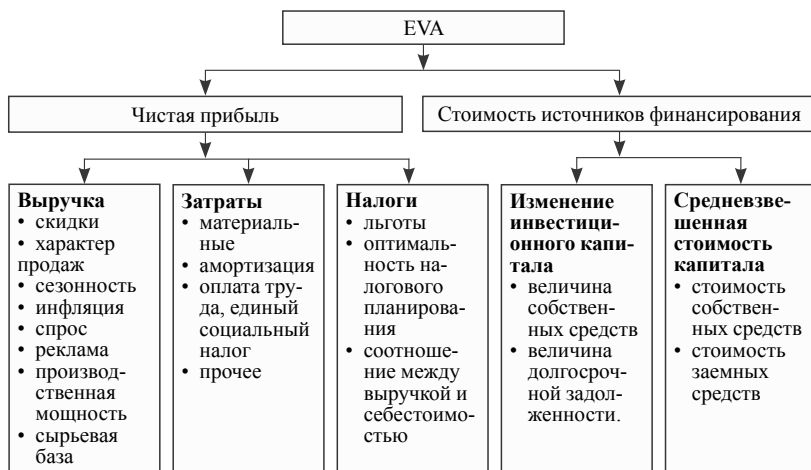
Экономическая добавленная стоимость (EVA) — это прибыль организации от обычной работы за минусом налоговых платежей, уменьшенная на значение платы за весь инвестированный в предприятие капитал.

Создателем модели экономической добавленной стоимости является Д. Стерн. Совместно с Б. Стюартом они определили сущность способа как создание компаниями потоков денежных средств, приносящих прибыль, которая превышает норму доходности [1, с. 28].

Согласно расчетам большей части специалистов, EVA — один из универсальных стоимостных показателей эффективности бизнеса, так как он может быть рассчитан не только для предприятий, акции которых котируются на рынке, но и для закрытых компаний [2].

Рассмотрим основные факторы, влияющие на показатель экономическая добавленная стоимость (рисунок) [3, с. 395].

### Факторы, влияющие на показатель «экономическая добавленная стоимость»



Главную роль в пределах управления ценой компании играют факторы, воздействуя на которые менеджмент компании может управлять ценой, т. е. увеличивать ее во временном спектре.

Рассмотрим главные факторы, которые влияют на показатель EVA на предприятии ООО «Атлас» (табл. 1).

*Таблица 1*

**Оценка факторов, влияющих на показатель экономической добавленной стоимости на предприятии ООО «Атлас» за 2016–2017 гг.**

Факторы	Год	
	2016	2017
1. Выручка, руб.	335 128 341	309 104 349
1.1. Спрос	Влияние	Влияние
1.2. Характер продаж	Влияние	Влияние
2. Затраты, руб.	105 519 793	196 491 831
2.1. Материальные	101 884 875	186 719 569
2.2. Амортизация	3 634 918	9 772 262
3. Налог, руб.	46 324	347 737
4. Средневзвешенная стоимость капитала, %	19,66	6,7

Исходя из таблицы 1, проанализируем деятельность компании ООО «Атлас» на основании показателя экономической добавленной стоимости (таблица 2). Для анализа воспользуемся следующей формулой:

$$EVA = NOPAT - IC \times WACC, \quad (1)$$

где NOPAT — чистая операционная прибыль по данным финансовой отчетности с учетом необходимых корректировок, руб.;

IC — инвестиционный капитал, руб.;

WACC — средневзвешенная стоимость капитала, %.

*Таблица 2*

**Расчет показателя экономической добавленной стоимости предприятия ООО «Атлас» за 2015–2017 гг.**

Показатель	2015	2016	2017
<i>I</i>	2	3	4
Чистая операционная прибыль (NOPAT), руб.	30 802 973	4 120 725	–9 162 278
Инвестированный капитал в основную деятельность (IC), руб.	7 828 161	18 424 439	33 995 782

Окончание табл. 2

1	2	3	4
Средневзвешенная стоимость капитала (WACC), %	33,85	19,66	6,7
Экономическая добавленная стоимость, руб.	28 157 055	498 480	-11 439 995

Анализ данных таблицы 2 показал, что в компании ООО «Атлас» за период 2015–2017 гг. наблюдается спад экономической добавленной стоимости в 1,5 раза, с положительного значения 28 157 055 руб. до отрицательного –11 439 995 руб. Это говорит о значимом снижении эффективности деятельности компании в 2017 г.

Проанализируем, за счет чего изменилось значение экономической добавленной стоимости у компании ООО «Атлас». Рассчитаем изменение величины экономической добавленной стоимости за счет факторов, которые влияют на ее значение путем последовательной замены прошлого их значения на данные отчетного периода:

$$EVA_{2015} = NOPAT_{2015} - WACC_{2015} \times IC_{2015} = 30802973 - 33,85\% \times 7828161 = 28157055 \text{ руб.}$$

$$EVA_{\text{учл1}} = NOPAT_{2017} - WACC_{2015} \times IC_{2015} = -9162278 - 33,85\% \times 7828161 = -11808196 \text{ руб.}$$

$$EVA_{\text{учл2}} = NOPAT_{2017} - WACC_{2017} \times IC_{2015} = -9162278 - 6,7\% \times 7828161 = -9686765 \text{ руб.}$$

$$EVA_{2017} = NOPAT_{2017} - WACC_{2017} \times IC_{2017} = -9162278 - 6,7\% \times 33995782 = -11439995 \text{ руб.}$$

Таким образом, за период 2015–2017 гг. общие изменения экономической добавленной стоимости составляют:  $-11439995 - 28157055 = -39597050$  руб.

Изменения произошли в том числе за счет:

1) NOPAT:  $-1808196 - 28157055 = -39965251$  руб.;

2) WACC:  $-9686765 + 11808196 = 2121431$  руб.;

3) IC:  $-11439995 + 9686765 = -1753230$  руб.

Главный фактор, который повлиял на увеличение экономической добавленной стоимости, — увеличение показателя WACC за период 2015–2017 гг. на 2121431 руб., остальные факторы отрицательно повлияли на значение экономической добавленной стоимости.

Таким образом, показатель экономической добавленной стоимости является индикатором качества управленческих решений в связи с тем, что постоянная положительная величина этого показателя характеризует рост цены компании, в то время как отрицательная величина — ее понижение. Анализ показывает, как на изменение значения показателя экономической добавленной стоимости влияют факторы.

### Список литературы

1. Бродунов А. Н. Модель экономической добавленной стоимости (EVA) как метод управления стоимостью бизнеса / А. Н. Бродунов, К. В. Жукова // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление — 2018. — № 1 (24). — С. 28–33.
2. Ворона-Сливинская Л. Г. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stoimostnyye-metody-otsenki-effektivnosti-menedzhmenta-kompanii-1/viewer> (дата обращения: 14.11.2019).
3. Назарова В. В. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании / В. В. Назарова, Д. С. Бирюкова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». — 2014. — № 3. — С. 393–414.
4. Петрова П. Д. Добавленная экономическая стоимость как целевой показатель финансовой модели компании / П. Д. Петрова, Н. К. Уланова: сб. статей II Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика», Пенза, 10 мая, 2018. - Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». — 2018. — С. 348–353.

## К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*А. А. Шпак, обучающийся*

*Научный руководитель С. Ю. Платошечкина, преподаватель*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В статье рассматриваются подходы к определению понятия «финансовая безопасность организации», обоснована необходимость мер по обеспечению финансовой безопасности. Проведена оценка показателей финансового состояния, финансовой устойчивости, финансовых результатов деятельности НПО «ЭЛСИБ» ПАО за 2011–2018 годы и выявлены причины, ослабляющие финансовую безопасность общества.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, финансовая устойчивость, стратегическое планирование, финансовые результаты, платежеспособность.

Успешная финансовая активность организации зависит от результатов деятельности, которые не могут быть достигнуты без необходимого уровня финансовой безопасности. В современных условиях организации могут быть недостаточно обеспечены финансовыми ресурсами и характеризоваться ослаблением платёжеспособности и снижением финансовой устойчивости. В этом случае стратегическое планирование деятельности организации помогает в долгосрочной перспективе обеспечить стабильное развитие и функционирование компании. Финансовая безопасность организации — это важная составляющая экономической безопасности, от которой зависит эффективность деятельности организации.

Рассмотрим некоторые подходы к определению финансовой безопасности. Так, автор К. Горячева считает, что «финансовая безопасность» — это финансовое состояние, характеризующееся качеством финансовых инструментов и балансов, устойчивостью к внешним и внутренним угрозам и возможностью финансовой системы организации обеспечить осуществление финансовых интересов с достаточными суммами финансовых ресурсов [3]. По определению Ю. В. Лаврова, «суть финансовой безопасности организации — возможность самостоятельной разработки и реализации финансовой

стратегии в соответствии с целями общей корпоративной стратегии» [6]. С другой стороны, автор И. И. Цигилик полагает, что финансовая безопасность представляет собой такое состояние организации, которое позволяет обеспечить ее финансовое равновесие, стабильность и ликвидность в долгосрочной перспективе [7]. Наиболее точное, на наш взгляд, определение финансовой безопасности дает И. Бланк: «финансовая безопасность — это количественное и качественное определение уровня финансового состояния, обеспечивающее стабильную защиту финансовых интересов» [1]. Таким образом, финансовая безопасность организации (ФБО) — это многогранная характеристика финансового состояния организации, которая отражает устойчивость к внутренним и внешним угрозам, способность к устойчивому и сбалансированному развитию и защите финансовых интересов.

Некоторыми функциональными целями ФБО являются [5]:

- обеспечение эффективности и финансовой независимости организации;
- эффективный менеджмент и оптимальная структура управления;
- обеспечение правовой и информационной защиты деятельности;
- организация безопасности капитала, имущества и коммерческих интересов компании.

При обеспечении ФБО необходимо стратегическое планирование деятельности компании, задачами которого могут быть [4]:

- обеспечение финансовой стабильности и независимости;
- обеспечение высокой эффективности финансово-хозяйственной деятельности;
- достижение высокой конкурентоспособности;
- обеспечение ликвидности активов и поддержка необходимого уровня деловой активности;
- формирование систем информационной безопасности;
- эффективное управление капиталом организации.

В результате стратегического планирования разрабатывается программа мер и действий по обеспечению ФБО.

При организации ФБО необходимо учитывать влияние внутренних

(состояние жизненного цикла развития предприятия, структура капитала, инвестиционная активность и пр.) и внешних факторов (глобализация бизнеса; развитие информационных технологий; налоговая и кредитная политика; нестабильность цен на ресурсы и сырье и пр.). Таким образом, внешняя среда не является стабильной и оказывает существенное влияние на финансовую безопасность организации. Защита от негативных факторов создает предпосылки для увеличения эффективности использования финансовых ресурсов и экономической деятельности в целом.

В целях предотвращения отрицательных последствий и угроз финансовой безопасности следует заблаговременно продумать стратегию финансового развития и обеспечения деятельности. Для российских предприятий наиболее эффективными методами являются способы управления рисками и угрозами. Полагаем, что в рамках внутренних факторов экономического развития организации мониторинг финансового состояния и финансовой устойчивости должен стать важной составляющей разработки стратегии укрепления ФБО. Для оценки финансовой безопасности организации оценим финансовые показатели НПО «ЭЛСИБ» ПАО за 2011–2018 годы, рассчитанные по данным бухгалтерской отчетности [2]. Выбранные финансовые показатели характеризуют привлекательность рассматриваемого предприятия для инвесторов, независимость от заемных источников и его платежеспособность (табл. 1).

*Таблица 1*

**Оценка финансовых показателей НПО «ЭЛСИБ» ПАО**

Финансовый показатель на 31.12	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Чистые активы, тыс. руб.	810 128	812 137	882 825	860 676	713 946	492 596	38 512	132 359
Коэффициент автономии (норма: 0,5 и более)	0,21	0,20	0,27	0,27	0,24	0,14	0,01	0,04
Коэффициент текущей ликвидности (норма: 1,5–2 и выше)	0,99	0,93	1,42	1,10	1,11	1,04	0,80	1,45



За рассматриваемый период произошло значительное сокращение чистых активов, т. е. реальной стоимости имущества, что увеличивает риск неплатежеспособности и банкротства. Коэффициент автономии ниже рекомендуемого значения и имеет тенденцию к снижению за счет увеличения непокрытого убытка, что свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости организации. Значения показателей текущей ликвидности приближены к рекомендованным (хотя и несколько ниже их), что может сигнализировать о трудностях в погашении краткосрочных обязательств своими оборотными активами и снижении платежеспособности организации. На рисунке 1 графически изобразим краткий анализ баланса НПО «ЭЛСИБ» ПАО по абсолютным показателям: чистые активы; собственный капитал; внеоборотные активы и общая величина активов.

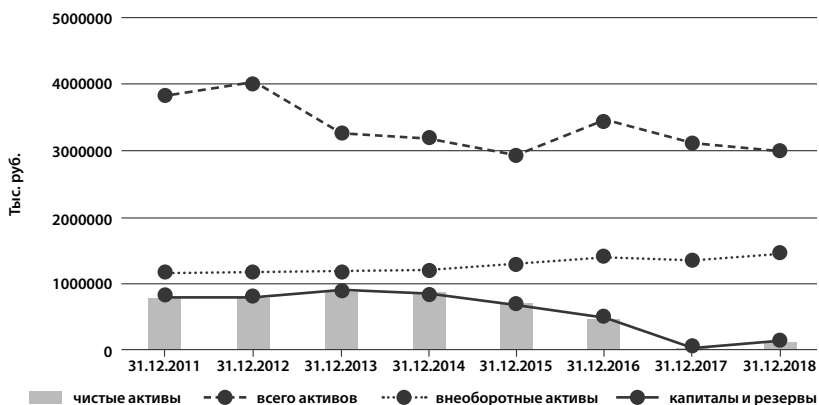


Рис. 1. Краткий анализ баланса НПО «ЭЛСИБ» ПАО

По представленному графику видно, как в 2015 и 2016 гг. относительно плавно снижались, а в 2017 году резко сократились чистые активы и, соответственно, собственный капитал НПО «ЭЛСИБ» ПАО. По данным бухгалтерского баланса, в этот год значительно вырос непокрытый убыток. При изучении бухгалтерской отчетности НПО «ЭЛСИБ» ПАО за 2017 год выявлено, что в учетную политику организации вносились изменения, так как стали известны факты, события, влияющие на достоверное представление сведений

о финансовом положении экономического субъекта. Последствия изменения учетной политики были оценены в денежном выражении, поэтому мы наблюдаем некоторые изменения в объектах оценки, а именно перераспределение структуры имущества в 2017 году. В частности, рост внеоборотных активов связан с переоценкой земельных участков, а уменьшение оборотных активов — с созданием резервов под обесценение готовой продукции и признанием расходов, связанных с разработкой технологии изготовления готовой продукции. Эта ситуация, конечно, не могла не оказать влияние на основные финансовые показатели деятельности организации (финансовую устойчивость и рентабельность), что неблагоприятно в оценке финансовой безопасности исследуемой организации.

Проведем анализ основных показателей финансовых результатов деятельности НПО «ЭЛСИБ» ПАО за период 2011–2018 гг. (таблица 2). Прибыль до вычета процентов и налогов (ЕВИТ) за анализируемый период наибольшего значения достигла в 2013 году — 247 152 тысячи рублей, минимального — в 2017 году — 147 620 тысяч рублей. Рентабельность продаж меняла свои значения за 2011–2018 гг. и была самой эффективной в 2016 году. Рентабельность капитала менялась от 0,23 % в 2015 году до 9,90 % — в 2012 году.

*Таблица 2*

**Анализ показателей прибыли и рентабельности  
НПО «ЭЛСИБ» ПАО**

Финансовый показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ЕВИТ, тыс. руб.	174432	242986	247152	176168	230380	226221	147620	152030
Рентабельность продаж, %	7,84	10,01	6,60	7,65	11,04	15,93	11,01	8,45
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	2,63	9,90	9,04	0,69	0,23	0,49	0,96	2,62
Рентабельность активов (ROA), %	0,61	2,04	2,10	0,19	0,06	0,09	0,08	0,07

Отдача от использования активов варьировалась от 0,06 % (2015 год) до 2,10 % (2013 год). На рисунке 2 графически изобразим

краткий анализ абсолютных показателей финансовых результатов деятельности НПО «ЭЛСИБ» ПАО за период 2011–2018 гг.

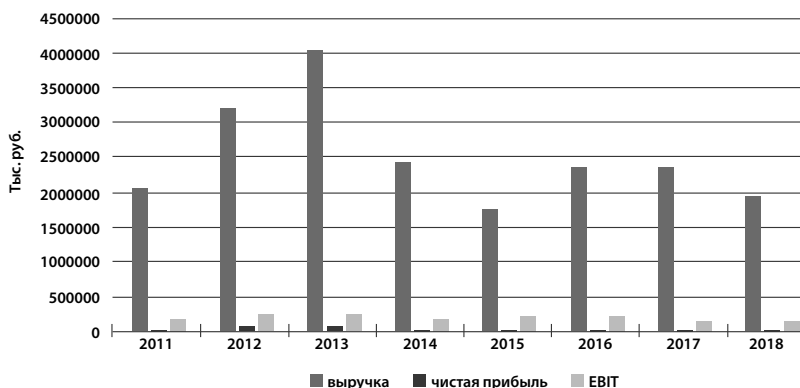


Рис. 2. Анализ финансовых показателей НПО «ЭЛСИБ» ПАО

Исходя из оценки показателей финансовых результатов НПО «ЭЛСИБ» ПАО, сделаем вывод, что показатели имеют тенденцию к снижению. Так, например, за 2018 год выручка уменьшилась на 17,5 %, а чистая прибыль на 12,5 %. Это позволяет сделать вывод об ослаблении финансовой безопасности организации, в частности, из-за внутренних факторов, связанных с изменением учетной политики.

Финансовая безопасность является необходимым условием для деятельности организации, и процесс развития предприятия должен быть направлен на формирование и функционирование систем обеспечения его финансовой безопасности [8]. Для повышения финансовой безопасности НПО «ЭЛСИБ» ПАО рекомендуем разработать и внедрить систему планов, охватывающих все аспекты процесса стратегического планирования, а именно:

- возможности изменения в функционировании внутренних систем предприятия;
- сроки внесения изменений;
- работы, которые необходимо выполнить для улучшения финансового состояния и финансовых результатов деятельности;
- обосновать потребности материальных, трудовых и инвестиционных ресурсов для осуществления запланированных мероприятий.

Таким образом, следует подчеркнуть, что стратегическое планирование деятельности организации, которое является основой для обеспечения его финансовой безопасности, будет способствовать созданию всех возможностей для дальнейшего финансово-экономического развития деятельности компании с положительными результатами.

### Список литературы

1. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами/ И. А. Бланк. — М.: Омега-Л. — 2017. — 768 с.
2. Бухгалтерская отчетность НПО «ЭЛСИБ» ПАО [Электронный ресурс]. — URL: <https://elsib.ru/ru/aksioneram-i-investoram/raskrytie-informatsii/buhgalterskaya-otchetnost/>: (дата обращения: 10.12.2019 г).
3. Горячева К. С. Информационно-аналитическое обеспечение финансовой безопасности предприятия / К. С. Горячева // Актуальные проблемы экономики. — 2003. — № 9. — С. 16–21.
4. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: учебник и практикум / А. Т. Зуб. — Люберцы: Юрайт, 2015. — 375 с.
5. Крысанова Е. Н. Финансовая безопасность и меры обеспечения финансовой безопасности малого бизнеса/ Е. Н. Крысанова, Ю. К. Терехова// От научных идей к стратегии бизнес-развития: сборник статей. — М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». — 2016. — С. 324–329.
6. Лаврова Ю. В. Механизм обеспечения финансовой безопасности предприятия / Ю. В. Лаврова // Вестник экономики и промышленности. — 2010. — № 29. — С. 127–130.
7. Цигилик И. И. Экономическая безопасность предприятия в системе внутреннего экономического механизма / И. И. Цигилик, Т. М. Паневник // Экономика. — 2016. — № 8. — С. 3–8.
8. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. — СПб.: Алетейя. — 2009. — 237 с.

**СЕКЦИЯ 3. ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕРА, АУДИТОРА,  
ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЕРА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

---

УДК 330

**РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ДОСТОВЕРНОЙ  
ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*В. Е. Ещенко, обучающийся*

*Г. М. Ладченко, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В статье раскрыто значение внутреннего аудита в представлении достоверной финансовой информации оценки конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, конкурентоспособность, достоверность, финансовая информация, аудит.

Конкурентоспособность является одновременно целью и важнейшим показателем степени развития организации. По уровню конкурентоспособности Россия расположилась на 43-м месте в мире между Словакией и Кипром. Количественные показатели у нашей страны подросли, но улучшить свое положение в таблице ей не удалось. Самой успешной экономикой стал Сингапур, сместивший с первой позиции США. В целом темпы развития в мире остаются медленными и даже лидерам очень далеко от идеала. Таковы результаты очередного ежегодного рейтинга конкурентоспособности, составленного Всемирным экономическим форумом.

В содержании статьи авторы изложили свое определение конкурентоспособности организации, раскрыли значение использования достоверной финансовой информации в оценке конкурентоспособности организации; определили главенствующую роль внутреннего аудита в получении достоверной информации; предложили включить новые аудиторские процедуры в методику аудита финансовых показателей конкурентоспособности организации.

В экономической литературе наряду с теоретическими исследованиями сущности конкуренции активно обсуждается проблема оценки конкурентоспособности, разработаны различные методики.

Остановимся на понятии «конкурентоспособность». Эта экономическая категория может быть рассмотрена с нескольких сторон, между которыми существует тесная взаимосвязь — конкурентоспособность страны, конкурентоспособность организации — товаропроизводителя и конкурентоспособность товара.

В экономической теории понятию конкурентоспособности предприятия дано множество определений, каждое из которых охватывает ту или иную его сторону.

На наш взгляд, в условиях отечественной экономики, этот термин точнее отражает следующее: конкурентоспособность организации — это комплексная сравнительная характеристика, отражающая степень преимуществ совокупности оценочных показателей хозяйственной деятельности, определяющих успех на рынке за определенный промежуток времени.

Для того, чтобы организация была конкурентоспособной, необходимо иметь конкурентоспособный товар, конкурентный потенциал, уровень интеллектуального потенциала. Важно изучать конкурентные позиции как важный элемент деятельности организации.

Потребность в оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта существует, но универсальной и общепризнанной методики в настоящее время экономистами не выработано.

Оценка конкурентоспособности необходима для стабильного существования организации. Для её оценки хозяйствующие субъекты используют различные параметры:

- 1) условия предпринимательской деятельности;
- 2) эффективность использования основного и оборотного капитала;
- 3) финансовые показатели деятельности.

По нашему мнению, существует проблематика в использовании финансовых показателей и степени их достоверности.

Финансовые показатели организации — это отчетные и расчетные данные, характеризующие применение денежных фондов и накоплений.

К наиболее важным финансовым показателям относят:

- балансовую прибыль;
- валовый доход;

— величину источников формирования и использования оборотных средств;

— соотношение между необходимостью в собственных денежных средствах и их фактическим наличием:

— уровень рентабельности и др.

Основной информационной базой финансовых показателей являются данные бухгалтерского (финансового) учета.

От степени достоверности данных бухгалтерского (финансового) учета зависит надежность оценки конкурентоспособности.

Для формирования достоверной и объективной финансовой отчетности необходимо вести учет в соответствии со стандартами бухгалтерского учета.

Бухгалтерская отчетность считается достоверной, если:

— проводится аудиторская проверка отчетности;

— обеспечивается нейтральность отчетности.

Установление определенных границ достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности непосредственно самой организацией невозможно, т. е. под сомнение ставится нейтральность отчетности. Следовательно, объективное подтверждение достоверности отчетности возможно только путем проведения независимого финансового контроля аудиторами.

Аудит является инструментом предоставления разумных гарантий достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности всем заинтересованным пользователям; его разграничивают в зависимости от характера проверки: внешний и внутренний.

По федеральному закону «Об аудиторской деятельности» внешние аудиторские проверки являются обязательным для определенного (ограниченного) круга организаций. Результаты проверок доступны для всех заинтересованных пользователей. Аудиторское заключение оказывает влияние на деловую репутацию, взаимоотношения с контрагентами, повышает статус организации по сравнению с её конкурентами. Значительное количество экономических субъектов не подлежат обязательному аудиту. Именно этот факт ставит под сомнение достоверность их финансовой отчетности.

Исправил эту ситуацию федеральный закон «О бухгалтерском учете». В нем указано, что все экономические субъекты обязаны

организовывать и ежегодно проводить внутренний контроль (внутренний аудит) финансово-хозяйственной деятельности.

Выделим основные задачи внутреннего контроля:

- обеспечение эффективности и результативности деятельности организации, а также сохранности активов организации;
- соблюдение требований законодательства и локальных нормативных актов, в том числе при совершении фактов хозяйственной деятельности и ведении бухгалтерского учета;
- обеспечение достоверности и своевременности бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности.

Систематичность и результативность — это, безусловно, положительные черты внутреннего контроля. Отчетная информация по результату проверки предназначена для внутренних пользователей, способствует принятию управленческих решений.

Одновременно внутренний контроль имеет существенный недостаток — сомнение со стороны пользователей в объективности профессионального суждения внутренних аудиторов и нейтральности финансовой отчетности.

Для повышения надежности результатов внутреннего контроля мы рекомендуем проводить постоянный мониторинг, который позволит сравнивать отчетную информацию с предыдущими периодами.

Авторы предлагают включить в методику аудита финансовых показателей конкурентоспособности организации в следующие аудиторские процедуры:

- анализ структуры активов и пассивов баланса,
- постатейный анализ доходов и расходов;
- анализ динамики основных финансовых показателей;
- анализ изменений в учетной политике организации;
- анализ факторов, значительно влияющих на движение финансовых средств.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что повышение достоверности финансовой информации как основного источника информации для оценки финансовых показателей конкурентоспособности организации может быть достигнуто только путем проведения финансового контроля — внешнего и внутреннего аудита.



## Список литературы

1. Об аудиторской деятельности: федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 26.11.2019).
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019).

УДК 331.526

### ПРОФЕССИЯ – БУХГАЛТЕР: ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СОИСКАТЕЛЕЙ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ

*Е. В. Жданова, магистрант*

*М. Д. Ким, обучающийся*

*Научный руководитель Е. Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье дана оценка влияния профессиональных компетенций соискателей на заработную плату. Авторами составлен «портрет» бухгалтера с учетом профессиональных компетенций.

**Ключевые слова:** бухгалтер, заработная плата, профессиональные компетенции, образование, стаж профессиональной деятельности.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00908 «Исследование проблемы трудоустройства молодых специалистов на российском рынке труда».*

Современная инновационная экономика предъявляет высокие требования к образованию и квалификации работников. Спрос на высшее образование возрастает, работодатели предъявляют различные требования к профессиональным компетенциям соискателей. В зависимости от наличия тех или иных знаний, умений и навыков варьируется и уровень оплаты труда соискателя. В этой связи представляется важным исследовать зависимость размера заработной платы от профессиональных компетенций молодых специалистов.

Для нахождения взаимосвязи между приобретенными профессиональными компетенциями нами выбрана профессия бухгалтера, которая востребована на рынке труда, поскольку необходима для

успешного экономического функционирования организаций вне зависимости от формы собственности и отраслевой принадлежности.

Информационной базой для проведения исследования послужили вакансии на должность бухгалтера г. Омска, находящиеся в свободном доступе сети интернет, на порталах по поиску работы, таких как: *hh.ru*, *superjob.ru* и *zarplata.ru*. Объем выборки на должность бухгалтера составил 50 вакансий.

При приеме на работу для работодателей наряду с профессиональными требованиями важным фактом является наличие у соискателей соответствующего образования и стажа работы. Рассмотрим зависимость уровня оплаты труда от требуемого работодателем уровня образования (рис. 1).

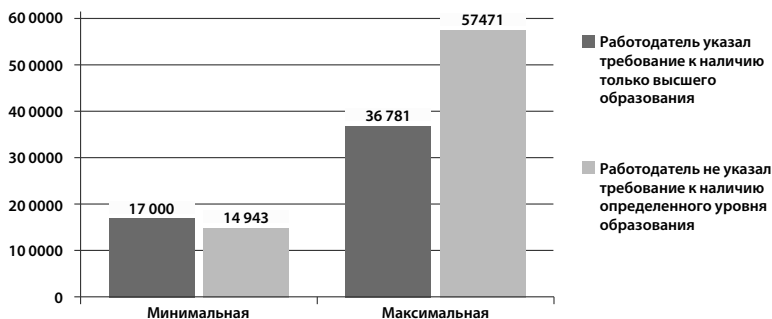


Рис. 1. Значения индикаторов заработной платы в зависимости от требуемого уровня образования работодателями г. Омска, руб.

По данным рисунка 1 очевидно, что работодатели, указавшие в вакансиях требование к соискателям о наличии только высшего образования, готовы заплатить сотруднику от 17 000 до 36 782 руб. Однако работодатели, которые не указывают в вакансиях требование о наличии определенного уровня образования, обозначают уровень заработной платы от 14 944 до 57 471 руб. Таким образом, экстремумы размера оплаты труда приходятся на тех работодателей, которым важно наличие образования вне зависимости от его уровня.

При приеме на работу работодатели уделяют большое значение наличию опыта практической работы соискателей. Рассмотрим влияние опыта практической работы на уровень заработной платы (рис. 2).

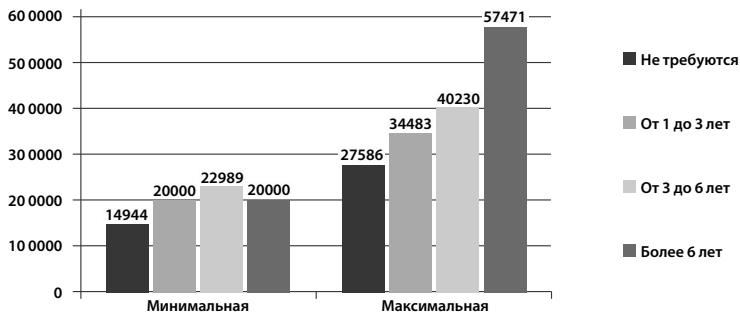


Рис. 2. Значения индикаторов заработной платы, устанавливаемой работодателями г. Омска? в зависимости от наличия опыта практической работы, руб.

Исходя из данных, представленных на рис. 2, можно сделать вывод о том, что с увеличением стажа работы уровень заработной платы возрастает. Имея опыт работы в должности бухгалтера более 6 лет, можно получить до 57 471 руб. на руки. Однако минимальный размер оплаты труда при наличии опыта работы от 1 года находится практически на одном уровне, в диапазоне от 20 000 до 22 989 руб. Работодатели, которые готовы принять на работу сотрудника без стажа работы, устанавливают размер заработной платы сотрудникам на самом низком уровне: от 14 944 до 27 586 руб.

Для трудоустройства на должность бухгалтера, работодатели уделяют особое значение профессиональным компетенциям. Перечень таких компетенций определен в профессиональном стандарте «Бухгалтер», утвержденном приказом Минтруда РФ от 21.02.2019 № 103н [1].

По результатам анализа вакансий наиболее востребованными компетенциями являются:

- навыки и умения обработки первичных учетных документов;
- навыки ведения учета по отдельным участкам;
- навыки работы с компьютерными программами;
- профессиональные знания [2].

Рассмотрим, какой уровень оплаты труда ожидает соискателя при наличии навыков обработки первичных учетных документов (рис. 3).

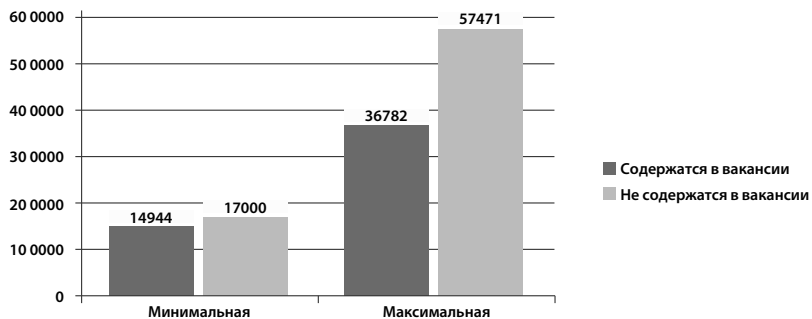


Рис. 3. Значения индикаторов заработной платы, устанавливаемой работодателями г. Омска? в зависимости от наличия навыков обработки первичных учетных документов, руб.

Как видно из рис. 3, в вакансиях, не содержащих требования к навыкам обработки первичных учетных документов, размер заработной платы (как минимальной, так и максимальной) будет выше на 2 056 руб. и 20 689 руб. соответственно. По нашему мнению, данный факт обусловлен тем, что прием на работу специалиста уже подразумевает наличие профессионального образования. А значит, владение данным навыком, полученным в период обучения в учебном заведении.

Значение индикаторов заработной платы в зависимости от наличия умений и навыков ведения учета по отдельным участкам представлено на рисунке 4.

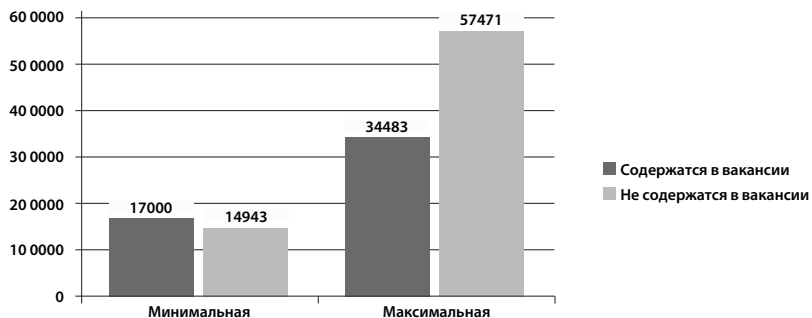


Рис. 4. Значения индикаторов заработной платы, устанавливаемой работодателями г. Омска, в зависимости от умения и навыков ведения учета по отдельным участкам, руб.

В целом наличие умений и навыков ведения учета по отдельным участкам работодателями оценивается на среднем уровне от 17 000 до 34 483 руб. Однако, если данные компетенции не содержатся в вакансии, работодатель готов заплатить соискателю от 14 943 до 57 471 руб. В данном случае такая дифференциация, по нашему мнению, связана с тем, что узкие специалисты востребованы на участки учета, где небольшой функционал, за который работодатель не готов доплачивать.

Наибольший интерес у работодателей вызывают навыки владения профессиональными компьютерными программами. Заметим, что в условиях цифровизации экономики данная компетенция является востребованной. Рассмотрим зависимость заработной платы от наличия у соискателей данной компетенции (рис. 5).

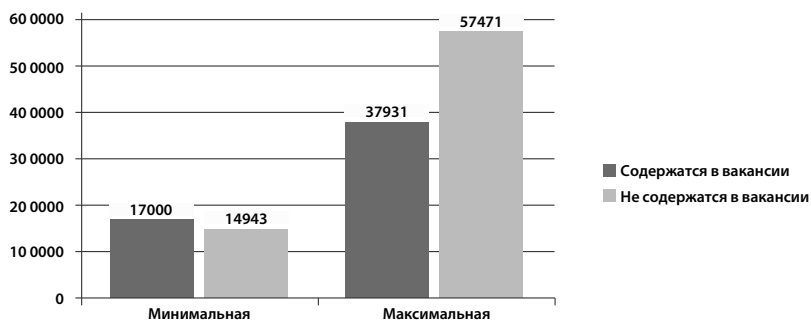


Рис. 5. Значения индикаторов заработной платы устанавливаемой работодателями г. Омска, в зависимости от умения пользоваться компьютерными программами, руб.

Работодатели готовы заплатить соискателю, имеющему навыки пользования компьютерными программами, от 17 000 до 37 931 руб. При этом максимальный уровень заработной платы не будет превышать 57 471 руб., если эти требования не содержатся в вакансии.

Одним из важных аспектов трудовой деятельности бухгалтера является наличие профессиональных знаний. Оценим, какую заработную плату устанавливают работодатели молодым специалистам при наличии указанных знаний (рис. 6).

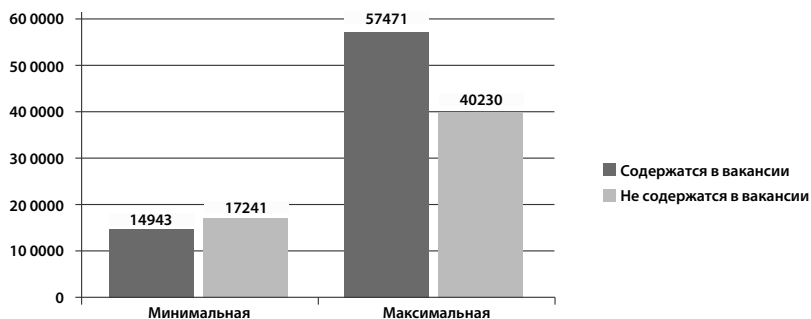


Рис. 6. Значения индикаторов заработной платы, устанавливаемой работодателями г. Омска, в зависимости от наличия профессиональных знаний, руб.

Рисунок 6 наглядно демонстрирует тот факт, что на максимальный уровень оплаты труда влияет наличие профессиональных знаний у молодых специалистов. Уровень оплаты труда при этом варьируется от 14 943 до 57 471 руб.

По результатам проведенного исследования составим «портрет» бухгалтера, описывающий наличие профессиональных компетенций у соискателей и их влияние на уровень заработной платы. Соискатель, желающий трудоустроиться на должность бухгалтера в г. Омске, будет получать минимальную заработную плату (14 943 руб.) при наличии образования (необязательно высшего), владения навыками обработки первичных учетных документов и наличия профессиональных знаний. При этом не является обязательным условием опыт работы, умения и навыки ведения учета по отдельным участкам, а также умения пользоваться компьютерными программами.

Максимальную заработную плату (57 471 руб.) соискатель на должность бухгалтера в г. Омске получит при условии наличия образования (необязательно высшего), опыта работы более 6 лет и наличия профессиональных знаний. Однако к нему не будут предъявлены в качестве первоочередных требования к таким профессиональным компетенциям, как навыки обработки первичных учетных документов, навыки ведения учета по отдельным участкам и умения пользоваться компьютерными программами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на уровень заработной платы соискателя на должность бухгалтера в г. Омске

в большей степени оказывают такие показатели, как образование и опыт работы. Работодатели не акцентируют внимание к конкретным профессиональным компетенциям, объясняя тем, что они входят в стандартный набор знаний, умений и навыков, которыми должен обладать соискатель, претендующий на должность бухгалтера, и поэтому работодатель не воспринимает их как ценные навыки и умения, которые необходимо оплачивать дополнительно.

### Список литературы

1. Лишук Е. Н. Трудоустройство молодых специалистов на российском рынке труда: ключевые тенденции / Е. Н. Лишук, С. Д. Капелюк // Экономика труда. — 2019. — Том 6. — № 3. — С. 1079–1092.
2. Профессиональный стандарт «Бухгалтер»: утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 21 февраля 2019 г. № 103н.

УДК 377.36:657

## ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА И АУДИТОРА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*М. Д. Карпович, обучающийся*

*Н. В. Ющенко, обучающийся*

*Научный руководитель В. А. Ковешникова, преподаватель  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье рассматриваются возможности исчезновения профессии бухгалтера и аудитора в классическом понимании профессии. Поднимаются вопросы трансформации профессий бухгалтера и аудитора за счет фактора цифровизации экономики.

**Ключевые слова:** аудитор, бухгалтер, автоматизация, цифровая экономика.

В связи с автоматизацией и постепенным переходом на машинный труд многих процессов все чаще в СМИ утверждают о закате профессии бухгалтера. Это идет наряду с внедрением и развитием электронного документооборота, а также с упрощением форм отчетности. Министр финансов РФ Т. Г. Нестеренко считает, что

«бухгалтеров на российском рынке труда стало слишком много, а развитие в технологическом плане дает возможность заменить труд человека машиной».

В настоящее время специалисты интенсивно развивают способы ведения бухгалтерского учета, аудита, появляются возможности для слияния и развития данных наук. Основным фактором развития аудита и бухгалтерского учета является переход к экономике, в которой ключевую роль играют не материальные, а интеллектуальные ресурсы.

Трансформация профессии бухгалтера возможна благодаря фактору информатизации. Как отмечают специалисты, данный фактор «будет обуславливать трансформацию профессии в сторону ее интеллектуализации, выработки профессионального суждения на основании анализа большого массива данных, подготавливаемых и обрабатываемых с помощью IT-инструментов и программ» [1].

При этом существует и противоположное мнение насчет аудита. Специалисты утверждают, что предпочтительнее привлекать в профессию аудитора кандидатов с *техническим* образованием. Данное мнение имеет шанс на успех, так как экспертиза важна как в финансовых вопросах, так и в понимании перспектив прогресса, умении работать с инновациями, в оценке и управлении рисками и возможностями. Это значит, что высокий уровень компьютерной грамотности станет ключевым навыком работников в сфере финансов.

У всех перечисленных взглядов есть единое мнение, так как развитие информационных технологий невозможно без специалистов и сотрудников IT-индустрии, что дает возможность бухгалтерскому учету и аудиту выйти на новый уровень развития. Но бывают риски правильности проверки и отражения бухгалтерской отчетности в компании.

По причине введения электронного документооборота появляются новые бухгалтерские программы, которые позволяют значительно сократить временные издержки при работе с надлежащей документацией, а также упростить до минимума работу бухгалтера. Главный недостаток таких программ: организациям малого и среднего предпринимательства они не по карману.



В скором времени аналогичные программы могут появиться у аудиторов. Главная разница программ для бухгалтеров и аудиторов: в аудиторской программе будут реализовываться не базовые операции, а анализ данных операции. Также благодаря программе появится возможность проводить проверку данных сплошным методом, что позволит упростить работу аудитора и сделать ее существенно проще. Эти программы могут исключить фактор экономической заинтересованности одной из сторон.

С одной стороны, нововведения приносят пользу, помогая упростить работу сотрудников и сохранив время для изучения своей деятельности детально. С другой — существует вероятность возникновения ошибки в программе, так как в некоторых ситуациях требуется навык специалиста. Не менее важным риском для экономики, бухгалтерского учета и аудита является возможность некорректного профессионального суждения. Если развитие аудита пойдет в направлении, когда на должности аудитора или бухгалтера будут работать специалисты технического, а не экономического образования, то возникнет определенный ущерб компании [2]. Сотрудник без экономического образования не осуществит корректный аудит данных. Это приведет к ошибке, неправильному направлению развития и выбору стратегии компании, что впоследствии может привести к потере прибыли или к ликвидации организации.

Несмотря на определенные риски для экономики, профессии бухгалтера и аудитора продолжают развиваться. Отсутствие развития, внедрения новшеств и повышение уровня качества профессий приведет к их вымиранию. По этим причинам рассматриваются не только вышеперечисленные варианты. Среди экспертов бытует мнение о том, что возможно слияние профессий аудитора и бухгалтера. По нашему мнению, это возможно лишь в долгосрочной перспективе. Универсальная особенность нового работника приведет к тому, что обязанности профессий бухгалтера и аудитора будут переплетаться и, вероятно, будут выполнены ненадлежащим образом.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что профессия бухгалтера и аудитора не стоит на месте, а постоянно находится в динамичном развитии. Внедряются инновационные технологии, которые направлены на оптимизацию процессов деятельности. При

этом мнения ученых разделились на разные варианты развития, начиная от развития каждой специальности по отдельности до их объединения.

На сегодняшний день невозможно спрогнозировать, в каком направлении будет развиваться профессия бухгалтера и аудитора. Необходимо учитывать как внутренние изменения страны, так и зарубежную трансформацию, а также технический прогресс, который способен оказать влияние на экономику в целом, на бухгалтера и аудитора в частности. Все варианты развития, описанные выше, имеют равную вероятность на осуществление, а также возможны такие сценарии, о которых мы на сегодняшний момент даже не подозреваем.

#### Список литературы

1. Перспективы развития бухгалтера и аудитора в цифровой экономике [Электронный ресурс]. — URL: <http://21biz.ru/perspektivy-professii-buxgaltera-i-auditora-v-cifrovoj-ekonomike/>.
2. Цивенко М. Ю. Трансформации профессии бухгалтера в условиях развития «цифровой экономики» / Ю. М. Цивенко // Молодой ученый. — 2017. — № 48. — С. 100–102 [Электронный ресурс]. — URL: <https://moluch.ru/archive/182/46766/>.

УДК 349.22

### ВНЕДРЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

*В. В. Кондакова, обучающийся,*

*И. Г. Карпутова, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье исследована проблема эффективного применения трудового потенциала специалистов высшего и среднего уровня квалификации. Определено, что одним из критериев удачного ее решения является разработка и внедрение профессиональных стандартов. Профессиональный стандарт рассматривается как нормативно-методический регулятор национального рынка труда.

**Ключевые слова:** оплата труда, трудовые отношения, трудовой договор, профессиональный стандарт.

В настоящее время одним из важных факторов, лимитирующих становление российской экономики, считается недоиспользование трудового потенциала специалистов высшего и среднего уровня квалификации. Воздействие указанного фактора носит системный характер и слабо связано с финансовой конъюнктурой, что обосновано наблюдающимся в РФ масштабным несоответствием профессиональной структуры высшего и среднего образования и профессиональной структуры занятости населения [1, с. 73]. Следовательно, рост трудового потенциала российских специалистов требует целенаправленных усилий страны и общества по уменьшению дисбаланса профессионально-квалификационной структуры российского рынка труда. В данной связи большое значение приобретают разработка новых и корректировка действующих нормативно-правовых актов, в первую очередь профессиональных стандартов.

Трудовые отношения — отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы), подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором.

Одним из факторов, влияющих на расчеты с персоналом по оплате труда, служит квалификация сотрудника, от которой находится в зависимости качество труда и его оплата. В связи с этим наиболее актуальными являются вопросы использования профессиональных стандартов в области регулирования трудовых отношений:

- 1) применение профессиональных стандартов и оценка заемного труда;
- 2) изменение порядка использования, а также применения профессиональных стандартов, которые ранее носили рекомендательный характер;

3) разработка и установление новых положений об использовании профессиональных стандартов различными категориями работодателей.

Согласно федеральному закону от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ, с 1 июля 2016 года работодатели обязаны применять профессиональные стандарты, если требования к квалификации, которая необходима сотруднику для выполнения определенной трудовой функции, установлены Трудовым кодексом РФ, федеральными законами или иными нормативно-правовыми актами [2].

Согласно статье 195.1 Трудового кодекса РФ «профессиональный стандарт — характеристика квалификации, необходимой для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции» [3]. На сегодняшний день в период активного внедрения профстандартов важно понять, каким образом их внедрение повлияет на оплату труда работников.

Государственная деятельность в трудовой сфере ориентирована на упорядочение трудовых отношений, разрешение трудовых инцидентов, согласование интересов всех сторон: работодателей, работников, профсоюзов. В современных условиях в трудовом праве России можно констатировать наличие проблемы, суть которой состоит в том, что законодательные основы договорного регулирования отношений в сфере труда далеки от совершенства, что приводит к доминанте императивного регулирования над договорным регулированием и как итог — к лимитированию ряда трудовых прав работников.

На данный момент в приказе Министерства труда и социальной защиты РФ от 12.04.2013 № 148 н «Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов», который до настоящего времени не вступил в силу, утверждено девять уровней квалификации. С увеличением количества уровней квалификации вырастают возможности профессиональной градации сотрудников. В то же время совместно с ростом полномочий, растёт степень ответственности сотрудников и требования к знаниям, умениям, образованию, навыкам и опыту работы. В статье 129 Трудового кодекса РФ говорится, что заработная

плата работников зависит от большого количества факторов, таких как сложность работы, численность, качество и условия работы, а также квалификация работников [3]. Следовательно, работники с более высокой квалификацией по праву имеют все шансы получать более высокую заработную плату при прочих равных условиях, при этом работники заинтересованы в повышении своего уровня квалификации. На практике довольно часто наблюдается иная ситуация.

Профессиональные стандарты должны применяться работодателем при формировании кадровой политики, чтобы в случае несоответствия работника требованиям профстандарта была возможность (или необходимость) направить работника на обучение (переподготовку, повышение квалификации и т.д.), поскольку от того, соответствует работник профстандарту или нет, зависит дальнейшее нормальное функционирование любого экономического субъекта. Знания и умения работников пока в большинстве случаев добровольно, а иногда — в обязательном порядке подтверждаются работниками при сдаче профессиональных экзаменов на соответствие профессиональным стандартам.

Изучив законодательную базу работодателей, для которых положения стандартов носят обязательный характер, возникает закономерный вопрос: как происходит внедрение профессиональных стандартов на предприятии

На уровне нормативных актов ответа на данный вопрос нет, так как ни федеральный закон, ни постановление Правительства РФ с разъяснением порядка о внедрении профстандарта в деятельность экономического субъекта еще не приняты. На момент написания статьи существует лишь проект приказа Минтруда РФ «Об утверждении методических рекомендаций по применению профессиональных стандартов». Это значит, что каждому руководителю организации в таком случае необходимо разработать собственную систему по введению стандарта с учетом требований законодательства. При этом применять в деятельности можно только положения профстандарта, утвержденного приказом Министерства труда РФ и зарегистрированного в Министерстве юстиции РФ. Проектами приказов, которые размещены в сети интернет-онлайн, пользоваться запрещено, так как

они не имеют юридической силы (в такой ситуации рекомендуется применять положения единых квалификационных справочников).

Следует отметить, что работникам разных категорий заработная плата дифференцируется при помощи тарифной системы. Ее определение и порядок использования дает статья 143 Трудового кодекса РФ [3]. В связи с тем, что от профстандартов будет зависеть установление системы оплаты труда, работодателю важно разобраться, каким образом устанавливать квалификационный уровень по тому или иному профессиональному стандарту и внутри одного стандарта, а также как разрабатывать на основании профессионального стандарта рамки квалификации.

Статья 132 Трудового кодекса РФ определяет, что «заработная плата каждого работника зависит от его квалификации, количества, качества, и сложности выполняемой работы затраченного труда и максимальным объемом не ограничивается, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом» [3]. Запрещается какая бы то ни было дискриминация при установлении и изменении условий оплаты труда. То есть, согласно вышеуказанным статьям, квалификация работника непосредственно влияет на заработную плату, а квалификация работника на данный момент определяется его квалификационным уровнем, который устанавливается принимаемыми профстандартами.

Профессиональные стандарты носят комплексный характер, раскрывают профессиональную деятельность специалистов, находящихся на различных квалификационных уровнях и связанных общей технологической задачей (исследования, производства, проектирования, обслуживания), т. е. определяют перечень знаний и умений, необходимых для качественного выполнения работниками своих трудовых обязанностей на конкретных должностях, в конкретной профессии. Таким образом, для работников, у которых будет установлен разный квалификационный уровень в профессиональном стандарте, должен соблюдаться принцип справедливой системы оплаты труда. То есть работник, имеющий 7-й квалификационный уровень по профессиональному стандарту, не должен получать меньше, чем работник, которому установлен 5-й квалификационный уровень по профессиональному стандарту.

Что касается работодателей, то для них введение профессиональных стандартов должно быть подспорьем при оценке работников: к примеру, при проведении аттестации в организации, а также для того, чтобы привлечь работников к трудовой деятельности для увеличения производительности труда. Также работодатели приобретают возможность держать под своим контролем профессионализм работников с учетом обновленных в обществе образовательных стандартов в различных областях и созданных систем сертификации персонала, являющихся дополнительной гарантией компетенции работника.

Также работодатель обязан, исходя из требований статей 129 и 132 Трудового кодекса РФ, установить такую систему оплаты труда, чтобы работники с более высокой квалификацией получали более высокие заработные платы, чем работники с более низкой квалификацией. Следовательно, если работодатель использует в организации своей компании тарификацию работ, то установление тарифных разрядов и оплата труда по ним будет зависеть от определенного квалификационного уровня, установленного в определенном профстандарте.

Поэтому при использовании профессиональных стандартов возникает ряд проблем. Одной из таких проблем является несоответствие работников, уже состоящих в трудовых отношениях, квалификационным требованиям, содержащимся в профстандартах, особенно тех, которые задолго до их появления были приняты на работу без необходимого образования для выполнения трудовой функции. Им присваивался квалификационный разряд, подтверждающий уровень их квалификации и возможность выполнять на надлежащем уровне свои прямые обязанности. На момент заключения трудового договора с ними профстандарт еще не существовал, и таким образом закон не был нарушен. На сегодняшний день, если работник доброкачественно выполняет свои трудовые обязанности и если он прошел аттестацию, то работодатель оставляет его на работе, даже если уровень образования или квалификации работника не соответствует профстандарту.

Рассмотрим на примере нового профстандарта «Бухгалтер», введенного в действие с 6 апреля 2019 года, влияние этого документа

на профессиональные компетенции специалистов в этой области, повышение эффективности использования трудового потенциала и совершенствование трудового законодательства [5].

Нами выделены отличия нового профстандарта от ранее действовавшего, которые сводятся к следующему:

1. Уточнены требования к образованию и опыту работы, предъявляемые к специалистам, замещающим должности главных бухгалтеров.

2. Установлены требования к программам повышения квалификации бухгалтера и главного бухгалтера: минимум — 120 часов обучения за три календарных года и не менее 20 часов в год.

3. Определены особые условия допуска к работе главных бухгалтеров в отдельных категориях организаций: открытых акционерных обществах (кроме кредитных организаций), страховых организациях и негосударственных пенсионных фондах, в иных экономических субъектах, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах, в органах управления государственных внебюджетных фондов и пр.

4. Для того, чтобы работать на должности бухгалтера, человек должен иметь среднее образование, но опыт работы сейчас не обязателен. Для повышения своей категории нужно будет отработать год по специальности.

Добавлены два квалификационных уровня (седьмой и восьмой), а также установлены новые возможные наименования должностей, профессий в зависимости от трудовых функций: бухгалтер I и II категории; начальник (руководитель, директор) отдела (управления, службы, департамента) бухгалтерского учета; начальник (руководитель, директор) управления (службы, департамента) консолидированной финансовой отчетности; директор по операционному управлению; директор по бухгалтерскому аутсорсингу; коммерческий директор; директор по развитию бизнеса.

Появились дополнительные требования к главному бухгалтеру. Чтобы работать на данной должности, работник должен иметь шестой, седьмой и восьмой уровень квалификации, но при этом главный бухгалтер категории семь и восемь должен иметь высшее образование и проходить повышение своей квалификации.



Проанализировав данные изменения, можем сделать вывод: присутствуют разные подходы к уровню образования и стажу работы сотрудников; акцентировано внимание на сроках обучения для повышения квалификации и введены новые должности с перечнем функциональных обязанностей. Следовательно, с внедрением нового профстандарта «Бухгалтер» произошли существенные изменения в отношении требований к образованию и добавление новых трудовых обязанностей сотрудникам бухгалтерии, тем самым предоставляя работодателю возможность самостоятельно определить квалификационный уровень конкретного специалиста (при разработке должностных инструкций или программ аттестации работника).

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что разработка и внедрение профстандартов дают возможность решить ряд характерных для рынка труда проблем, препятствующих эффективному использованию трудового потенциала национальной экономики. Так, для большинства компаний значимой проблемой является рост конкуренции за человеческие ресурсы и возникающая трудность в привлечении квалифицированных специалистов. Одной из причин данной проблемы служит несоответствие компетенций, которыми владеют потенциальные или фактические сотрудники, требованиям профессиональной деятельности. Поскольку достоверная оценка уровня профессиональной компетентности специалистов высшего и среднего уровня квалификации практически невозможна по причине отсутствия соответствующих профессиональных стандартов, то разработка таких стандартов, очевидно, является важным условием эффективного использования трудового потенциала отдельных компаний, секторов экономики и национальной экономики в целом.

На наш взгляд, разработка профессиональных стандартов для специалистов высшего и среднего уровня квалификации позволит существенно оздоровить положение на рынке труда, так как создаст условия для реализации трудовой мобильности как фактора профессионального развития молодых специалистов, увеличения их доходов и расширения их социального пакета за счет повышения качества работы, роста профессиональной компетентности, а не как фактора реализации максималистских амбиций.

### Список литературы

1. Андрух О. Н. Профессиональные стандарты: прошлое, настоящее, будущее / О. Н. Андрух // Известия института инженерной физики. — 2015. — № 2. — С. 73–76.
2. О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 федерального закона «Об образовании в Российской Федерации»: федеральный закон от 02.05.2015 № 122-ФЗ.
3. Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов: приказ Минтруда России от 12.04.2013 № 148н.
4. Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер»: приказ Минтруда России от 21.02.2019 № 103н.
5. Трудовой кодекс РФ: федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 02.08.2019).

УДК 373.3.5

## ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ШКОЛЬНИКОВ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

*В. А. Корольчук, обучающийся*

*Научный руководитель Т. А. Василенко, ст. преподаватель*  
Новосибирский государственный педагогический университет,  
г. Новосибирск

В рамках работы к авторскому элективному курсу «Финансовая грамотность» разработан и апробирован комплекс информационно-коммуникационных технологий. Использование данного комплекса на уроках экономики в 9-м классе способствует повышению уровня финансовой грамотности учащихся.

**Ключевые слова:** обучение экономике, информационно-коммуникативные технологии, педагогический эксперимент.

На основе Федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования [7], концепции «Построение модели современного образовательного учреждения экономического профиля» [4] и дополнительных материалов [1, 2, 5, 6] был разработан курс «Финансовая грамотность». Цель изучения — формирование активной жизненной позиции обучающихся, развитие

экономического образа мышления, воспитание ответственности и нравственного поведения в области экономических отношений в семье и обществе, приобретение опыта применения полученных знаний и умений для решения элементарных вопросов в области экономики семьи. Тематический план курса представлен в таблице.

*Таблица*

**Тематический план авторского курса  
«Финансовая грамотность»**

Тема занятия	Количество часов
Раздел 1. Доходы и расходы семьи	4
1.1 Деньги и финансы	1
1.2 Доходы семьи	1
1.3 Расход семьи	1
1.4 Семейный бюджет	1
Раздел 2. Риски потери денег, имущества, как человек может от этого защититься	4
2.1 Формы финансового мошенничества	1
2.2 Особые жизненные ситуации и как с ними справиться	1
2.3 Ролевая игра «Семейный бюджет»	1
2.4 Итоговая работа по разделам 1–2	1
Раздел 3. Семья и государство: как они взаимодействуют	4
3.1 Налоги и направления государственных расходов	1
3.2 Уплата налогов	1
3.3 Государственная поддержка семьи	1
3.4 Итоговая работа по разделу 3	1
Раздел 4. Финансовый бизнес: чем он может помочь семье	4
3.5 Банковские услуги	1
3.6 Валюта в современном мире	1
3.7 Семейный бухгалтерский учёт	1
3.8 Итоговая работа по курсу «Финансовая грамотность»	1
Всего	16

В рамках изучения данного курса активно использовались информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Использование ИКТ включало следующие направления:

1. Интерактивная доска — это большой сенсорный экран, который функционирует в комплекте с компьютером и проектором.

Интерактивная доска активно применялась при изучении всех тем курса.

2. Презентации в программах Microsoft PowerPoint и Prezi — сопровождали каждую новую тему курса «Финансовая грамотность», графическая и аудиоинформация способствовали усвоению нового материала, концентрируя внимание.

3. Программы Microsoft Excel и Word позволяли внедрять в текстовую часть работы таблицы, численную информацию, формулы, диаграммы и графики, являясь наиболее удобными методами решения экономико-математических задач. В данных программах учащиеся выполняли все контрольные работы.

4. Различные справочные ресурсы сети интернет:

4.1. Сайт национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»: <https://www.hse.ru/>; имеет раздел «Школьникам». Подходит для школьников, желающих серьезно изучать экономику и продолжать образование после школы в области экономики и финансов.

4.2. Сайт Федерального методического центра по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования: <https://fmc.hse.ru/>; рекомендован в первую очередь учителям, во вторую — школьникам и родителям.

На сайте представлены методические материалы по финансовой грамотности для всех классов школы (2–11), детских домов и интернатов, учреждений СПО.

4.3. Сайт «Экономика для школьников»: <http://iloveeconomics.ru/>.

Сайт для школьников, интересующихся экономикой и желающих серьезно изучать этот предмет.

Полезные разделы сайта:

— Олимпиады: ссылки на 160 олимпиад по экономике разных уровней за разные годы.

— Задачи: 2099 задач с решениями и комментариями по экономике, в основном олимпиадного уровня. Задачи и комментарии могут добавлять пользователи сайта после регистрации.

— Книги: подборка из 50 книг с аннотациями для школьников, желающих серьезно изучать экономику.

— Видео: лекции и выступления экономистов, учебные материалы.

Ресурс можно использовать для самостоятельной работы школьников в рамках самообразования по экономике, углубленного изучения предмета, подготовки к олимпиадам по экономике для школьников. Учителя могут использовать задачи, представленные на сайте, при подготовке к урокам.

4.4. Сайт учителя экономики: <https://multiurok.ru/>. С целью внедрения информационно-коммуникационных технологий в образовательный процесс был создан сайт-визитка учителя экономики. На сайте обновляется информация по мере изучения темы, присутствуют тесты и задания для самопроверки знаний учащихся.

Для оценки применения данных ИКТ был проведён педагогический эксперимент, в котором участвовали ученики 9-го класса Муниципального казённого общеобразовательного учреждения Тогучинского района «Буготакская средняя школа». 24 учащихся случайно были разделены на две равные группы: экспериментальную и контрольную.

Исследование проводилось в три этапа:

- констатирующий (сентябрь 2018 г.);
- формирующий (ноябрь 2018 — апрель 2019 г.);
- контрольный (май 2019 г.).

На констатирующем этапе проводилась первичная диагностика знаний учащихся для определения уровня их финансовой грамотности. В рамках первичной диагностики учащиеся решали задачи и тестовые задания. Результаты первичной диагностики представлены на рис. 1.

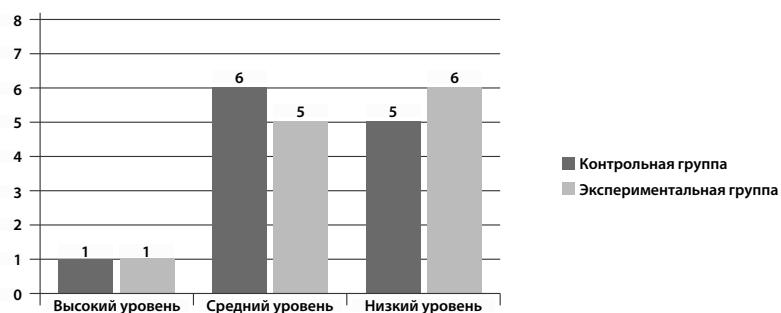


Рис. 1. Результаты диагностики экономических знаний учащихся (чел.)

Исходя из результатов констатирующего этапа эксперимента, видно, что дети экспериментальной и контрольной групп показали примерно одинаковый уровень финансовой грамотности: высокий уровень показал один учащийся в каждой группе, на низком уровне 5–6 учащихся; так же, как и на среднем уровне.

Программа обучения финансовой грамотности с использованием ИКТ в период с ноября 2018 г. по апрель 2019 г. проводилась с экспериментальной группой, учащиеся контрольной группы проходили обучение по традиционной программе. После этого было проведено повторное исследование и сравнение результатов.

Контрольный этап исследования был проведен в мае 2019 года. В рамках контрольного этапа учащиеся решали задачи и тестовые задания более высокого уровня по сравнению с констатирующим этапом. Результаты учащихся представлены на рисунке 2.

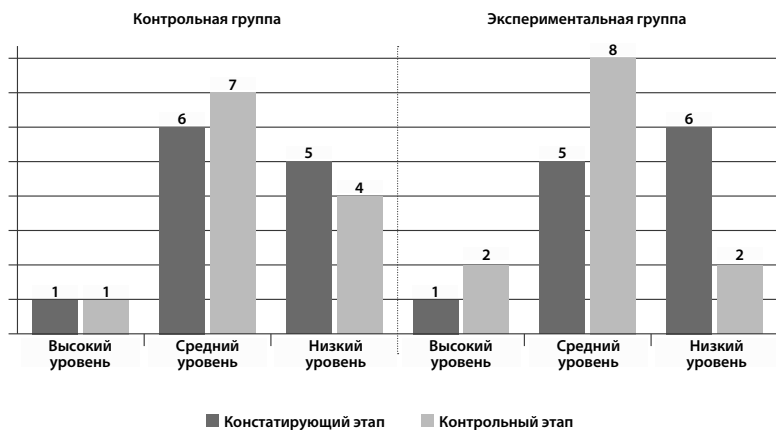


Рис. 2. Результаты итоговой проверки экономических знаний учащихся (чел.)

По результатам повторного обследования было выявлено, что в экспериментальной группе значительно повысился уровень финансовой грамотности. Так, высокий уровень финансовой грамотности продемонстрировали 16,7 % учащихся, средний уровень — 66,7 %, а низкий уровень лишь 8,3 %. Общий балл учащихся экспериментальной группы возрос на 24 %. В то же время в контрольной группе

результаты повысились незначительно. Таким образом, использование информационно-коммуникационных технологий при изучении экономики способствует повышению уровня финансовой грамотности учащихся.

### Список литературы

1. Акимов Д. В. Задания по экономике. От простых до олимпиадных / Д. В. Акимов. — М.: Вита-Пресс, 2017. — 320 с.
2. Василенко Т. А. Сравнительный анализ индекса человеческого развития как обобщающего показателя уровня жизни в Новосибирской области, Сибирском федеральном округе и Российской Федерации / Т. А. Василенко // Региональная экономика: теория и практика. — 2017. — № 11 (446). — С. 2152–2166.
3. Духнай Т. Ю. Особенности формирования экономического мышления у учащихся старших классов на занятиях элективного курса «Экономика семьи» в рамках изучения темы «Бюджет семьи. Анализ и планирование семейного бюджета» в средней школе / Т. Ю. Духнай, О. В. Гиль // Инновационная наука и современное общество. — 2015. — № 1. — С. 180–185.
4. Концепция «Построение модели современного образовательного учреждения экономического профиля» [Электронный ресурс]. — URL: <http://school373spb112.narod.ru/ekconc.html> (дата обращения: 23.11.2019).
5. Липсиц И. Финансовая грамотность. 8–9 классы. Материалы для учащихся / И. Липсиц, О. Рязанова. — М.: Вита-Пресс, 2016. — 352 с.
6. Сафронова А. Н. Возможности организации курса «Экономика» в сельской школе / А. Н. Сафронова, А. А. Пеева // Перспективы развития науки и образования. — 2015. — С. 129–136.
7. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования [Электронный ресурс]. — URL: <https://fgos.ru/> (дата обращения: 23.11.2019).

## ЭТИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Т. М. Кузьмина, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления,  
г. Новосибирск

В данной работе рассматриваются этапы реформирования основного документа, регулирующего правила профессионального поведения российских бухгалтеров, — Кодекса этики. Определены роль и значение этического регулирования для деятельности бухгалтера.

**Ключевые слова:** Кодекс этики, этические принципы поведения бухгалтера, профессиональные ценности.

Экономическое развитие России существенно отличается от большинства развитых стран, что не может не оказывать влияния на профессию бухгалтера, его поведение, место и роль в общественных отношениях.

Произошедшие в начале 1990-х годов политические и экономические преобразования, вызвавшие рождение современной России, отказавшейся от плановой экономики и вставшей на путь к рынку, привели к возникновению, с одной стороны, широкого круга хозяйственных операций нового типа, подлежащих учету, а с другой — к появлению пользователей данных учета и отчетности, отличных от государства. Таким образом, бухгалтер оказался в ситуации неопределенности в нормативном регулировании учета, сопровождающейся конфликтом интересов новых пользователей отчетности. Профессия бухгалтера существенно изменилась, так как от ее представителей потребовалась быстрая реакция на окружающую экономическую среду, способность принимать решения в части выбора правил учета, формировать свое профессиональное суждение и отстаивать его.

В описанных условиях стала очевидной потребность в регулировании не только технических стандартов ведения учета, но и правил профессионального поведения бухгалтеров, так как далеко не все представители профессии в ситуациях неопределенности и



давления со стороны пользователей вели себя этично по отношению к контрагентам, контролирующим органам, коллегам, собственникам и самому работодателю. Однако произошедшие в России изменения в государственных структурах привели к разрушению существовавшей в советские времена системы министерств и ведомств, в том числе в сфере регулирования бухгалтерского учета. Возникла необходимость выстраивания новых отношений между Министерством финансов РФ как главным регулирующим учет органом, и хозяйствующими субъектами. Опыт стран с развитой рыночной экономикой демонстрировал необходимость внедрения нового для России института профессионального саморегулирования. Однако сформированный за десятилетия командной экономики менталитет российских бухгалтеров, которым привычнее было руководствоваться четкими указаниями «сверху», т. е. от законодателей, долгое время мешал сделать решительный шаг в данном направлении. В то же время насущная потребность в заимствовании опыта ведения бухгалтерского учета в развитых странах заставляла Россию вступить в Международную федерацию бухгалтеров (МФБ), так как членом данной организации могло стать национальное бухгалтерское объединение.

В 1997 году по инициативе и при поддержке Министерства финансов РФ был учрежден Институт профессиональных бухгалтеров России (ныне Некоммерческое партнерство Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России — ИПБ России), основателями которого стали Ассоциация бухгалтеров СНГ, ряд учебных заведений, готовящих бухгалтеров, и журнал «Бухгалтерский учет» [1]. Данная организация начала активную работу по обучению и повышению квалификации бухгалтеров, что было действительно актуальным в период реформирования бухгалтерского учета, кроме того, ИПБ России стал первым профессиональным объединением, организовавшим систему аттестации бухгалтеров для подтверждения их высокого профессионального уровня. В качестве необходимой основы для формирования профессии бухгалтера стали рассматривать и профессиональную этику. С этого времени можно вести отсчет этапов развития этического регулирования поведения профессиональных бухгалтеров в современной России.

На первом этапе в 1999 году впервые в деятельности общественных объединений нашей страны был официально принят Кодекс этики члена ИПБ России (утвержден Институтом профессиональных бухгалтеров РФ 24.05.1999 г.). Данный документ был разработан в соответствии с международным Кодексом этики, рекомендованным МФБ. Следует отметить, что данный кодекс не имел, как не имеет и сейчас, государственного статуса, поэтому его соблюдение обязательно для членов ИПБ России, для всех остальных бухгалтеров он носит рекомендательный характер.

По содержанию кодекс этики устанавливал общие требования, предъявляемые к членам ИПБ России, описывал правила поведения для профессиональных бухгалтеров, возглавляющих профессиональные организации или работающих индивидуально, и отдельно — для профессиональных бухгалтеров, работающих по найму, порядок разрешения этических конфликтов, а также дисциплинарные меры и порядок их применения.

Но нельзя утверждать, что первый кодекс этики решил все этические проблемы бухгалтеров. Данный документ имел множество недостатков, мешающих его соблюдению на практике.

Во-первых, сам текст кодекса, по сути, представлял собой перевод с английского языка, мало адаптированный к российской терминологии. Поэтому не все его положения были понятны и правильно воспринимались бухгалтерами. В то же время изучение кодекса этики не входило в образовательный процесс наряду с документами, регламентирующими порядок ведения учета, что также не способствовало его применению на практике. Число аттестованных профессиональных бухгалтеров, которых знакомили с положениями кодекса в рамках обучения и подготовки к аттестации, в 1999 год, (практически в начале функционирования ИПБ России) было незначительно.

Во-вторых, само профессиональное сообщество, в котором все еще оставалось много бухгалтеров «советского поколения» было мало готово к тому, чтобы самостоятельно руководствоваться документами такого рода, как кодекс, в которых содержится минимум четких инструкций, и из описанной концептуальной модели поведения нужно сделать выводы, характерные для конкретной ситуации, с

учетом всех имеющихся фактов. По сути, бухгалтеры в большинстве своем еще не были готовы к формированию профессионального суждения относительно возникающих проблем этического характера.

В-третьих, внедрение кодекса этики еще не означало контроля за его соблюдением, даже для членов ИПБ России, так как не были разработаны механизмы отслеживания, расследования и наказания за неэтичное поведение. У бухгалтеров срабатывал принцип «разрешено все, что не запрещено».

Второй этап отсчитывается с ноября 2001 года, когда Институт профессиональных бухгалтеров России был принят в ряды Международной федерации бухгалтеров, что означало необходимость неукоснительного соблюдения основных принципов Кодекса этики МФБ. Вслед за новыми международными тенденциями в 2003 году была принята новая редакция Кодекса этики членов ИПБ России (утвержден Институт профессиональных бухгалтеров РФ 24.09.2003 г.).

По сравнению с первой редакцией кодекс 2003 года предназначался как для профессиональных бухгалтеров, так и для аудиторов, и был значительно расширен, прежде всего, за счет приложения (сравнимого по объему с основным содержанием), описывающего применение принципов независимости к конкретным ситуациям. Данное приложение имело отношение к деятельности аудиторов и к их взаимоотношениям с аудируемыми организациями. С одной стороны, такое расширение кодекса этики было обусловлено усилением принципа независимости в международном этическом регулировании, с другой стороны, это было необоснованным перегрузом текста российского бухгалтерского кодекса из-за «подражания» Кодексу этики МФБ, изначально являющегося единым документом международного уровня, регламентирующем профессиональное поведение бухгалтеров и аудиторов. В России же этическое регулирование деятельности аудиторов с момента его зарождения шло самостоятельной ветвью.

На третьем этапе в 2007 году содержание кодекса этики было вновь существенно пересмотрено. Новая редакция была первоначально утверждена 26 сентября 2007 года (решением Президентского совета ИПБ России. Протокол № 09/–07 от 26.09.2007 г.). Происходящие организационные изменения в деятельности ИПБ России

привели к необходимости утвердить Кодекс этики профессиональных бухгалтеров новым органом управления ИПБ — Общим собранием НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России»» (протокол № 2 от 28.05.2009 г.), при этом сам текст документа не изменился. Примечательно, что на данном этапе обновленные кодексом этики правила стали вновь распространяться только на профессиональных бухгалтеров, аудиторы в тексте не упоминались. Однако во введении было сказано, что аудиторы — члены ИПБ России — обязаны соблюдать Кодекс этики аудитора, что логично и обоснованно в условиях разделения функций регулирования учета и аудита.

На четвертом этапе с 1 января 2013 года вступил в силу обновленный Кодекс этики профессиональных бухгалтеров — членов НП «ИПБ России», утвержденный решением Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» (протокол № 12/12 от 12.12.2012 г.). Данные изменения стали последствием очередного реформирования Кодекса этики МФБ и носили как положительный, так и негативный, с точки зрения содержания кодекса, характер. С 2013 года текст кодекса стал более адаптированным для российских бухгалтеров по сравнению с прошлыми редакциями. Многие термины буквально переведенные с английского языка, на котором публикуется Кодекс этики МФБ, были заменены более привычными для России формулировками. Например, термин «Профессиональный бухгалтер, работающий по найму» заменен на «Профессиональный бухгалтер, работающий в организации», часто употребляющийся в тексте термин «гонорар» профессионального бухгалтера заменен на «вознаграждение», формулировка «продвижение акций листинговой компании», употребляемая при описании угрозы заступничества, упрощена до «продвижение организацией акций заказчика услуг». Таким образом, новая редакция российского Кодекса этики, не изменяя сути терминов, стала более доступной для восприятия профессиональными бухгалтерами, особенно при самостоятельном изучении данного документа.

Однако более существенным новшеством в Кодексе этики 2013 года стало появление раздела 3 «Применение принципа

независимости пользователями услуг публично практикующих профессиональных бухгалтеров (аудиторов)». В данном разделе речь шла о деятельности публично практикующих профессиональных бухгалтеров, оказывающих аудиторские услуги, и сам раздел был предназначен для заказчиков этих услуг. Его цель состояла в том, чтобы помочь заказчикам аудита в применении концептуальной основы для достижения и сохранения независимости во взаимоотношениях с аудитором и/или аудиторской организацией. Описанный третий раздел появился в Кодексе этики профессиональных бухгалтеров — членов НП «ИПБ России» — в целях очередного приведения его в соответствие с Кодексом этики МФБ. Но данный путь вновь пошел вразрез со спецификой регулирования учета и аудита в России. Более того, возникал логичный вопрос о том, кто и на каком основании может потребовать от заказчика аудита соблюдения Кодекса этики профессиональных бухгалтеров — членов НП «ИПБ России»? Кроме того, помимо постоянного дополнения текста Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, нужно было вести активную работу по разъяснению данных положений как среди аудиторов, так и среди заказчиков аудиторских услуг, что на практике отсутствовало.

Очередной 5 этап этического регулирования только подтвердил закон «синусоиды»: Кодекс этики профессиональных бухгалтеров — членов НП «ИПБ России», утвержденный решением Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» (протокол № 10/16 от 24 ноября 2016 г.) — был вновь «очищен» от избыточных положений, предназначенных для аудиторов и аудируемых лиц, и стал более доступным для понимания бухгалтерами, так как содержал привычную с 2013 года терминологию. В то же время по состоянию на 2016 год Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России уже не являлся членом МФБ, что обусловило исключение из текста документа обязательного следования принципам международного кодекса этики. Однако это не повлияло на сам перечень и содержание принципов и правил.

В настоящее время в России применяется Кодекс профессиональной этики членов НП «ИПБ России», утвержденный решением Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров

и аудиторов России» (протокол № 3/18 от 29 марта 2018 г.). Это последний, шестой этап реформирования данного документа, который связан с изменением употребляемой в Кодексе формулировки «профессиональный бухгалтер» на «специалист — член ИПБ России». Данная замена вызвана тем, что термин «профессиональный бухгалтер» является брендом Международной федерации бухгалтеров и в связи с выходом ИПБ России из данной организации не может применяться в российском Кодексе.

Подводя итог обзору изменений в этическом регулировании деятельности бухгалтеров в России, следует отметить, что на протяжении 20 лет, прошедших с момента принятия первого Кодекса этики членов ИПБ России, его сущность оставалась неизменной: это пять основных этических принципов поведения бухгалтеров (честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональное поведение), угрозы их соблюдению, меры предосторожности, которые необходимо применять для устранения или сведения к минимуму возникающих угроз. Однако с каждой новой редакцией Кодекса их трактовка становилась более адаптированной под российскую действительность и поэтому более понятной для бухгалтеров.

В то же время многократное изменение редакций Кодекса этики так и не способствовало его реальному применению на практике, так как не были разработаны и внедрены реальные механизмы выявления неэтичного поведения, определения меры наказания за нарушение Кодекса этики [2]. Крайне редко обнаруживаются факты разбирательств случаев нарушений и связаны они, как правило, с громкими уголовными делами, где вопросы этики не являются главенствующими, так как выявляются, прежде всего, экономические правонарушения.

Следует констатировать, что в современной России этические принципы все еще не являются определяющими в поведении бухгалтеров. Но виноваты в этом не только сами бухгалтеры, но и общество, представляющее собой широкий круг пользователей данных учета и отчетности, так как их реальные интересы часто идут вразрез с принципами профессиональной этики бухгалтера.

## Список литературы

1. Бычкова С. М. Этика профессионального бухгалтера: учеб. пособие по программе подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров / С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова; под ред. д.э.н., проф. С. М. Бычковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИД БИНФА, 2011. — 160 с.
2. Кузьмина Т. М. Профессиональные ценности и этика как фактор повышения доверия к институту бухгалтерского учета / Т. М. Кузьмина // Международный бухгалтерский учет. — 2018. — Т. 21, вып. 6. — С. 626–638.

УДК 657.7

## МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И РОССИЙСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

*А. А. Кузьминых, обучающийся*

*Научный руководитель Т. М. Кузьмина, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В статье представлены основные виды моделей регулирования аудиторской деятельности, сложившиеся в мировой практике, изучена система нормативно-правового регулирования аудита в России, а также рассмотрена деятельность саморегулируемых организаций аудиторов.

**Ключевые слова:** аудит, регулирование аудиторской деятельности, международные стандарты аудита, саморегулируемые организации.

Аудит оказывает существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность экономических субъектов. Он является одной из форм контроля функционирования организаций. В течение многих лет развития аудиторской деятельности аудиторским проверкам придавалось все большее значение. В настоящее время невозможно представить деятельность значимых экономических субъектов без регулярных аудиторских проверок, так как это является естественной необходимостью. Как и любая деятельность, аудит подлежит регулированию и контролю. Это обусловлено особой важностью результатов аудиторской проверки как с экономической, так и с социальной

точки зрения. В каждом государстве регулирование аудиторской деятельности осуществляется различными способами, исходя из специфических особенностей исторического и экономического развития, менталитета, традиций и ряда других факторов.

В мировой практике аудиторской деятельности сложилось две модели её регулирования: государственная и общественно-государственная [3].

Первая модель регулирования характерна для стран Европы (Германия, Франция, Испания, Австрия), она ориентирована на интересы банков и государственных организаций. В данной модели аудиторская деятельность жестко регламентируется нормативно-правовыми актами, а контроль осуществляется централизованными органами. Например, в Германии все аудиторы и аудиторские фирмы должны быть членами Аудиторской палаты Германии. А в Греции официальной профессиональной организацией аудиторов является Институт сертифицированных аудиторов (SOE), который, в свою очередь, контролируется Наблюдательным советом. Таким образом, контроль аудиторской деятельности практически напрямую осуществляется государством [1].

Это не значит, что в государственной модели регулирования профессиональные аудиторские сообщества вовсе не имеют права заниматься саморегуляцией. Однако оно незначительное — это совместная работа сообществ и государственных органов по разработке законодательных актов, защите и представлению интересов членов профессиональных сообществ.

Вторая модель регулирования аудиторской деятельности свойственна англоязычным странам, таким как США, Великобритания, Канада, Австралия. Здесь основное регулирование находится в руках профессиональных сообществ, которые осуществляют аттестацию аудиторов, контроль качества, а также разработку стандартов и различных методических материалов. В данной модели регулирования аудит производится в интересах акционеров, инвесторов, кредиторов и т. п. Например, в США существует Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров-аудиторов (AICPA). Данная организация корректирует и дополняет профессиональные стандарты, осуществляет обучение, сертификацию



специалистов и т. д. Естественно, государство оказывает влияние на регулирование аудита, но лишь посредством общего регламентирования [3].

Однако со временем стало ясно, что чистое регулирование аудита профессиональными сообществами несовершенно. Этому способствовала череда скандалов, возникших из-за неэтичности и непрофессионализма некоторых аудиторских компаний. Один из самых ярких и наиболее известных — скандал, связанный с компанией *Enron* [2]. В конце 90-х годов у данной компании возникли финансовые проблемы, поэтому совместно с аудиторской компанией *Arthur Andersen & Co* (входившей на тот момент в «большую пятерку» мировых аудиторов) они разработали мошенническую схему: уменьшение затрат путем выведения неэффективных активов в офшоры и, соответственно, завышение прибыли. Через непродолжительный промежуток времени афера раскрылась. Впоследствии компания *Enron* была разрушена, как и *Arthur Andersen & Co*. Эта ситуация серьезно повлияла на мировую экономику. *Enron* был системообразующим энергетическим бизнесом США, расположенным на 5 континентах, а аудиторская компания — одной из престижных, имеющей свои офисы в 84 странах. Тогда этот скандал обрел международный характер и продемонстрировал, что в аудиторской деятельности необходим контроль со стороны государства. Начался процесс смешения двух моделей регулирования аудиторской деятельности. Теперь оно осуществляется профессиональными сообществами (аттестация, разработка стандартов и нормативно-правовых актов), но под чутким контролем государства.

Для смешанной модели регулирования аудита характерны следующие основные признаки:

- 1) в регулировании аудиторской деятельности четко разделяются полномочия государства и профессионального сообщества;
- 2) создаются смешанные органы регулирования аудита;
- 3) система нормативных актов, связанных с регулированием аудиторской деятельности, также является смешанной.

Независимо от модели регулирования значительное место в любой стране занимают Международные стандарты аудита (МСА). Разработкой МСА занимается Международная федерация бухгалтеров

(IFAC), в которой для этого есть отдельный Совет по международным стандартам аудита и контролю качества.

В условиях современной мировой глобализации и интеграции экономики разных стран необходимы единые правила проведения аудиторских проверок. МСА описывают основные принципы проведения аудита, правила, методологию, основные критерии качества и т. п. Однако не во всех странах применение МСА является обязательным. Многие развитые страны желают учитывать свои собственные особенности в организации и практике проведения аудита и используют национальные стандарты аудита, которые в то же время гармонизированы с МСА. Многие страны приняли МСА в качестве национальных стандартов [4]. В России с 2017 года для регулирования аудиторской деятельности наряду с федеральным законом от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» применяются МСА (согласно приказу Минфина РФ от 24.10.2016 г. № 192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации»).

С 2010 года в российской аудиторской практике активно применяется саморегулирование. Для обеспечения большей независимости аудиторской деятельности государство лице Минфина РФ и Совета по аудиторской деятельности ослабило свой контроль и передало ряд функций по регулированию аудита представителям профессии. Профессиональные объединения аудиторов существовали в России с середины 1990-х годов (например, Российская коллегия аудиторов, Аудиторская палата России, Институт профессиональных аудиторов России), они осуществляли, в основном, методическую роль, выполняли функции повышения квалификации, тогда как допуск в профессию в виде лицензирования аудиторской деятельности производился Минфином РФ. Согласно федеральному закону «Об аудиторской деятельности», с 1 июля 2009 года на смену лицензированию со стороны государственных органов пришло обязательное вступление в саморегулируемую организацию аудиторов (СРО). Ранее выданные лицензии на осуществление аудиторской деятельности с 1 января 2010 года утратили силу, и аудиторы и аудиторские организации, не вступившие в саморегулируемые профессиональные аудиторские объединения (СРО), утратили право

осуществлять аудиторскую деятельность. СРО также проводит аттестацию аудиторов, организует повышение квалификации, осуществляет контроль качества работы своих членов.

В 2010 году в России было зарегистрировано шесть СРО аудиторов, образованных на основе ранее существовавших профессиональных объединений:

- Аудиторская Ассоциация Содружество;
- Аудиторская палата России;
- Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров;
- Институт Профессиональных Аудиторов;
- Московская аудиторская палата;
- Российская Коллегия аудиторов.

Это говорит о том, что произошел переход от государственной к общественно-государственной модели регулирования аудиторской деятельности. Однако на протяжении нескольких лет наблюдался разнородный по количеству и региональной принадлежности состав членов СРО, что не могло не влиять на качество их работы, заключающейся в регулировании аудиторской деятельности путем допуска в профессию, в контроле качества аудита, этическом регулировании профессионального поведения, обеспечении методологической поддержки своих членов, защиты их интересов, создании компенсационного фонда. Некоторые СРО подходили формально к выполнению своих требований, что позволяло их членам заниматься аудитом даже при неполном соответствии предъявляемым требованиям.

Мерой по повышению качества саморегулирования в аудите стало повышение требований со стороны Минфина РФ в части количественного состава членов организации с 2017 года (если в 2010 году установленное минимальное количество членов составляло не менее 700 физических лиц — аудиторов или не менее 500 коммерческих аудиторских организаций, то в 2017 году их количество составило не менее 10 000 физических лиц или не менее 2 000 коммерческих организаций).

В результате произошедших изменений в России стали функционировать две СРО аудиторов: «Российский союз аудиторов» и

Ассоциация аудиторов «Содружество». Данные организации разделили всех аудиторов и аудиторские компании примерно на две равные части, так как иначе они не смогли бы достичь минимального количества членов.

Тенденция укрупнения СРО и уменьшения их количества буквально до двух организаций объясняется тем, что, с одной стороны, для аудиторов остается альтернатива при выборе СРО, с другой стороны — две организации легче контролировать со стороны государства как главного регулятора аудиторской деятельности в России. Однако при этом теряется главный смысл саморегулирования — создание наилучших условий для осуществления профессиональной деятельности, установление правил, понимание которых сложилось «изнутри» профессии. В настоящее время между двумя СРО аудиторов продолжается борьба за количество членов, которую нельзя назвать честной, так как завлечь аудиторов пытаются не поддержкой и помощью, а снижением контроля, послаблениями в финансовой части (льготы по взносам и т. п.).

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что российское регулирование аудиторской деятельности около десяти лет назад перешло к общественно-государственной модели. Но велика вероятность того, что в ближайшем будущем останется одна СРО аудиторов, которая будет напрямую подотчетна государству, что означает возврат к государственной модели регулирования аудиторской деятельности, т. е. типично для российского менталитета, привычного к управлению «сверху», и может в определенной степени навести порядок в аудиторской деятельности, но снова обособит Россию от других развитых стран и не позволит аудиту быть по-настоящему независимой процедурой.

#### Список литературы

1. Волошина Е. И. Особенности аудиторской деятельности в странах Западной Европы / Е. И. Волошина // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. — 2017. — № 3. — С. 124–130.
2. Голубицкий С. Афера века: что случилось с Энрон /С. Голубицкий // Ihd1. 03.11.2015 [Электронный ресурс]. — URL: <https://ru.ihodl.com/opinion/2015-11-03/afera-veka-cto-sluchilos-s-enron/> (дата обращения: 29.11.2019).

3. Мирошниченко Т. А. Правовое регулирование аудиторской деятельности: учебное пособие для магистратуры / Т. А. Мирошниченко; под ред. Е. Ю. Грачевой, Л. Л. Арзумановой. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2018. — 128 с.
4. Ситнов А. А. Международные стандарты аудита: учебник / А. А. Ситнов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 239 с.
5. Федоренко И. В. Аудит: учебник / И. В. Федоренко, Г. И. Золотарева. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 272 с.

**УДК 657.1**

## **СТАНОВЛЕНИЕ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА В ПЕРИОД СРЕДНЕВЕКОВЬЯ**

*А. В. Литвинова, обучающийся,*

*Е. В. Сметюх, обучающийся*

*Научный руководитель Т. М. Кузьмина, канд. экон. наук, доцент*

*Новосибирский государственный университет*

*экономики и управления,*

*г. Новосибирск*

В данной работе рассматриваются особенности исторического развития профессии бухгалтера в период Средневековья. Авторами определены ключевые события в истории формирования и становления профессии в рассматриваемый период и их влияние на предъявляемые к бухгалтерам требования.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет в период Средневековья, профессия бухгалтера, история профессии.

Бухгалтер — одна из древнейших и самых распространенных профессий, насчитывающая в своём развитии несколько веков. Её возникновению предшествовало приобретение простейших навыков расчетов и ведения учетных книг. Одновременно с методикой ведения бухгалтерского учета развивалась и сама профессия. Постепенно формировались этические нормы поведения в профессии бухгалтера, менялся морально-нравственный образ, его профессиональные обязанности, а также положение в обществе. Наряду с бухгалтерской этикой изменялись требования к профессии и подходы к трактовке этических норм, преобразовались соответствующие контролирующие органы. До сих пор актуальным является изучение требований, предъявляемых к профессии бухгалтера в разные

исторические периоды, так как без знания истории, её цикличности невозможно построить будущее.

Период Средневековья охарактеризовался особенностями в развитии экономики и хозяйственного учета, вызванными распадом Римской империи, ослаблением степени централизации государственного устройства, а также укреплением церковного землевладения [2, с. 48]. Именно в средние века стала формироваться бухгалтерия, являющаяся прообразом современного её состояния.

Хозяйство средневековой Европы имело натуральный характер, потребительские взгляды распространялись на все его отрасли. Постепенно ведение бухгалтерского учета проникало во все сферы общества: учет велся в поместьях, при королевском дворе, церквях, монастырях. Возникла потребность в людях, которые могут заниматься учетной деятельностью не только наряду со своими обычными хозяйственными обязанностями, но и целенаправленно, сделав это своей основной работой.

Возникновению профессии бухгалтера в средние века способствовало повышение доступности образования, так как стали открываться школы не только для людей благородного происхождения, но и для детей купцов, ремесленников, которые, получая образование, обязательно изучали с математическими дисциплинами основы ведения учета.

Таким образом, в Средневековье бухгалтерию могли вести как собственники земли, торговцы, так как и появляющиеся профессиональные бухгалтеры. Со временем бухгалтерское дело становилось источником дохода. Следует отметить, что статус работников учета изначально был высок из-за того, что образование было доступно еще не всем слоям общества. По этой же причине мужчины в Средневековье сохраняли доминирующее положение в профессии. Таким образом, счетные работники в Средневековье занимали высокое положение, по сохранившимся с тех времен учетным документам видно, как ценилось их дело.

В VIII веке появились странствующие писцы, бродячие бухгалтеры, которые помогали тем, кто не мог справиться с учетом самостоятельно. Бухгалтерский учет не велся непрерывно с отражением каждой хозяйственной операции. Существуют подтверждения, что

основными учетными приемами, которыми владели бухгалтеры тех времен, были инвентаризация и отчетность, поэтому считали достаточным периодически учитывать имеющиеся в наличии имущество и непогашенные обязательства и составлять на основе этих данных отчеты. Странствующие бухгалтеры вполне подходили для этих целей.

Уже в средние века формировались фундаментальные принципы учета, напрямую влияющие на поведение бухгалтера, такие как уважение к закону, честность по отношению к учету, достоверность и объективность информации. Несмотря на это, еще со времен древнего мира учет развивался вне принципов математической точности. Это сохранялось и в Средневековье, бухгалтерские документы содержали большое количество ошибок, как арифметических, так и грамматических. Для обычной жизни людей того времени подобной точности было достаточно, так как большинство населения не умело писать и считать. Более того, во время Средневековья люди считали, что «устное свидетельство правдивее, чем письменное», так как последнее можно подделать, тогда как слова слышит Бог, а период Средневековья считается рассветом веры в Бога [1, с.11]. Такое мнение было господствующим до XIV века. Основным принципом счетных работников служила «привычка», боязнь перемен, поэтому тысячелетиями в странах Европы господствовал учетный консерватизм.

Развитию точности и юридической обоснованности учетных документов в средние века способствовало выработка странами Западной Европы торгового права. В XII–XIII вв. в связи с развитием торговли, в том числе между разными государствами, стали возникать конфликты между купцами, связанные с неисполнением обязательств, что привело к созданию посреднических судов, в которых вырабатывались определенные условия и требования к совершению сделок и ведению бухгалтерских записей.

Начиная с XIII века система учета стала углубляться, так как хозяйственные операции усложнились и появились разные пользователи учетных данных, что потребовало контроля за их качеством. Для реализации данных функций в Англии возник институт контролеров (аудиторов). Первое упоминание об аудиторах относится

к 1299 году. В 1324 году король Англии Эдуард II назначил трех государственных аудиторов [1, с.13]. Занимающие данные должности контролеры должны были слушать (отсюда и название профессии — «аудитор»), спрашивать и изучать с целью проверки счета и бухгалтерские книги. Таким образом, возникновение профессии аудитора неразрывно связано с развитием учета и было вызвано необходимостью обеспечивать правильность составления отчетности

За несколько веков профессия бухгалтера подверглась большим изменениям. Принципы честности и объективности ведения учета стали более значимыми в эпоху Возрождения. С позиции бухгалтерского учета эпоха Возрождения была, с одной стороны, продолжением старых традиций Римской империи, пронесенных через средние века, с другой — ознаменовалось научной революцией — рождением двойной бухгалтерии. Создание двойной записи дало толчок дальнейшему развитию частного капитала, что способствовало становлению профессии бухгалтера [4, с.51].

История ныне широко распространенной профессии бухгалтера в эпоху Возрождения началась с назначения императором Максимилианом I на эту должность Христофа Штехера. До 1498 г. лица, занимавшиеся ведением счетных книг, назывались писцами. В 1498 году по указу императора Максимилиана I было введено название новой профессии, их стали называть бухгалтерами. С этого времени термины «бухгалтер» и «бухгалтерия» стали вытеснять старые названия.

Становлению бухгалтерской профессии способствовало изобретение в XV веке книгопечатания. Позже появилась первая литература для бухгалтеров, которая составлялась учеными-математиками и способствовала обучению и передаче опыта от поколения к поколению учетных работников. В книгах появилась возможность формализовать правила ведения учета и первые правила поведения бухгалтеров. Следует отметить, что в XVI–XVII вв. многие люди освоили элементарные навыки расчетов и ведения учетных книг.

Главными требованиями к представителям профессии бухгалтеров в средние века были знание учета и честность, что не потеряло своей актуальности и сегодня. Но, несмотря на установленные правила, кража бухгалтерами общественной собственности путем подделки учетных документов имела место. На протяжении веков



учетные записи часто подделывались и фабриковались. В большинстве случаев государство закрывало на это глаза, однако, когда чаша терпения переполнялась, преступающих черту закона бухгалтеров строго наказывали: вешали, конфисковали имущество, приговаривали к принудительным работам. Таким образом, с развитием учета повышались требования к ответственности бухгалтеров за результаты работы.

Потребность в учете с разной степенью его сложности сохранялась во всех общественно-экономических формациях. История развития профессии бухгалтера разнообразна, так как изменения происходили как под воздействием внешних причин, к которым относится развитие хозяйственной деятельности и экономики, так и по внутренним — саморазвитие и профессиональный рост. Несмотря на длительную историю возникновения и развития профессии бухгалтера, следует отметить, что в настоящее время она все еще подвергается изменениям как с позиции внутреннего содержания, так и с точки зрения места и роли в обществе.

#### Список литературы

1. Васильчук О. И. История развития и становления бухгалтерского учета и аудита: учеб. пособие / О. И. Васильчук, Е. Е. Спиридонова, Е. Е. Загрякина. — М., 2001. — 159 с.
2. Малькова Т. Н. Древняя бухгалтерия: какой она была? / Т. Н. Малькова. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 301 с.
3. Сигидов Ю. И. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Ю. И. Сигидов, М. С. Рыбянцева. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 160 с.
4. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета: учебник / Я. В. Соколов, В. Я. Соколов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2009. — 287 с.

## ВЛИЯНИЕ «ОБЛАЧНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕР

*Е. Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент*

*К. А. Левченко, обучающийся*

*А. С. Федоренко, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В современных условиях новые информационные технологии проникают в различные сферы общественной жизни. Авторы акцентируют внимание на развитии информационных технологий в бухгалтерском учете. В статье поднимается вопрос дальнейшего развития и возможной трансформации профессии бухгалтера в условиях цифровой экономики. По результатам изучения специальной экономической литературы авторы отмечают, что не существует единой точки зрения о влиянии цифровых технологий на уровень занятости бухгалтеров.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, профессия, бухгалтер, облачные технологии, автоматизация.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00908 «Исследование проблемы трудоустройства молодых специалистов на российском рынке труда»*

В практике бухгалтерского учёта постоянно происходят изменения, ключевым катализатором которых в последние годы является искусственный интеллект. Это, безусловно, является преимуществом. Однако использование информационно-коммуникационных технологий имеет определенные сложности. Они носят как объективный характер, обусловленный неравномерностью технологических, экономических и социально-коммуникативных аспектов развития бизнеса, так и субъективный, связанный со сложившимися с годами традиционными способами получения, обработки, представления и использования информации.

По сути, информационные технологии являются техническим решением, которое позволяет автоматизировать наиболее затратные бизнес-процессы и организовать средства групповой работы

(корпоративная электронная почта, календарь и планирование рабочего времени, обмен сообщениями и корпоративная телефония) и др.

В России бухгалтеры давно пользуются облачными сервисами. В их число входят: Клиент-банк, программы сдачи бухгалтерской отчетности (например, Сбис, Контур, Моё дело, Небо) и др. Это позволяет повысить эффективность удаленной работы бухгалтеров посредством информационно-коммуникационной сети Интернет.

О перспективах применения «облачных» технологий в бухгалтерском учете свидетельствует прогноз аналитической компании «Forrester Research», согласно которому до 2020 г. объем мирового «облачного» рынка (составляющей ИТ-рынка) превысит 240 млрд долл. [3]. В этом контексте приобретают актуальность вопросы будущего профессии бухгалтерf.

Развитию бухгалтерского учета как сферы профессиональной деятельности посвящены работы таких ученых, как Л. М. Макарова, О. В. Коробкова, М. А. Морева, Е. В. Алексеева, М. М. Маух и др.

Л. М. Макарова и О. В. Коробкова акцентируют внимание на основных этапах развития информационных технологий в бухгалтерском учете [1]. В своей работе М. А. Морева отмечает, что бухгалтер будущего — это специалист, компетентный одновременно во многих сферах, который обладает фундаментальными знаниями информационных технологий, экономики, финансов и методологии бухгалтерского учета, и т. д. [2].

Среди исследователей нет единой точки зрения о влиянии цифровых технологий на уровень занятости бухгалтера. По мнению одних, в будущем автоматизация приведет к существенным сдвигам в структуре занятости. Другие считают, что автоматизация не повлияет на качество занятости, а только приведет к изменению типов и количества задач в большей части профессий.

В таблице приведены результаты выборочного обследования рабочей силы за II квартал 2017 года и II квартал 2019 года в России.

Таблица 1

**Показатели занятости по данным выборочного обследования  
рабочей силы за II квартал 2017 г.  
и II квартал 2019 г. в России [4]**

Показатели	Единицы измерения	Оценка по результатам обследования	Стандартная ошибка	Относительная стандартная ошибка, %	Доверительные границы
<b>II квартал 2017</b>					
Численность занятого населения	тыс. чел.	72 081,0	97,2	0,1	190,6
Уровень занятости	%	59,3	0,1	0,1	0,2
Численность безработных	тыс. чел.	3951,7	49,6	1,3	97,3
Уровень безработицы	%	5,2	0,1	1,3	0,1
Численность рабочей силы	тыс. чел.	76 032,7	109,2	0,1	214,0
Уровень участия в рабочей силе	%	62,5	0,1	0,1	0,2
Численность лиц, не входящих в состав рабочей силы	тыс. чел.	45 528,2	90,1	0,2	176,6
Доля лиц, не входящих в рабочую силу	%	37,5	0,1	0,2	0,1
<b>II квартал 2019</b>					
Численность занятого населения	тыс. чел.	71 636,9	98,7	0,1	193,4
Уровень занятости	%	59,2	0,1	0,1	0,2
Численность безработных	тыс. чел.	3429,8	47,2	1,4	92,5
Уровень безработицы	%	4,6	0,1	1,4	0,1
Численность рабочей силы	тыс. чел.	75 066,7	109,4	0,1	214,4
Уровень участия в составе рабочей силы	%	62,0	0,1	0,1	0,2
Численность лиц, не входящих в состав рабочей силы	тыс. чел.	45 996,2	92,0	0,2	180,3

Данные таблицы свидетельствуют о том, что на протяжении двух лет численность занятого населения практически не изменилась. Так, во II квартале 2017 года численность составила 72 081,0 тыс. чел., а во II квартале 2019 года — 71 636,9 тыс. чел.

По результатам проведенного исследования Министерством труда РФ в 2019 году определены наиболее востребованные профессии квалифицированных рабочих и специалистов среднего звена. В опросе участвовали 26,9 тысячи организаций из всех регионов страны. В числе наиболее востребованных профессий в 2019 году оказались педагог профессионального обучения, юрист, продавец-кассир и повар. В этот список также вошли специалист по социальной работе, специалист по закупкам, педагог дополнительного образования, медсестра, делопроизводитель, *бухгалтер* и педагог-дефектолог.

На основе изложенного можно сделать вывод, что профессия бухгалтера постоянно развивается, появляются новые технологии, которые применяются в профессии и направлены на оптимизацию и автоматизацию учетно-аналитических процессов.

Тем не менее, в СМИ все чаще появляются прогнозы, согласно которым цифровизация экономики приведёт к исчезновению многих профессий. В зоне риска находятся представители «бумажных» профессий. В первую очередь, к ним относятся бухгалтеры. Признать справедливость и обоснованность такого вывода, на наш взгляд, возможно только при условии тщательного анализа и оценки профессиональных компетенций бухгалтера через призму предъявляемых требований на рабочем месте и с учетом действующих профессиональных стандартов. Это позволит установить масштабы и причины несоответствия и оценить или определить возможность трансформации исчезновения профессии бухгалтера в условиях цифровизации экономики.

### Список литературы

1. Макарова Л. М. Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учете / Л. М. Макарова, О. В. Коробкова // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — С. 380–383.
2. Морева М. А. Развитие «цифровой экономики» как фактор трансформации профессии бухгалтера в XXI веке / М. А. Морева // Развитие общественных наук российскими обучающимися. — 2017. — № 4. — С. 71–75.
3. Oblachnyye vychisleniya (mirovoyu rynok) [Cloud computing (global market)] [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Oblachnyye\\_vychisleniya\\_\(mirovoyu\\_rynok\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Oblachnyye_vychisleniya_(mirovoyu_rynok)) (дата обращения: 07.11.2019).

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gks.ru/folder/11110/document/13265> (дата обращения: 07.11.2019).
5. Спрос на бухгалтеров остается самым высоким [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gazeta-unpr.ru/news/20385-spros-na-buhgalterov-ostaetsya-samym-vysokim> (дата обращения: 07.11.2019).

УДК 331.543

## О ТРЕБОВАНИЯХ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ К СПЕЦИАЛИСТАМ НА ДОЛЖНОСТЬ БУХГАЛТЕРА (НА МАТЕРИАЛАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

*Н. Н. Рябушкин, аспирант*

*И. С. Шац, студент*

*Научные руководители: Е. Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент*

*С. Д. Капелюк, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе рассматриваются требования к должности бухгалтера, установленные профессиональным стандартом, а также требования, предъявляемые работодателями к соискателям. Проанализирована зависимость заработной платы бухгалтера, предлагаемой в вакансиях, от требуемой квалификации. В качестве объекта наблюдения выбран Краснодарский край, являющийся одним из лидеров среди российских регионов по числу вакансий на должность бухгалтера. Информационная база размещенные на интернет-сайтах по поиску работы резюме соискателей и вакансии работодателей из Краснодарского края.

**Ключевые слова:** бухгалтер, профессиональный стандарт, квалификация, бухгалтерский учет, заработная плата.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00 908 «Исследование проблемы трудоустройства молодых специалистов на российском рынке труда».*

Для современных условий развития экономики характерно постоянное совершенствование требований, предъявляемых к специалистам различного уровня. В связи с этим профессиональный статус и трудовые функции бухгалтера изменяются как на нормативно-правовом уровне, так и на практике. В условиях современной экономики бухгалтер — это профессионал, обладающий знаниями в области

финансового и управленческого учета, аудита и экономического анализа, компьютерных технологий и систем обработки данных, гражданского права и налогового законодательства.

По оценкам экспертов, на сегодняшний день профессия бухгалтера является третьей по распространенности в России [9]. Из аналитического доклада Центра трудовых исследований Высшей школы экономики (ЦЕТИ ВШЭ) следует, что в 2015 году бухгалтеры составили 3,74 % занятых. Алексей Иванов, основываясь на докладе ЦЕТИ ВШЭ, определяет численность официально трудоустроенных бухгалтеров в 2 884 тыс. человек. При этом он, ссылаясь на данные Росстата, утверждает, что без официального трудоустройства занимаются ведением бухгалтерского учета 18,8 % от данной численности (т. е. еще около 550 тыс. чел.). Таким образом, по его оценкам, численность бухгалтеров в России составляет почти 3,5 млн человек [10].

В ходе исследования изучены вакансии работодателей, размещённые на интернет-сайтах по поиску работы. Отметим, что по количеству открытых вакансий лидируют следующие регионы:

1. Москва и Московская область — 22,6 %.
2. Санкт-Петербург и Ленинградская область — 7,4 %.
3. Краснодарский край — 4,4 %.

Москва и Санкт-Петербург являются крупными городами федерального значения, поэтому то, что в них выявлено наибольшее количество открытых вакансий, является вполне закономерным.

Большое число вакансий в Краснодарском крае обусловлено стремительным развитием данного региона в результате проведения олимпиады в городе Сочи в 2014 году и большого притока инвестиций в инфраструктуру Черноморского побережья. При этом даже в средних и малых городах региона отмечены достаточно высокие зарплаты по сравнению с другими регионами юга России (табл. 1).

Таблица 1

**Рейтинг регионов юга России по заработной плате в малых и средних населенных пунктах (составлено по данным сайта Риарейтинг на 01.01.2019 г.)\***

Субъект РФ	Средняя зарплата в малых и средних населённых пунктах региона в 2018 г., тыс. руб.	Отношение зарплат в малых и средних населённых пунктах региона к стоимости фиксированного набора товаров и услуг	Темп прироста зарплат в 2018 году, %	Отношение зарплат в малых и средних населённых пунктах к зарплате в крупных городах региона
Астраханская область	27,1	1,98	20,2	0,79
Краснодарский край	27,4	1,74	11	0,69
Ставропольский край	26,1	1,76	8,6	0,82
Республика Крым	25,8	1,77	14,6	0,81
Ростовская область	25,7	1,73	10,6	0,71
Чеченская Республика	20,4	1,35	10,6	0,69
Республика Дагестан	19,7	1,43	12,9	0,7

\*Источник: Риарейтинг <https://riarating.ru/infografika/20190402/630121396.html>.

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сделать вывод, что самые высокие заработные платы в средних и малых населенных пунктах наблюдаются в Астраханской области и Краснодарском крае (более 27 000 руб.). Однако отношение зарплат в малых и средних населенных пунктах в Краснодарском крае — составляет 0,69 к зарплате в крупных городах региона и является самым низким среди рассматриваемых регионов. Это значит, что в крупных городах Краснодарского края заработная плата значительно выше. Далее рассмотрим, в каких именно городах и районах Краснодарского края наибольшее количество открытых вакансий (рис. 1).



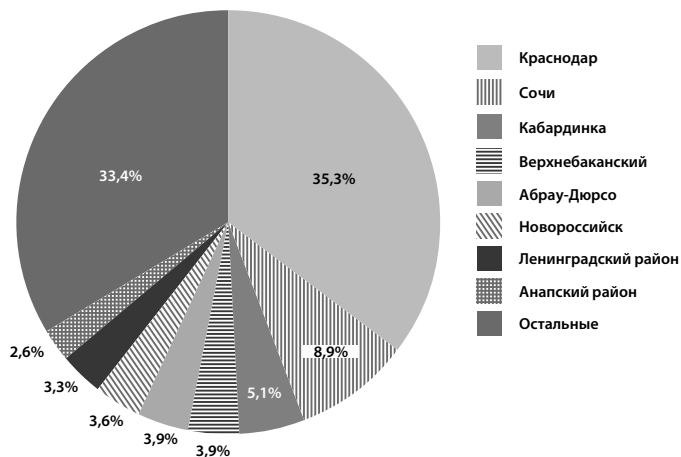


Рис. 1. Количество открытых вакансий в Краснодарском крае (составлено по данным сайта TRUD.com)

Наибольшее количество открытых вакансий в Краснодарском крае отмечено в следующих населенных пунктах: Краснодар — 77 686, Сочи — 24 264 и Кабардинка — 15 739 предложений.

Важным фактором востребованности профессии является заработная плата. Чтобы понять, является ли профессия бухгалтера в России высокооплачиваемой, проанализируем предложения по заработной плате работодателей, представленные на сайте Superjob. Зависимость размера заработной платы от опыта работы представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Значения заработной платы бухгалтеров разного уровня квалификации в зависимости от минимального требуемого опыта работы в Краснодарском крае, тыс. руб.\***

Должность	I Зарплатный диапазон без опыта работы на данной позиции	II Зарплатный диапазон с опытом работы от 1 года	III Зарплатный диапазон с опытом работы от 3 лет	IV Зарплатный диапазон с опытом работы от 6 лет
1	2	3	4	5
Главный бухгалтер	25–30	30–35	40–45	От 50
Заместитель главного бухгалтера	17–20	20–23	25–27	От 30

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5
Бухгалтер по учету товаров	15–17,5	18–20	21–23,5	От 25
Бухгалтер по заработной плате	16,5–19	20–22	22,5–25	От 30
Бухгалтер-кассир	14,1–15,5	16–18,5	19–22	От 23
Помощник бухгалтера	1401–15,5	16–18	18,5–21,5	От 22

\*Источник: составлено на основании данных с электронных ресурсов Superjob и Zarplata.ru.

Анализ данных, представленных в таблице 3, показывает, что величина заработной платы для соискателей на любую из заявленных учетно-аналитических должностей прямо пропорциональна опыту работы претендента. Чем больше у предполагаемого сотрудника опыта работы, тем более ценным он является для организации.

Как и любому специалисту в рыночной экономике, бухгалтеру необходимо владеть профессиональными знаниями, умениями и навыками, соблюдать профессиональную этику, а также повышать свою квалификацию.

Профессиональный стандарт «Бухгалтер» № 103н от 21.02.2019 определил конкретные требования, которым должен соответствовать специалист, претендующий на должность бухгалтера. Чем выше и ответственнее занимаемая должность, тем выше и требования, предъявляемые к уровню образования, знаниям, умениям, практическим навыкам.

Анализ данного профессионального стандарта показал дифференциацию требований в зависимости от должности и категории (табл. 3).

При детальном рассмотрении, какими именно необходимыми умениями должны обладать соискатели на должность бухгалтера в Краснодарском крае, мы определили, что наиболее часто в вакансиях встречаются требования по:

- навыкам уверенного использования специализированных компьютерных программ для ведения бухгалтерского учета, а также базовых офисных и справочно-правовых программ;
- знанию основ бухгалтерского и налогового законодательства Российской Федерации;
- знанию общей и упрощенной систем налогообложения;

## Требования к бухгалтерским профессиям, установленные профессиональным стандартом

Уровень квалификации, код	5 А	6 В	7 С	8 Д	8 Е
Должность по стандарту	бухгалтер; бухгалтер I категории; бухгалтер II категории	главный бухгалтер; руководитель (начальник, директор) отдела (управления, службы, департамента) бухгалтерского учета	главный бухгалтер; руководитель отдела бухгалтерского учета	главный бухгалтер; руководитель отдела бух. учета; руководитель управленческой консолидированной отчетности	директор по оперативному управлению; бухгалтерскому аутсорсингу; развитию бизнеса; коммерческий директор
Трудовые функции	ведение бухгалтерского учета	составление и предоставление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта	составление и предоставление бухгалтерской (финансовой) отчетности имеющего обособленные подразделения	составление и предоставление консолидированной отчетности	оказание экономическим субъектам услуг по ведению бухгалтерского учета, в т. ч. составление отчетности
Опыт работы и образование	для должностей с категориями — работа в должности с более низкой категорией не менее одного года. Среднее проф. образование	более 5 лет бухгалтерско-финансовой работы с высшим образованием или более 7 лет со средним проф. образованием. Высшее образование — бакалавриат	более 5 лет бухгалтерско-финансовой работы на руководящих должностях. Высшее образование — магистратура или специалитет	более 5 лет из 7 или более 3 лет из 5 бухгалтерско-финансовой, в т. ч. на руководящих должностях и аудитором. Высшее образование — магистратура или специалитет	более 3 из 5 лет или 5 из 7 лет бухгалтерско-финансовой или аудиторской работы, в том числе на руководящих должностях. Высшее образование
Дополнительное проф. образование	при непрофильном среднем проф. образовании — обучение по программе профессиональной переподготовки	при непрофильном среднем или высшем проф. образовании — программы проф. подготовки. Для всех — программы повышения квалификации в объеме не менее 120 часов за три последовательных календарных года, но не менее 120 часов каждый год	при непрофильном высшем образовании — программы проф. подготовки. Для всех — программы повышения квалификации в объеме не менее 120 часов за три последних календарных года, но не менее 20 часов каждый год	при непрофильном высшем образовании — программы проф. подготовки. Для всех — программы повышения квалификации в объеме не менее 120 часов за три последних календарных года, но не менее 20 часов каждый год	при непрофильном высшем образовании — программы проф. подготовки. Для всех — программы повышения квалификации не реже 1 раза в три года

- знанию всех участков бухгалтерского учета и налогообложения;
- умению работать с большим объемом информации;
- подготовке и сдаче отчетности в налоговую инспекцию, Пенсионный фонд, Фонд социального страхования;
- наличию опыта ведения учета в организациях определенной отрасли, сферы деятельности (например, строительство, здравоохранение);
- личностным и социальным навыкам (аккуратность, коммуникабельность, работа в команде).

Наряду с распространенными требованиями встречаются и крайне не специфические: например, некоторые работодатели ищут сотрудников с готовностью к прохождению проверок на полиграфе.

Обобщая результаты работы, мы приходим к выводу, что портрет «типичного краснодарского соискателя» на должность бухгалтера представлен в основном женщинами в возрастной категории от 27 до 50 лет, которые имеют высшее образование по заявленной специальности, владеют иностранными языками на базовом уровне, имеют опыт ведения бухгалтерского учета, составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. При этом уровень желаемой заработной платы соискателей скромнее, чем готовы предложить работодатели на рынке труда.

Очевидно, что в ближайшие несколько лет спрос на профессию бухгалтера в Краснодарском крае не уменьшится. В современной динамично изменяющейся экономике существует ряд факторов, актуализирующих данный вид деятельности:

- во-первых, внешние факторы: к ним относятся международное признание профессии, усиление налогового контроля и принятие профессиональных стандартов;
- во-вторых, внутренние факторы: в рассматриваемом регионе происходит стремительный рост количества экономических субъектов, нуждающихся в услугах по ведению бухгалтерского учёта.

Подводя итог, стоит отметить, что профессия бухгалтера является общественно значимой. Так, на основании данных, представленных в бухгалтерской и налоговой отчетности, формируются сведения, в которых отражается финансовое положение хозяйствующих субъектов. Следовательно, существование любой экономической системы нельзя представить без учета, а значит, и без профессии бухгалтера.

## Список литературы

1. Егорова С. Е. Самоидентификация бухгалтера и профессиональные стандарты / С. Е. Егорова, Л. А. Юданова [Электронный ресурс]. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27128606> (дата обращения: 09.10.2019).
2. Корнеева М. И. Значимость профессионального стандарта «Бухгалтер» для развития бухгалтерской профессии / М. И. Корнеева, О. В. Киселева [Электронный ресурс]. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24134252> (дата обращения: 09.10.2019).
3. Камысовская С. В. Векторы развития бухгалтерской профессии в связи с введением профессионального стандарта «Бухгалтер» / С. В. Камысовская, К. Х. Шукова [Электронный ресурс]. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26306641> (дата обращения: 12.10.2019).
4. Минтрудом России утвержден профессиональный стандарт для бухгалтеров [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/40660.html> (дата обращения: 07.10.2019).
5. Профессии на российском рынке труда [Текст]: аналит. докл. НИУ ВШЭ / отв. ред. Н. Т. Вишневская; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: ИД ВШЭ, 2017. — 159 с.
6. Репортаж о круглом столе «Применение профессионального стандарта «Бухгалтер» экономическими субъектами в России» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.ipbr.org/news/ipar/2015/04/02/round-table/> (дата обращения: 14.10.2019).
7. Сайт поиска работы [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.superjob.ru/vakansii/buhgalter.html/> (дата обращения: 15.10.2019).
8. Сайт поиска работы [Электронный ресурс]. — URL: <https://russia.zarplata.ru/vacancy/> (дата обращения: 15.10.2019).
9. Сайт поиска работы [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.trud.com/krasnodar/jobs/> (дата обращения: 15.10.2019).
10. Сайт поиска работы [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/485263/> (дата обращения: 15.10.2019).

## ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕР: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ

*В. Е. Садырбаев, обучающийся*

*Научный руководитель М. А. Латынцева, ассистент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье представлена история становления профессии бухгалтера этапы развития бухгалтерии как системы. Определены современные требования к бухгалтеру и главному бухгалтеру. Опровергнут факт исчезновения профессии бухгалтера в ее классическом понимании. Выдвинута гипотеза об увеличении разрыва в требованиях к знаниям претендента на должность рядового бухгалтера и претендента на должность главного бухгалтера.

**Ключевые слова:** бухгалтер, главный бухгалтер, навыки бухгалтера, задачи главного бухгалтера, требования к профессии бухгалтера.

Бухгалтерия появилась в эпоху палеолита. Начав работать, человек начал вести учет, посредством чего накапливались знания об окружающем мире. Учитывали только то, с чем непосредственно работали. Например, вели учет добычи (наблюдение за миграцией и поведением животных), учет результатов труда (наблюдение за самим собой). Не каждый мог вести такой учет. Ведением учета занимались только наиболее одаренные люди [1]. Сначала целью учета являлась просто фиксация факта хозяйственной жизни, но со временем акцент стал ставиться на точность отражения [2].

Бухгалтерия была простая и представляла собой сплошное и систематическое наблюдение за ходом хозяйственного процесса. Выделяют пять этапов развития бухгалтерии (рис.).

### Этапы развития бухгалтерии

1	инвентарный
2	контокоррент
3	деньги, выступающие объектом учета
4	деньги, как объект учета слились с учетом расчетов
5	деньги и контокоррент поглотили учет инвентаря
6	появление двойной записи

Простая бухгалтерия позволила создать единую систему учета и взять под контроль все материальные и денежные средства, а также расчеты.

Профессия бухгалтера — родоначальник большинства экономических специальностей. Из бухгалтеров вышли первые финансисты и экономисты предприятий, ревизоры и аудиторы. Общепринято считать, что в настоящее время для мастерского владения этими профессиями необходимо в совершенстве знать бухгалтерский учет, его методологию, правила, составления финансовой отчетности и ее анализа.

Для бухгалтерской профессии существует три уровня профессиональной компетентности, а именно: понимание отдельных правил; понимание устройства всей системы правил; понимание того, почему такая система была создана, и как изменить эту систему, чтобы она лучше функционировала.

Особенностью бухгалтерской профессии является приверженность бухгалтеров общему кодексу ценностей и поведения, включая объективность мышления.

Бухгалтер любой специализации обязан всегда помнить о своих обязанностях перед обществом, видеть общественное предназначение своей профессии, ощущать ответственность за соблюдение общественных интересов.

Уровни профессиональной компетенции бухгалтера и этические нормы поведения на протяжении всего существования профессии не изменяют, а только укрепляют свои позиции. Функционально профессия бухгалтера, напротив, постоянно меняется.

С появлением автоматизированного учета стали говорить об исчезновении профессии бухгалтера в привычном понимании. Бухгалтер в современном мире должен быть продвинутым IT-пользователем, разбирающимся в тех вопросах и программах, которые нераздельно связаны с его работой [3, 6].

Некоторые авторы считают, что сейчас, чтобы устроиться на работу бухгалтером, нужно знать определенный список программ, бухгалтерский баланс и счета. Бухгалтер, как раньше, не должен стоять на месте, а должен развиваться, повышать квалификацию и осваивать новые электронные технологии, а также отслеживать изменения в налоговом и финансовом законодательстве [3,4,5].

По нашему мнению, профессия бухгалтера в ее классическом представлении не исчезнет, увеличится лишь разрыв в требованиях к знаниям претендента на должность рядового бухгалтера и претендента на должность главного бухгалтера. Например, рядовой бухгалтер принимает к учету и составляет первичные документы, проводит платежи и выписки банка, сверяется с контрагентами и выполняет поручения главного бухгалтера.

На практике задачи главного бухгалтера сводятся к следующим аспектам: контролировать учет, отслеживать изменения в нормативном регулировании, оптимизировать налоговую нагрузку, формировать и сдавать отчетность. Основной практической задачей главного бухгалтера, на наш взгляд, является оптимизация налоговой нагрузки. Именно налоговая нагрузка и отношения с налоговыми органами в первую очередь интересуют руководителей и владельцев экономических субъектов. Реализация данных задач в большей степени зависит от профессионализма бухгалтера и его личных качеств, а не от современных технологий и институционального влияния на бухгалтерский учет. Тем не менее, к главному бухгалтеру требования с каждым годом возрастают в части знаний, умений и навыков, связанных с развитием технологий в разных отраслях, постоянным изменением законодательства.

По данным компаний HeadHunter и Superjob, на рынке труда особенно ценятся следующие навыки бухгалтера:

- умение формировать отчетность по МСФО;
- знание ВЭД (внешнеэкономическая деятельность);
- участие в постановке автоматизированного учета;
- опыт работы с большим количеством контрагентов;
- умение вести учет сразу нескольких юридических лиц;
- знание английского языка;
- квалификация АССА, СІМА;
- наличие актуального аттестата бухгалтера;
- опыт работы больше пяти лет главными бухгалтерами в крупных российских компаниях или иностранных организациях;
- опыт прохождения аудиторских и налоговых проверок.

Следует отметить, что данные навыки работодатели ищут у претендентов на должность главного бухгалтера. К рядовому бухгалтеру



требования, в общем, остались такими же, как и много лет назад и совпадают с основными трудовыми обязанностями:

- работой с первичной документацией;
- сверкой с контрагентами;
- обработкой банковских выписок.

Единственным нюансом будет то, что вышеперечисленные операции выполняются автоматизированно, хотя еще существуют организации, ведущие бухгалтерский учет и предоставляющие отчетность на бумажных носителях.

Быть «продвинутым» IT-пользователем бухгалтеру необязательно. Все вопросы, связанные с IT-технологиями, можно делегировать специалистам в этих областях.

Компания HeadHunter выделила основные задачи, которые должен выполнять бухгалтер и главный бухгалтер за 2018 год (табл.).

*Таблица*

### **Задачи бухгалтера и главного бухгалтера**

Что должен делать главный бухгалтер	Что должен делать бухгалтер
организовывать и контролировать бухгалтерский и налоговый учет	составлять и принимать к учету первичную документацию
готовить и реализовывать налоговую стратегию	рассчитывать зарплату, налоги и взносы
отслеживать результаты эффективности системы внутреннего контроля	проводить платежи и выписки банка
контролировать изменения в законах и вовремя отражать их в учете	контролировать, чтобы все платежи ушли вовремя
помогать формировать и исполнять бюджет	сверяться с поставщиками и покупателями
оптимизировать налоги	помогать главбуху в случае налоговой проверки
готовить и сдавать отчетность	

Таким образом, профессия бухгалтера была и остается одной из востребованных профессий на рынке труда. Требования работодателей обуславливают необходимость в подготовке рядовых бухгалтеров вузами и затем дальнейшего их развития в профессии и становления специалистами высокого класса, претендующими на должность главного бухгалтера.

### Список литературы

1. Малькова Т. Н. Древняя бухгалтерия, какой она была / Т. Н. Малькова. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 304 с.
2. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета: учебник / Я. В. Соколов. — М.: Магистр, Инфра-М, 2011. — 287 с.
3. Зуева Ю. С. Актуализация профессии бухгалтера на современном этапе / Ю. С. Зуева // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки — 2019. — № 11. — С. 169–170.
4. Ларина А. Д. История, современное состояние и перспективы развития профессии бухгалтер / А. Д. Ларина // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки — 2019. — № 11. — С. 172–175.
5. Джанбакиева Г. Профессия бухгалтер в условиях рыночной экономики / Г. Джанбакиева // Форум молодых ученых. — 2019. — № 3 (31). — С. 325–327.
6. Хусаинова А. М. Трансформация бухгалтерского учета и профессии бухгалтера в условиях цифровой экономики / А. М. Хусаинова // Учетно-аналитическое и контрольное обеспечение транспарентности деятельности экономических субъектов: материалы научно-исслед. работы преподавателей и обучающихся в Финансовом университете при Правительстве РФ. — М., 2019. — С. 127 – 131.

**СЕКЦИЯ 4. ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ  
ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ:  
ТЕНДЕНЦИИ И РЕФОРМЫ**

---

УДК 336:77.067

**ФЕНОМЕН ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*А. А. Вальтер, обучающийся*

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье рассматриваются основные причины и последствия роста закредитованности населения России, которая достигла опасных масштабов и может обрушить финансовый рынок, т. е. привести к дефолтам банков — кредиторов. Проанализирована статистика потребительских кредитов, предлагаются пути снижения уровня закредитованности россиян.

**Ключевые слова:** потребительский кредит, кредитная карта, долговая нагрузка, закредитованность населения, просроченная задолженность, кредитное поведение.

В экономической науке под закредитованностью населения понимают разные критерии оценки кредитных обязательств населения. Приведём, на наш взгляд, наиболее чёткую формулировку: закредитованность — это несоразмерная доходам долговая нагрузка, когда на обслуживание кредитных обязательств семья тратит большую часть своего ежемесячного дохода [2, с. 95]. При таком подходе вырисовывается негативная перспектива заёмщиков: они попадают в долговую петлю, что не соответствует их первоначальным намерениям, связанным с получением кредитов.

В настоящее время в стране отмечается высокий рост закредитованности населения, т. е. концентрация кредитов у одних и тех же людей, берущих кредиты, продолжает возрастать. Клиенты банков, имеющие 3–4 действующих кредита, — уже не редкость. Увеличивается количество выданных физическим лицам кредитов и растут объёмы кредитования. Закредитованность людей в настоящий период характеризуется не только огромным объёмом обязательств по кредитам, но и зачастую невозможностью их своевременно оплачивать.

Подтвердим данные утверждения статистическими данными по России.

В последнее десятилетие долг населения перед коммерческими банками увеличивается быстрыми темпами. Задолженность граждан РФ перед банками за минувшие три года выросла на 73,7 % и на 1 января 2019 года составила 12 трлн 336 млрд 659 млн рублей. В структуре общей просроченной задолженности коммерческих банков просроченная ссудная задолженность по кредитам физических лиц занимает значительную часть [1, с. 22].

В подтверждение существования проблемы усиления закредитованности стоит обратить внимание на динамику кредитной задолженности (см. рис. 1). Величина кредитных обязательств имеет тенденцию к росту: за последние 4 года она увеличилась более чем в 2 раза. Однако при этом доля просроченной задолженности постепенно снижается, что свидетельствует об улучшении качества кредитного розничного портфеля банков.

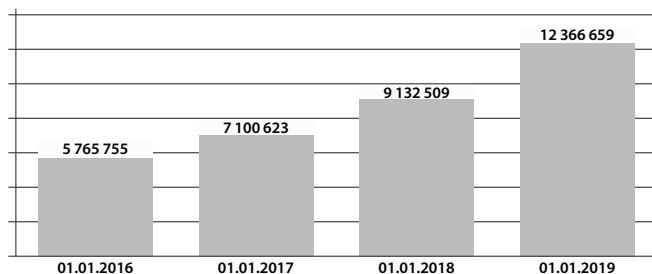


Рис. 1. Объём кредитов, предоставленных физическим лицам — резидентам в млн руб. за 2016–2019 гг.

За 2015–2017 гг. рост количества заёмщиков происходил в основном за счёт расширения ипотечного кредитования. После 2017 г. наблюдается увеличение не только количества ипотечных заёмщиков, но и заёмщиков потребительского кредита (см. рис. 2).

Важной тенденцией на рынке кредитования физических лиц является постоянное обновление клиентской базы банков. Значительное количество людей, получивших кредит в начале 2017 года, уже не имели непогашенной задолженности на начало 2019 г. (8,5 млн чел.,

или 25 % от числа заёмщиков). Это говорит о целевом использовании кредитов для приобретения товаров и услуг, а не о построении так называемой «долговой пирамиды домохозяйства». Также значимая доля заемщиков (32 % на 1 января 2019 г.) являлась новой для банковского сектора, поскольку эти клиенты не имели задолженности в 2017 году.

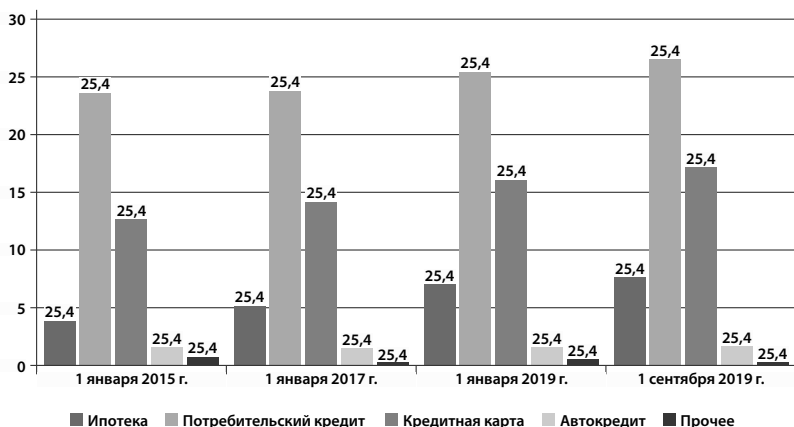


Рис. 2. Количество заёмщиков в разрезе видов кредитов, млн чел.

Несмотря на уменьшение доли просроченной задолженности по кредитам физическим лицам, медленно, но верно повышается показатель количества кредитов на одного заёмщика (см. рис. 3). При этом лидируют те регионы, в которых самая большая дефицитность бюджетов, высокая дотационность и самый низкий доход на душу населения [5, с. 57].

По сравнению с 2015 годом показатель количества кредитных договоров на одного заёмщика вырос на 7,2 %. Это сигнализирует о повышении спроса на кредиты, в том числе и среди людей, которые уже имеют задолженность. Вопреки этому суммы выдаваемых кредитов с каждым годом уменьшаются. Данное обстоятельство обусловлено тем, что граждане РФ все лучше оценивают свои доступные финансовые ресурсы и за крупными суммами в банки не обращаются, а приобретают несколько мелких займов, часто в микрофинансовых организациях. Косвенно это подтверждается фактом:

в 2017 году российские банки одобрили 33 % поданных гражданами кредитных заявок, а в 2016 г. было одобрено уже 57 % заявок. При этом количество выданных кредитов не снизилось [6, с. 82].

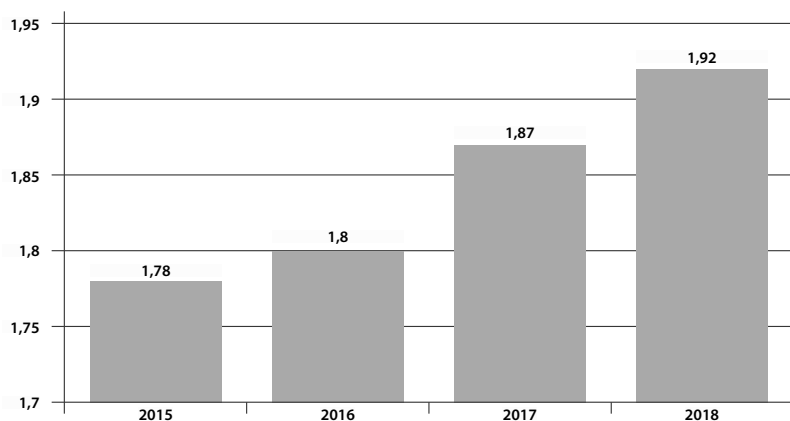


Рис. 3. Динамика количества кредитов на одного заёмщика за 2015–2018 гг.

Банки, проводя агрессивную кредитную политику, стали практиковать такой приём: они оценивают по кредитной истории потенциального заёмщика, рассчитывают на него лимит кредитования и сообщают ему о «предодобренной заявке» на кредит под конкретную процентную ставку. Общаясь с человеком, часто по телефону, или же в офисе, сотрудники банка фактически навязывают потребителю своё кредитное предложение, зачастую очень быстро выдают ему кредитную карту и оформляют кредитный договор в очень быстрой и удобной форме. Отрицательной стороной такого маркетинга является то, что банки не обращают внимания на имеющиеся непогашенные кредиты, лишь бы они не были просроченными. В связи с этим Банк России вводит ограничения на процедуры потребительского кредитования, дополняя положения закона «О потребительском кредите (займе)», это происходит в 2018–2019 гг.

Все большую популярность среди населения приобретает такой вид потребительского кредита, как кредитование банковскими кредитными картами (см. рис. 4). В начале января 2018 года в России была зафиксирована выдача почти 3 миллионов новых кредитных

карт, что в 1,5 раза превзошло показатели прошлого года. Лидерами рынка кредитных карт на данный момент являются Сбербанк, Альфа-Банк, ТинькоффБанк.

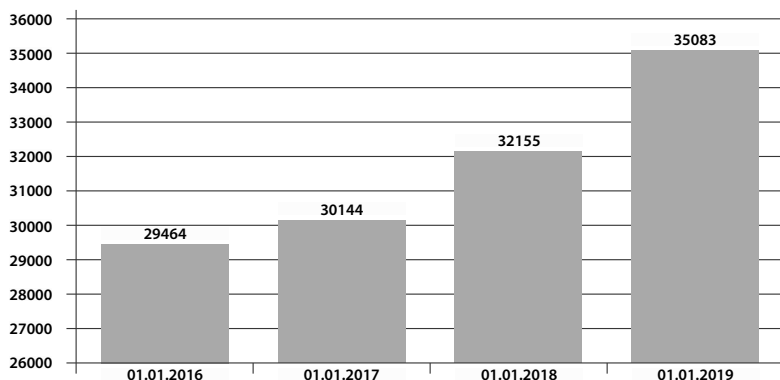


Рис. 4. Динамика количества кредитных карт в России за 2016–2018 гг., тыс. ед.

Следует отметить безусловную пользу развития потребительского кредитования в России, особенно в отстающих по развитию экономики и финансовой инфраструктуры регионах, т. к. сам факт оживления на рынке кредитования населения (не только банков, но и кредитных кооперативов, например, в сельских местностях), свидетельствует о том, что растёт занятость населения, растут доходы, растёт и спрос на товары и услуги в отдалённых от мегаполисов регионах [3, с. 261]. Однако здесь важно учитывать не только количество, но и качество выданных и действующих кредитов (займов), т. к. их планируемый мультипликативный эффект может и не реализоваться.

Частое пользование кредитами является значительной проблемой в стране, имеющей несбалансированную бюджетную систему и нестабильный рост ВВП. Это может иметь большое число отрицательных последствий, устранение которых может потребовать много времени и ресурсов.

Чтобы изменить ситуацию с закредитованностью населения, которая сложилась к настоящему времени в России, необходимо принять следующие меры:

1. Рассчитать и установить максимально допустимую процентную ставку для потребительских и ипотечных кредитов.

2. Коммерческим банкам необходимо более тщательно оценивать доходы физических лиц-заёмщиков. Необходимо совершенствовать методы анализа платежеспособности заёмщиков, а также улучшить проверку их способности выплачивать проценты по кредитам стабильно и бесперебойно.

3. Ввести более жёсткие ограничения по выдаче займов лицам, имеющим два или более действующих кредита.

4. Ужесточить надзор за микрофинансовыми и микрокредитными организациями, которые позволяют людям брать займы под огромные проценты, не требуя почти никаких документов и не проверяя информацию о потенциальном заёмщике, а надеясь на услуги по «выбиванию долгов», предоставляемые коллекторскими фирмами.

5. Повысить уровень финансовой грамотности граждан России, чтобы они осознавали, какую ответственность и какие риски берут на себя, заключая кредитный договор. Людям требуются грамотные разъяснения по поводу всего спектра финансовых услуг, по поводу того, какие последствия они будут нести за поспешные решения. Для этого необходимо разрабатывать программы обучения и продвигать в массы информационные ресурсы, где любой желающий мог бы обсудить с экспертом интересующий его вопрос. Рациональный подход к управлению собственными финансовыми ресурсами может стать серьёзным шагом к развитию экономики России.

Таким образом, проводимые учёными и практиками финансового рынка исследования в области кредитования физических лиц дают однозначную оценку: закредитованность населения России не снижается, а всё последнее время растёт (15 лет), что означает крупные проблемы и для банков, и для самих заёмщиков. Феноменом закредитованности в России можно считать то, что на рынке появляется всё новое количество игроков (участников, выдающих розничные кредиты), а конкуренция как бы воспроизводит необходимый уровень кредитных предложений. И это несмотря на массовое закрытие как банков, так и небанковских кредитных организаций. Значит, Центральный банк России как регулятор финансового рынка в стране должен принимать жёсткие меры против недобросовестных



практик, к которым относятся в том числе: агрессивная реклама, скрытые комиссии, непрозрачность договоров, асимметрия информации о кредитах, навязывание заёмщикам страховых услуг и т. п.

В ситуации, когда год от года закредитованность увеличивается и в то же время уровень реальных доходов снижается, накопленная долговая нагрузка населения становится серьёзной угрозой для стабильного роста национальной экономики. Если «кредитный пузырь» лопнет, то разразится финансовый кризис, который может отбросить назад все усилия по перенастройке экономики на более эффективное развитие [4, с. 79].

Именно поэтому следует изучать феномен закредитованности населения, применяя в том числе эконометрические модели (факторные и прогностические). Важно выяснить причины данного явления, дать оценку факторам и разработать превентивные меры, снижающие уровень закредитованности населения. Одни только запретительные меры Центробанка здесь не помогут, так как инициаторами в получении кредитов формально являются не банки и не микрокредитные организации, а сами люди — заёмщики.

Важно создать условия в России, которые будут формировать ответственное кредитное поведение людей и повышать их кредитную дисциплину. В то же время важно формировать и поощрять ответственное поведение кредитных институтов, предоставляющих гражданам кредиты (займы).

Таким образом, необходимо изучить проблему закредитованности комплексно и принимать комплексные решения, направленные на защиту интересов страны и её граждан.

### Список литературы

1. Анализ тенденций на рынке кредитования физических лиц в 2015–2019 годах на основе данных бюро кредитных историй: информационно-аналитический материал. М.: Изд. Банка России. 2019.. [Электронный ресурс]. — URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/85889/20191101\\_dfs.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/85889/20191101_dfs.pdf) (дата обращения: 02.11.2019).
2. Колоскова Н. В. Современные технологии и инструменты банковского кредитования: учебное пособие / Н. В. Колоскова. — Новосибирск: АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК», 2018. — 156 с.

3. Колоскова Н. В. Кредитная потребительская кооперация как фактор развития сельских территорий / Н. В. Колоскова // *Материалы межрегиональной НПК, посвященной Дню российской науки «Взаимодействие науки, бизнеса и общества как фактор развития регионов»*, Чита, 15 марта 2019 г. — Чита: ЗИП СибУПК, 2019. — Ч. 1. — С. 259–266.
4. Лекомцева А. Д. Фактор закредитованности населения России как ситуационный риск проявления стагнации экономики. / А. Д. Лекомцева, Н. А. Шадрина // *Научные достижения и открытия: сб. статей X Межд. науч.-исслед. конкурса*. Пенза. — 2019. — С. 77–81.
5. Селиванова М. А. Проблемы закредитованности населения России и Алтайского края. / М. А. Селиванова, Ю. М. Ильиных // *Уровень жизни населения регионов России*. — 2018. — № 4 (210). — С. 54–60.
6. Шаринова Г. А. Проблема закредитованности населения регионов Российской Федерации / Г. А. Шаринова // *Экономика сельского хозяйства России*. — 2017. — № 3. — С. 81–84.

**УДК 336.02**

## **АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ В РЕГИОНАХ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ ВЫРАВНИВАНИЯ**

*А. А. Вальтер, обучающийся*

*А. Г. Коробейников, обучающийся*

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье рассматриваются основные показатели бюджетной обеспеченности субъектов РФ, их методологический аспект. Авторами за основу взят набор наиболее значимых для проведения бюджетной политики показателей — индексов. Проведённые расчёты и анализ статистических данных высветили ряд проблем бюджетной политики такого относительно благополучного региона, как Новосибирская область.

**Ключевые слова:** бюджет, межбюджетные трансферты, дотации, бюджетное выравнивание, бюджетная обеспеченность региона.

Актуальность темы исследования вызвана тем, что на сегодняшний день бюджетная обеспеченность регионов России представляет собой не только расчётные показатели, учитываемые при составлении бюджетов, но является отправной точкой для формирования

планов и программ по совершенствованию бюджетной политики государства. Российское общество испытывает дефицит социальной справедливости по причине низкого уровня жизни большей части населения. Страна разделена на резко отличающиеся зоны: 1) регионы, имеющие благополучное финансово-экономическое положение, развивающиеся и приближающиеся к европейским стандартам жизни, и 2) регионы отстающие, с неблагоприятным финансовым положением, испытывающие стагнацию экономики и социальной сферы.

Данная ситуация возникла «не вчера» и не в ходе «перестройки» 1990-х годов, как считают многие. Это, скорее, результат этноисторической эволюции Российского государства, плюс многолетнее воздействие проводимой бюджетной политики «централизма», когда практически все финансовые ресурсы собирались в Центре, там же и планировалось их «разумное» использование, далее ресурсы раздавались под конкретные цели и задачи, по которым регионы отчитывались перед Центром.

Российская Федерация — страна с огромной территорией и большим количеством входящих в неё субъектов (их 85), на данный момент большинство из них не способны полностью финансово обеспечивать свои региональные нужды. Прежде всего, имеется в виду финансовое обеспечение социальной сферы и социальной защиты граждан, функционирование институтов государства на территориях субъектов РФ, имеющих, согласно Бюджетному кодексу, собственные бюджеты, т. е. определённые законом бюджетные полномочия и бюджетные обязательства [2, с. 26]. В данных условиях оценка бюджетной обеспеченности является одним из важнейших факторов, которые необходимо оценивать для грамотного построения межбюджетных отношений на уровне субъектов РФ.

Различные авторы по-разному определяют понятие «бюджетная обеспеченность». Исходя из наиболее популярной трактовки, бюджетную обеспеченность можно представить как *стоимость государственных и муниципальных услуг в денежном выражении, предоставляемых гражданам за счёт средств соответствующих бюджетов в расчёте на душу населения* [2, с. 25]. Поясним, что эта стоимость включает в себя совокупность расходов бюджетов: на социальную поддержку граждан (не считая финансирования

из федеральных внебюджетных фондов), на обеспечение функций органов государства на данной территории (включая правопорядок и общественную безопасность), на всеобщее бесплатное образование и т. д.

Таким образом, под бюджетной обеспеченностью региона следует понимать возможность субъекта Федерации обеспечивать стабильное финансирование комплекса полномочий, возложенных на конкретный уровень власти через бюджеты соответствующих уровней [1, с. 95].

В данной связи возникают проблемы оценки и обеспечения финансово-экономической устойчивости регионов, так как при бюджетном планировании необходимо чётко понимать, сколько обязательств можно возложить на региональные власти с тем, чтобы они не подорвали экономический базис региона.

Оценка экономической устойчивости регионов производится по нескольким основным показателям: индексу налогового потенциала, индексу бюджетных расходов и расчётной бюджетной обеспеченности [3, с. 2003]. Также для получения грамотных выводов мы считаем необходимым соотносить основные показатели с исходными данными, такими как численность постоянного населения региона, конкретные суммы дотаций и т. д. Именно эти показатели, в конечном счёте, формируют верное представление о бюджетной обеспеченности региона.

Минфин РФ использует следующие формулы для получения расчётной обеспеченности регионов [5]:

$$РБО = \frac{УНП / (Ч \times ИБР)}{УНП / Ч}, \quad (1)$$

где РБО — расчётная бюджетная обеспеченность, УНП — условный налоговый потенциал, Ч — численность населения, ИБР — индекс бюджетных расходов.

$$ИБР^{пер} = \frac{\Sigma НР^{пер} / население^{пер}}{\Sigma НР^{РФ} / население^{РФ}}, \quad (2)$$

где НР — нормативные бюджетные расходы региона РФ.

Для определения объёмов дотаций каждому отдельному региону необходимо сравнить, помимо вышеперечисленных, много макроэкономических показателей, таких как уровень расходов бюджета субъекта, социальные факторы, численность экономически активного населения, объём различных льгот и т. д.

В целях оценки названных показателей нами была составлена таблица 1, сравнивающая Новосибирскую область с несколькими регионами, имеющими наиболее высокую и наиболее низкую расчётную бюджетную обеспеченность.

*Таблица 1*

**Финансовые показатели некоторых регионов,  
используемые в процессе бюджетного выравнивания,  
по состоянию на 2019 г. [4, 5]**

Регион и его статус в бюджетной системе РФ	Индекс налогового потенциала	Индекс бюджетных расходов	Уровень расчётной бюджетной обеспеченности до распределения дотаций	Уровень расчётной бюджетной обеспеченности после выравнивания на 2019 год (прогноз)
Регионы-«доноры» из группы регионов с избыточным налоговым потенциалом				
Сахалинская область	4,082	2,035	2,006	2,006
Ямало-Ненецкий автономный округ	6,109	2,664	2,293	2,293
г. Москва	2,556	0,940	2,720	2,720
Регионы-«реципиенты» из группы высокодотационных регионов				
Республика Ингушетия	0,188	0,792	0,237	0,646
Республика Алтай	0,421	1,699	0,248	0,662
Чеченская Республика	0,21	0,836	0,252	0,646
Объект исследования				
Новосибирская область	0,790	0,947	0,835	0,869

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать следующие выводы:

1) из уровня расчётной бюджетной обеспеченности следует, что на данный момент Новосибирская область является

регионом — финансовым реципиентом, т. к. РБО, даже после выравнивания, недотягивает до нормированного коэффициента — 1,00, а это означает, что регион не полностью обеспечивает совокупными доходами свои бюджетные нужды;

2) незначительная разница между уровнем РБО до и после распределения дотаций из федерального бюджета обусловлена тем, что большая часть средств, поступающих в результате политики бюджетного выравнивания, перетекает в регионы, имеющие самые худшие показатели (Чеченская Республика, Республика Алтай и др.), т. е. туда, где вопрос бюджетного дефицита стоит наиболее остро;

3) поскольку налоги составляют основу региональных бюджетов, то очень важно рассмотреть индекс налогового потенциала, являющийся основным показателем экономической устойчивости региона. В Новосибирской области он также не превышает единицы. Это означает, что налоговые доходы региона ниже среднего значения по России. Наблюдается явное отставание от областей с развитой промышленной сферой (Сахалинская область), сферой услуг (г. Москва), а также от регионов с большим количеством природных ресурсов, расположенных на территории Сибирского федерального округа. Очень важный фактор для формирования данного показателя — демографическая структура населения, а именно коэффициент отношения среднегодовой численности занятых к среднегодовой численности населения. По данным Росстата, на конец 2018 г. число занятых, т. е. активно работающих людей в различных сферах экономики, в Новосибирской области составило 1340,7 тыс. чел., а среднегодовая численность всего населения — 2784,2 тыс. человек. Т.е. в производстве и сфере услуг занято 48,1 % общей численности населения, заметим, что занятые формируют большую часть налоговой базы. Для сравнения приведем Ямало-Ненецкий АО, в котором данный показатель составляет 78,2 % (население — 537,3 тыс. чел., работающие — 420,5 тыс. чел.) [4];

4) единственным благоприятным значением из представленных регионов обладает показатель индекса бюджетных расходов, который, пусть ненамного, но всё же ниже нормированного значения. Но ввиду того, что данный показатель рассчитывается на душу

населения, мы считаем, что этот результат достигнут преимущественно за счет большого количества населения.

Для более корректной оценки бюджетной обеспеченности составим график изменения основных показателей за последние годы, чтобы отследить изменение планируемых / фактических дотаций за этот же период времени, а также включить в статистику данные прогнозов Министерства финансов на 2020 и 2021 гг. (рис. 1 и 2).

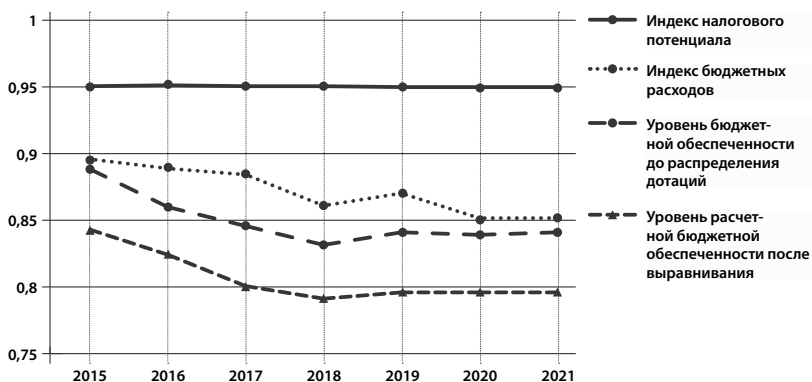


Рис. 1. Графическое отображение данных таблицы 1

По данным графика 1 мы можем отметить, что в Новосибирской области уже длительное время наблюдается стагнация основных показателей бюджетной обеспеченности регионов, что негативно сказывается на ее экономической самостоятельности и означает отсутствие собственной промышленной базы.

При помощи диаграммы 2 мы можем увидеть небольшой рост объема дотаций до 2019 г. Сравнив эти данные с данными графика 1, а именно с уровнем РБО после распределения дотаций, можно заключить, что экономического роста Новосибирской области хватает на покрытие растущих объемов расходов бюджета. На примере других, более нуждающихся, регионов-реципиентов мы наблюдаем, что объем средств, выделяемых на выравнивание, относительно них значительно меньше.

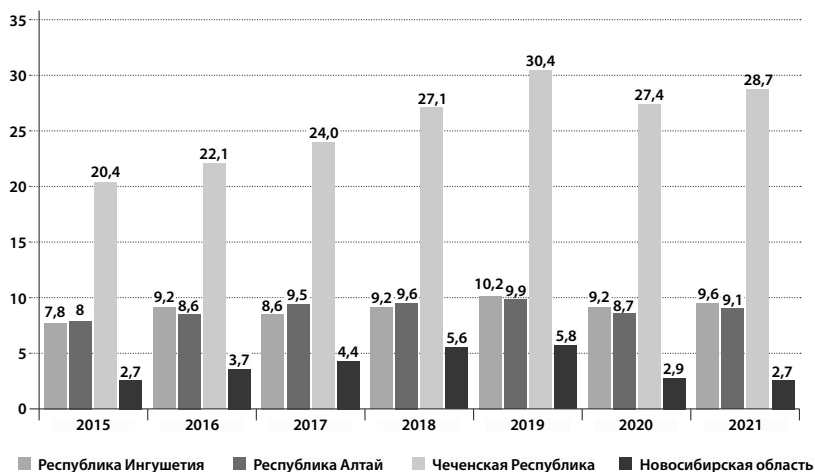


Рис. 2. Размер выделенных из федерального бюджета дотаций нескольким регионам за 2015–2021 гг., млрд руб.

Мы считаем необходимым проверить наличие взаимосвязи показателя РБО с индексами основных показателей, которые, по нашему мнению, определяют бюджетную обеспеченность. Рассмотрим их на примере Новосибирской области за период 2014–2017 гг. (табл. 2). За базисный год нами взят 2013 г.

Таблица 2

**Цепные значения основных индексов в сравнении с РБО по Новосибирской области (2014–2017 гг.)**

Показатель	2014	2015	2016	2017
Индекс удельного ВРП	1,11	1,13	1,02	1
Индекс физического объема ВРП	1,025	0,98	1,011	1
Индекс дотационности региона	1,121	0,846	0,853	1,066
Индекс государственного долга	2,107	1,423	1,253	1
Индекс занятости населения	0,499	0,495	0,483	0,482
Уровень расчетной бюджетной обеспеченности после выравнивания	0,904	0,898	0,89	0,884



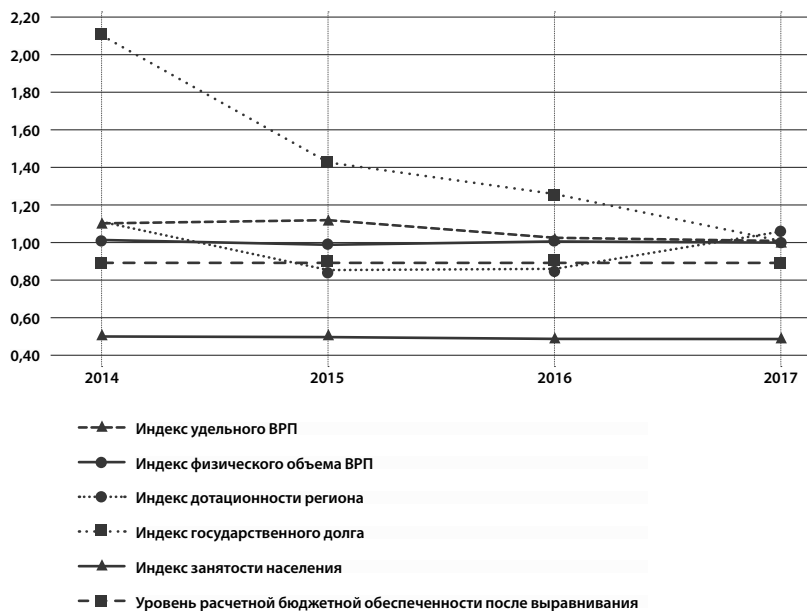


Рис. 3. Графическое отображение таблицы 2

В противовес общепринятой точке зрения, согласно которой бюджетная обеспеченность — историческая данность и отправная точка для процессов выравнивания, мы сделали вывод о необходимости комплексного планирования межбюджетных трансфертов на основе индексной модели, учитывающей различные факторы реализации бюджетной политики в регионах.

В заключение сформулируем рекомендации для оптимизации экономической деятельности Новосибирской области:

- для уменьшения дефицитности бюджета возможно осуществлять экономию расходов: например, на госуправление, что положительно скажется как на индексе бюджетных расходов, так и на РБО в целом.

- Правительству Новосибирской области необходимо определить приоритетные направления развития национальной экономики и выделять средства на реализацию конкретных проектов. Это позволит увеличить число рабочих мест, что положительно скажется

на индексе налогового потенциала и значительно повысит экономическую самостоятельность региона.

Данные рекомендации особенно актуальны ввиду того, что в 2020 и 2021 гг. Министерство финансов РФ планирует сократить объёмы дотаций региональным бюджетам вдвое, и поэтому Новосибирской области необходимо принимать активные действия для оправдания этих ожиданий.

### Список литературы:

1. Зотов А. С. Понятие бюджетной обеспеченности регионов и методики их оценки. / А. С. Зотов // Проблемы современной науки и образования. — 2016. — № 10. — С. 94–96.
2. Колоскова Н. В. Оценка качества управления муниципальными финансами / Н. В. Колоскова // Экономика и современный менеджмент теория и практика: сборник статей LXXV Международной заочной науч.-практ. конференции, Новосибирск, 7 июля 2017. — Новосибирск: АНС «СибАК». — С. 24–32.
3. Балкина Г. Ф. Стратегическое и финансовое управление развитием проблемного региона на примере Республики Тыва / Г. Ф. Балакина, Н. В. Колоскова // Региональная экономика: теория и практика. — 2018. — Том 16 (11). — С. 1998–2014.
4. О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов: федеральный закон от 29.11.2018 № 459-ФЗ.
5. Методические рекомендации органам государственной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления по регулированию межбюджетных отношений на региональном и муниципальном уровнях [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minfin.ru>. (дата обращения: 04.09.2019).

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

*А. Д. Гаммер, обучающийся*

*А. А. Климочкина, обучающийся*

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся сущности микрокредитования, определены актуальные проблемы, противоречия и перспективы развития рынка микрофинансирования в России.

**Ключевые слова:** микрокредитование, микрофинансирование, микрокредитная организация, рынок микрокредитования.

Микрокредитование является одним из основных видов микрофинансирования, его отличие от всех прочих видов и форм заключается в том, что заёмщик, не имеющий по разным причинам доступа к банковским услугам, получает небольшую сумму денег как микрозайм от микрокредитной организации. При этом важно иметь в виду, что стоимость микрокредитов значительно превышает стоимость обычных банковских займов. И тем не менее этот вид финансовой услуги столь популярен в России, что за последние 15 лет сформировался мощный рынок микрокредитования со своими закономерностями, правилами, процедурами и ограничениями.

Актуальность развития микрофинансирования происходит потому, что заёмное финансирование субъектов малого и микробизнеса, домашних хозяйств представляет сегодня крупную проблему в стране, где малый бизнес ещё не занял достойного места, аналогичного странам с развитыми экономиками, а потребности населения в денежных средствах напрямую связаны с ростом ВВП. Внимание общества к микрокредитованию в современной ситуации в стране привело к образованию специализированных общественных институтов: Национальной ассоциации участников микрофинансового рынка (НАУМИР) и Российского Микрофинансового Центра (РМЦ). Данные организации выполняют задачи содействия и развития национальной

системы микрофинансирования в России, в том числе повышение устойчивости и прозрачности деятельности микрофинансовых организаций [2, с. 105].

На самом деле такие задачи входят в круг обязательных компетенций органа регулирования финансового рынка — Центрального банка РФ. Последний предпринимает непрерывные попытки осуществить жёсткие меры и регламентировать сегмент микрокредитования, сделать его полностью подконтрольным, очистить от многочисленных мошенников, повысить его прозрачность.

В наше время рынок микрокредитования для многих россиян стал широко доступен. Благодаря услугам микрофинансовых организаций у людей есть возможность взять небольшой займ, который поможет решить срочную жизненную проблему. Важной проблемой для человека, нуждающегося в микрозайме, является правильный выбор микрокредитной организации. Сам анализ свойств МФО слишком сложен для обычного человека, вследствие чего очень часто заёмщик руководствуется лишь видимой популярностью микрокредитной организации, отзывами о ней потребителей, а это не всегда приводит к положительному результату, так как человек не обладает статистическими данными, а когда обладает, то не может их правильно оценить. По таблицам 1 и 2 (данные обзоров рынка микрофинансирования от Центробанка) мы видим, как резко может меняться положение участников рынка микрокредитования в рейтинге в течение 1–2 лет. Изменения, в основном продиктованы динамикой самого рынка, который находится в постоянном движении, по выражению специалистов, — в состоянии турбулентности. Также влияет конкуренция, в которой главное орудие — реклама.

*Таблица 1*

**Рейтинг МФО по объёму выданных микрозаймов  
за 2017–2018 гг.**

Место в рейтинге	Наименование МФО	Объём выдачи		Темп прироста, 2 пол. 2018 г. / 2 пол. 2017 г., %
		за 2018 г., млн руб.	за 2017 г., млн руб.	
1	2	3	4	5
1	ГК Eqvanta (Быстроденьги и Турбозайм)	12 080,5	12 080,5	+3
2	Езаем и Монеза	9 955,9	3 790,2	+163

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
3	MoneyMan	7 279,7	5 144,4	+42
4	Займер	7 181,7	3 372,3	+113
5	Webbankir	5 514,1	2 003,4	+175
6	МигКредит	4 853,2	6 266,3	-23
7	Арифметика (ГК Обувь России)	3 400,3	3 425,0	-1
8	МФК «КАРМАНИ»	3 145,2	2 559,6	+23
9	Срочноденьги	3 048,5	2 985,0	+2
10	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	2 958,0	1 259,3	+47
11	Экофинанс	2 900,9	3 108,3	+130

Мы видим, что самую агрессивную политику на рынке проводят компании, обеспечившие за год рост выданных кредитов в 2,3–2,7 раза (Езаём и Монеза, Webbankir, Экофинанс), и компании, увеличившие свой портфель более чем в 2 раза (ГК Саммит — в 2,9 р., Микро Капитал и Займер — в 2,7 р.). Таких темповых показателей МФО достигли благодаря умелой работе с потребителями, но, кроме этого, повлияли корпоративные слияния и поглощения.

Таблица 2

**Рэйтинг МФО по размеру портфеля микрозаймов  
за 2017–2018 гг.**

Место в рейтинге	Наименование МФО	Объём портфеля		Темп прироста, за 12 мес., %
		на 01.01.2018, млн руб.	на 01.01.2019, млн руб.	
1	МигКредит	3 814,8	4 044,9	+6
2	Езаем и Монеза	2 522,7	3 794,4	+50
3	MoneyMan	1 459,2	3 044,1	+109
4	Займер	942,2	2 547,9	+170
5	Столичный Залоговый Дом (Car Money)	1501,1	2 228,6	+48
6	ВиваДеньги (Центр Финансовой Поддержки)	1 208,1	2 044,8	+69
7	Кредитех Рус	1 521,3	1966,2	+29
8	Арифметика (ГК Обувь России)	1 068,6	1 501,6	+41
9	Webbankir	506,0	1 364,1	+34
10	Микро Капитал	461,2	1 342,5	+170
11	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	854,8	1 314,1	+191
12	ГК Equanta (Быстроденьги и Турбозайм)	953,2	1 312,4	+54

Чтобы не становиться жертвой недобросовестных кредиторов, нарушающих законодательство, т. е. завышающих предельные процентные ставки, не раскрывающих полную стоимость кредита и т. п., необходимо отслеживать ситуацию на рынке и правильно оценивать репутацию микрокредитных компаний. Известно, что нередко финансовые пирамиды маскируются под МФО.

Микрофинансовые организации работают на финансовом рынке наряду с коммерческими банками, МФО способствуют повышению доступности финансовых услуг для населения и для субъектов малого и микробизнеса. В последние 10 лет бурно развивается и расширяется сеть микрофинансовых организаций, высокими темпами растёт спрос на услуги специализированных небанковских организаций не только в России, но и за рубежом.

Рынок микрокредитования представляет собой мощную финансовую индустрию во всём мире, которая развивается в течение 40 лет, а потребители услуг исчисляются сотнями тысяч [1, с. 6]. Только в 2018 году выданные микрозаймы увеличились на 35 %, со 113 до 152 млрд руб. И это только остатки выданных кредитов, числящиеся на балансах МФО на конец года. Сами же обороты, т. е. размеры выданных микрокредитов, гораздо больше: за 2018 год это около 320 млрд руб.

Однако для России это довольно молодой сегмент финансового рынка (соответствующий закон был принят в июле 2016 года). Не успело микрокредитование стать развитым и полноправным среди других сегментов финансового рынка, как его уже потеснили новые, более технологичные формы микрофинансирования, такие как краудфандинг, краудинвестинг, маркетплейс, блокчейн [3, с. 759]. Всё это — естественная реакция на существующие проблемы функционирования рынка микрокредитования, попытка их быстро обойти, вместо того чтобы планомерно решать.

Среди основных проблем развития рынка микрокредитования в России, существующих на современном этапе, выделим следующие:

1. *Неоптимальная структура финансовых ресурсов МФО.* Поскольку микрокредитным компаниям не разрешено использовать в качестве финансовых ресурсов вклады населения, то в составе

их фондирования объективно преобладают кредитные линии банков, а этот факт сильно удорожает выдачу микрозаймов, т. к. МФО платят высокую цену банкам за получаемые от них деньги. Сейчас главный источник получения финансовых ресурсов МФО — банковские кредиты, это около 50 % от общего объёма фондов. Около 30 % суммы пассивов МФО формируют собственные средства учредителей, а примерно 20 % финансирования привлекается в форме займов от квалифицированных инвесторов. Очевидна необходимость изменения структуры фондирования, т. е. формирования пассивов, микрокредитных организаций. Например, МФО могут использовать такой рыночный инструмент, как облигационные займы и векселя. Для этой цели нужно добиться того, чтобы рынок микрокредитования стал более открытым и понятным для инвесторов и кредиторов, приобрёл обновлённый легализованный статус.

*2. Неоптимальное нормативно-правовое регулирование рынка микрокредитования.* С 1 сентября 2013 года все субъекты финансового рынка в РФ, включая и микрокредитные организации, являются подконтрольными Центральному банку, который осуществляет надзор и регулирование деятельности МФО, постоянно совершенствуя деятельность МФО. Это вызвано большим числом жалоб потребителей услуг микрокредитных компаний и широко распространённой недобросовестной практикой субъектов данного сегмента финансового рынка.

Так, сегодня Банк России намерен разделить рынок микрофинансирования на два сегмента: микрокредитование физических лиц и микрофинансирование юридических лиц. Этому будет способствовать введение новых правил работы МФО с клиентами, а также отказ от аутсорсинга услуг по возврату долгов (коллекторских услуг). Кроме этого, планируется предоставить доступ МФО к бюджетным фондам. С 1 июля 2019 г. вступили в силу новые правила выдачи микрокредитов, разработанные Центральным банком России. Так, ежедневная процентная ставка ограничивается 1 %, что скажется на сверхвысокой рентабельности микрофинансовых организаций. Кроме того, в регулировании деятельности МФО самым значимым станет внедрение показателя долговой нагрузки для предотвращения роста закредитованности населения. Снижается максимальный

размер выплат, которые МФО могут потребовать от заёмщика, — не более двукратного от суммы займа.

3. *Низкая финансовая грамотность заёмщиков — клиентов микрокредитных организаций.* Здесь опасность существует как для заёмщиков, так и для МФО. С одной стороны, физические лица, не умея грамотно планировать свои семейные бюджеты и правильно выбирать подходящие финансовые услуги, часто оказываются в сложных жизненных ситуациях (дефолты), часто дело доходит до банкротства. То есть, дефицит финансовых знаний и навыков у потребителей микрофинансовых услуг приводит к их неудовлетворительной финансовой дисциплине, результат — высокий уровень невозврата микрозаймов и рост кредитных рисков МФО. С другой стороны, высокие риски толкают МФО к повышению процентных ставок за микрозаймы. Следует отметить тот факт, что общественное мнение ошибочно трактует данную взаимосвязь, считая, что высокий уровень процентных ставок и есть главная причина невозврата микрозаймов. На самом деле повышение уровня финансовой грамотности населения будет способствовать снижению рисков микрокредитных компаний, что приведёт к установлению более низких «равновесных» процентных ставок.

С учётом изложенного выше, обозначим перспективы развития МФО в России на ближайшие годы:

— *будет расти спрос физических лиц и частных предпринимателей — субъектов малого и микробизнеса на микрозаймы.* Это обусловлено тем, что многим клиентам МФО коммерческие банки просто отказывают в кредитовании по причине их низкой платёжеспособности, а часто и из-за высоких операционных издержек и непривлекательной рентабельности розничных операций. В этом аспекте представляется, что микрокредитные организации успешно дополняют, а не замещают банковское кредитование, беря на себя определённую социальную миссию.

МФО имеют возможность применять более гибкий подход и лучше выстраивать индивидуальные отношения с каждым клиентом. Подтверждается факт, что рыночная конъюнктура демонстрирует более высокие темпы роста микрокредитования, чем темпы роста банковских розничных кредитов. Образно выражаясь, «на эту же



мельницу льют воду» происходящие сдвиги в урбанистической структуре общества: рост городских территорий, строительство новых гипермаркетов и торгово-сервисных центров, предоставляющих новые возможности потребителям и одновременно стимулирующих новых посредников получать свою прибыль на новых видах услуг и при помощи новых финансовых инструментов;

— *финансовые услуги по выдаче микрозаймов будут доступны в каждом регионе страны*, несмотря на то, что идёт «зачистка» данного сегмента со стороны регулятора финансового рынка (ЦБ РФ). Дело в том, что банковская инфраструктура в настоящее время сверхразвита только в Центральном федеральном округе и ещё в 2–3 регионах страны, в остальной же части России даже такие супергосбанки, как Сбербанк, ВТБ и Россельхозбанк, не стремятся осваивать удалённые от центра территории, так как видят в этом большие капиталовложения, имеющие низкую отдачу из-за низкой плотности населения и его низких доходов. В этом смысле деятельность МФО должна способствовать повышению благосостояния клиентов-заёмщиков, что позволит им в будущем переходить на кредитное обслуживание к коммерческим банкам, так как формируется положительная кредитная история и одновременно появляется опыт управления своим кредитным поведением и личными финансами в целом;

— *совершенствование деятельности МФО*: законодательство и нормативное регулирование способствуют тому, чтобы микрокредитные институты применяли более прозрачные процедуры кредитования, только легальные способы возврата просроченной задолженности, а также поощряют МФО внедрять новые финансовые технологии, например дистанционную выдачу микрокредитов;

— *будет продолжаться очистка микрофинансового рынка от «серых» участников*;

— *введение обязательного членства МФО в саморегулируемых организациях* повысит их открытость и корпоративную ответственность;

— *развитие взаимоотношений МФО с банками* будет продолжено в целях повышения эффективности и безопасности конкурентной борьбы [4, с.105].

## Список литературы

1. Боровых Д. В. Перспективы кредитования МФО. / Д. В. Боровых // Банковский ритейл. — 2016. — № 3. — С. 5–8.
2. Колоскова Н. В. Финансовые институты и рынки: учебное пособие / Н. В. Колоскова, Е. В. Гайлит. — Новосибирск: Изд. НГПУ, 2015. — 209 с.
3. Черняков М. К. Как финансовые технологии меняют мир (образовательный аспект) / М. К. Черняков, Н. В. Колоскова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 12 (ч. 6). — С. 758–761.
4. Уткин В. С. Анализ основных проблем российского рынка микрофинансирования / В. С. Уткин, А. А. Юрьева // Финансовый журнал. Financial Journal. — 2018. — № 5. — С. 97–107.

УДК 336

## ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

*Е. Б. Дуплинская, канд. экон. наук, доцент*

*Ю. В. Чепига, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе представлено понимание авторами трансформации банковской системы Российской Федерации. Определены основные этапы и их временные рамки, в которых происходили важнейшие события для банковской системы страны.

**Ключевые слова:** банковская система, кризис, страхование вкладов, Центральный банк, лицензия, активы.

Банковская система на каждом этапе экономического развития страны характеризовалась рядом особенностей (табл. 1).

*Таблица 1*

### Этапы трансформации банковской системы РФ в 1999–2018 гг.

Период	Характеристика
<i>1</i>	<i>2</i>
1999 – 2000	Банковская система преодолевает последствия кризиса 1998 г. (дефолт государства, падение рубля — девальвация, сильная инфляция, высокий госдолг)

Продолжение табл. 1

1	2
2000	Центральный начал переводит коммерческие банки на МСФО, развивает методы управления рисками и контроля за ними, совершенствует банковский надзор, обязательное опубликование годовой отчетности в открытом доступе
2001	По рекомендации Базельского комитета ЦБ России ввел мотивированное суждение при формировании резервов на возможные потери
2002	Банковская отрасль активно развивается опережающими темпами, появляется множество новых банков. Ресурсы привлекаются на внешних рынках. Банк ВТБ переходит правительству, его возглавил А. Л. Костин. Происходит приватизация «Росгосстраха». Из-за снятия ограничения на отнесение страховых взносов на себестоимость ДМС включается в соцпакеты
2003	Активно развивается розничное кредитование. Введение ОСАГО способствует развитию страхового рынка. Вклады населения превысили 1,5 трлн руб.
2004	В России стартовала система страхования банковских вкладов. Попытка ЦБ РФ очистить рынок от слабых банков при отборе в систему страхования вкладов проваливается, что провоцирует кризис доверия к банкам
2005	Рентабельность капитала российских банков превысила 24 %. Иностранцы скупают российские банки, страховые компании и инвестиционные банки
2006	Рекордный рост отношения активов банков к ВВП — с 45,1 до 52,8 %. Зарегистрировано 65 банков с иностранным капиталом, их доля в активах сектора выросла с 8,3 до 12,1 %
2007	Сбербанк и ВТБ провели народные IPO, разместив на бирже акции на 8 млрд долл., в том числе среди десятков тысяч частных инвесторов. Прибыль банковской системы превысила 500 млрд руб. Сбербанк возглавил Герман Греф
2008 — 2009	Последствия мирового финансового кризиса. Правительство РФ выделяет средства на докапитализацию банков в сумме 950 млрд руб. Страхование вкладов увеличивается до 700 тыс. руб. ЦБ РФ выдает беззалоговые кредиты на общую сумму 3,4 трлн руб.
2010	Экономическая ситуация стабилизируется и ЦБ РФ заканчивает антикризисные меры. Банки переходят на систему электронных срочных платежей. ЦБ РФ переводит банки на обязательные нормативы «Базеля II»
2011 — 2012	Европейский долговой кризис вынудил банкиров и заемщиков переориентироваться на внутренний рынок. Вклады населения превысили 10 трлн руб., наблюдается рост кредитного страхования. Происходит крупнейшая до 2017 г. санация: на спасение Банка Москвы ВТБ получил 295 млрд руб. из госказны
2013	Осуществляется надзорная реформа, в результате которой Федеральная служба по финансовым рынкам становится структурой ЦБ РФ, глава — Эльвира Набиуллина. Наблюдается новый пик потребительского кредитования. Начало жёстких мер — «зачистки банковского сектора»
2014	Утверждается перечень системно значимых банков, надзор за которыми передается профильному департаменту ЦБ РФ. Страховка по вкладам увеличена до 1,4 млн руб. Начало нового кризиса на волне «санкций и антисанкций»
2015	Начало эмиссии карт национальной платежной системы «Мир». Активы банков превысили объём ВВП. Происходит санация страхового рынка и первое повышение тарифов ОСАГО. Бурный рост инвестиционного страхования жизни, продвигаемого через коммерческие банки

1	2
2016	Рынок ОСАГО претерпевает кризис, выплаты по ОСАГО превысили страховые сборы. ЦБ РФ отозвал 97 лицензий у банков с суммарными активами 1,1 трлн руб.
2017	Население становится главным источником финансовых ресурсов для банков. В этот период зафиксирован крупнейший страховой случай для АСВ — выплаты 170 млрд руб. вкладчикам банка «Югра». Введен новый механизм санации, который ЦБ РФ опробовал на трех системно значимых банках — ФК «Открытие», Бинбанк и Промсвязьбанк. Переход на натуральные выплаты в ОСАГО
2018	ЦБ РФ вводит новый порядок лицензирования для банков — базовые и универсальные лицензии и дифференцирует ответственность банков за принимаемые риски. Происходит внедрение МСФО 9. Зафиксирован очередной бум розничного кредитования, прибыль банков составила 1,3 трлн руб.

Банковская система России двадцать лет назад существовала лишь номинально. Физические лица не могли взять кредит в банке, а отчетность банков была во многом формальной. В настоящее время это прозрачная отрасль, растущая в основном за счет розничного кредитования. По состоянию на 2018 год задолженность населения перед банками составила 13,7 трлн руб., а её прирост год к году составляет 19 %.

Крупнейшие банки России имеют высокую надежность, но предлагают низкие процентные ставки по депозитам (до 6 %), при этом малоизвестные кредитные учреждения, напротив, предлагают вкладчикам высокие ставки (9–10 %), однако этот факт не может гарантировать 100-процентное получение дохода и даже самого возврата средств [1].

Центральный банк продолжает активно отзываться лицензии у кредитных организаций, в связи с чем список ликвидированных банков регулярно пополняется. По прогнозам аналитиков рейтингового агентства «Эксперт РА» Банк России с 0.04.2019 г. по 01.04.2020 г. может отозвать лицензии у 46 банков.

По состоянию на 01.10.2019 г. в РФ зарегистрированы и осуществляют свою деятельность 454 кредитные организации, из которых 414 — банки, а 40 — небанковские кредитные организации (табл. 2) [2].

Таблица 2

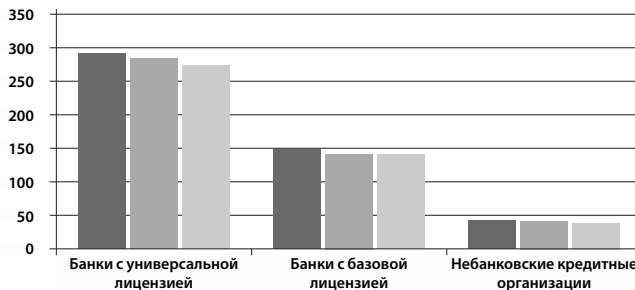
**Количество действующих в России  
кредитных организаций, 2019 г.**

Кредитные организации	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10
Банки с универсальной лицензией	291	288	288	286	284	283	281	277	274	273
Банки с базовой лицензией	149	147	147	144	142	141	140	138	141	141
Небанковские кредитные организации	44	44	43	43	43	43	43	41	40	40
Всего	484	479	478	473	469	467	464	456	455	454

Таким образом, за 9 месяцев 2019 года происходит дальнейшее сокращение действующих на территории РФ кредитных организаций. Происходит сокращение банков с универсальной лицензией (–18 банков), банков с базовой лицензией (–8 банков), а также небанковских кредитных организаций (–4 организации), что свидетельствует о продолжении санации банковского сектора (рис.).

Количество кредитных организаций, имеющих лицензии, предоставляющие право на привлечение вкладов населения, сократилось с 400 единиц на 01.01.2019 г. до 376 единиц на 01.10.2019 г. (–24 организации). Количество организаций, осуществляющих операции в иностранной валюте, сократилось на 28 единиц с января по октябрь 2019 года.

**Динамика действующих в России кредитных организаций, 2019 г.**



Количество организаций, имеющих право на проведение операций с драгоценными металлами, также сокращается за исследуемый период. На январь 2019 года количество таких организаций составляло 214 единиц, а на октябрь 2019 года уже 200 единиц.

Основными причинами отзыва лицензий у банков, по мнению аналитиков, выступают вывод ликвидных активов в ущерб интересов кредиторов, нарушение требований «антиотмывочного» законодательства и занижение принятых рисков, и как следствие — недоформирование резервов на возможные потери.

Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций представлены в табл. 3 [2].

*Таблица 3*

**Динамика средневзвешенных процентных ставок  
кредитных организаций (2017–2019 гг., %)**

Операция	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	Изменение (+, -) 2019/2017
Кредиты физическим лицам до 1 года	22,88	19,56	16,17	-6,71
Кредиты физическим лицам свыше 1 года	16,85	14,29	13,22	-3,63
Депозиты физическим лицам до 1 года	7,89	6,97	6,52	-1,37
Депозиты физическим лицам свыше 1 года	8,24	6,95	7,01	-1,23

За анализируемый период происходит сокращение процентных ставок как по кредитам, так и по депозитам. При этом процентные ставки по кредитам и депозитам существенно различаются между собой. Данная тенденция характерна для банковской системы России. При этом размер ключевой ставки Банка России снижается.

Динамика выданных потребительских кредитов представлена в табл. 4.

В первом полугодии 2019 года физические лица отдают предпочтение кредитам на сумму более 500 000 руб., рост показателя составляет 4 %. Кредиты суммой менее 100 000 руб. в первом полугодии составляют около 12 %. Таким образом, в настоящее время граждане предпочитают брать кредиты на крупные суммы.

Таблица 4

## Динамика выданных потребительских кредитов, %

Размер кредита	I полугодие 2018 г.	I полугодие 2019 г.	Динамика
Менее 100 000 руб.	13,0	11,5	-1,5
От 100 000–300 000 руб.	18,6	17,0	-1,6
От 300 000–500 000 руб.	17,4	16,4	-1,0
Более 500 000 руб.	51,0	55,1	+4,1

Уровень кредитной нагрузки на среднестатистические домашние хозяйства в целом по России по итогам полугодия 2018 г. составил 28 %, т. е. домохозяйство отдает почти треть своего годового дохода на погашение банковских кредитов. В первом квартале 2019 г. данный показатель остался на прежнем уровне.

По статистике заемными средствами чаще пользуются жители сел и городов с населением меньше 100 тыс. человек. Среди регионов лидерами по долговой нагрузке выступают Республика Калмыкия и Республика Тыва, где ее уровень превышает 50 %. Это означает, что домохозяйство в среднем расходует на погашение кредита более 50 % располагаемого личного дохода, а это подрывает текущее потребление и может наносить ущерб людям и семьям.

Таким образом, можно заключить, что резкие изменения в банковской системе происходили за 2,5 десятилетия неоднократно, и не только по причине кризисов, порождаемых геополитическими и макроэкономическими факторами. Основные трансформационные переходы произошли под влиянием глобализации и интеграции России в мировую экономику, в мировую финансовую систему [3, с. 106]. Так, заметно происходившее совершенствование методологии банковского надзора, практики применения новых нормативов, внедрение новых форм контроля и особенно внутреннего контроля в банках, повышение прозрачности банковского менеджмента, переход ведущих банков на новые индивидуальные бизнес-модели и создание множества стратегий развития. Важным результатом исследования банковской системы явился вывод о повышении её устойчивости и автономности даже в условиях, далёких от стабильного финансового рынка.

## Список литературы

1. Чепига Ю. В. Основы инвестиционной деятельности: учебное пособие / Ю. В. Чепига. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2019. — 92 с.
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: <https://cbr.ru/statistics/pdko/lic/> (дата обращения: 17.10.2019).
3. Колоскова Н. В. Анализ тенденции универсализации коммерческих банков в России / Н. В. Колоскова // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: сборник науч. статей по материалам V Международной науч.-практич. конференции. Новосибирск: изд-во СГУПС, 2019. — С. 104–109.

УДК 339.7

## ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ НА МИРОВУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ

*А. Г. Ивасенко, д-р экон. наук, профессор*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье представлены результаты исследования влияния цифровых валют на денежную политику, валютную и финансовую системы. В условиях, с одной стороны, снижения доли наличности в обращении и развития новых технологий, с другой — особое внимание уделено вопросу изучения перспектив создания цифровых денег, выпускаемых и обеспеченных центральными банками.

**Ключевые слова:** цифровая валюта, валютная и финансовая система, биткоин.

Современные технологии меняют ландшафт финансового рынка, а также создают возможности и угрозы для регуляторов. Дальнейшее развитие цифровых технологий в финансовой сфере будет иметь серьезные последствия для денежной, валютной и финансовой систем. Нужно заранее понимать эти последствия и учитывать их при разработке и реализации денежно-кредитной политики и политики по поддержанию финансовой стабильности центральными банками (ЦБ).

К настоящему моменту создано и находится на рынке более 700 криптовалют с различным курсом и количеством монет. Основной из них является криптовалюта биткоин (*bitcoin*, англ. *bit* — единица



информации бит, англ. *coin* — монета). В момент своего появления биткоин не привлек внимания центральных банков. Однако в октябре 2012 г. ситуация изменилась в связи с опубликованием специального доклада ЕЦБ [12], в котором была произведена оценка рисков и возможностей применения электронных денег и виртуальных валютных схем. Уже в августе 2013 г. биткоин был официально признан Министерством финансов ФРГ в качестве расчетной денежной единицы. Органы финансового надзора США легализовали биткоин в 2015 г. В феврале 2016 г. Банк Англии заявил о создании собственной криптовалюты RSCoin.

В январе 2017 г. руководство центральных банков Швеции и Дании озвучило планы полного перехода на электронные деньги и прекращения выпуска бумажных наличных денег [7]. По данным Всемирного экономического форума, за последние 3 года было зарегистрировано более 2,5 тысяч патентов, связанных с технологиями блокчейн, а объем соответствующих венчурных инвестиций составил 1,6 млрд долл. [9].

В период с 2010 по 2015 гг. число технологических ТНК, входящих в составленный ЮНКТАД рейтинг топ-100 компаний, более чем удвоилось. Их активы увеличились на 65 % [14]. Великобритания занимает одно из ведущих мест в мире по числу сверхмощных компьютеров (57 из 500, у США — 250) [5] и является мировым лидером по эффективности использования суперкомпьютеров в секретных проектах [4].

В предисловии к русскоязычному изданию книги Н. Поппера «Цифровое золото», номинированной газетой *Financial Times* в категории «лучшая бизнес-книга 2015 года», автор убеждает читателя, что биткоин является инновацией «снизу», а не «сверху», т. е. не инициативой государств, а решением участников финансового рынка; модель криптовалют гарантирована от помех и навязывания своих услуг третьей стороной, от блокировки и конфискации чужих средств, исключает политические манипуляции и злоупотребления, связанные с возможностью управлять выпуском денег, не имеет точек отказа в обход желания ее пользователей и не требует доверия, поскольку работа систем обеспечивается математикой и криптографией, а не правовыми контрактами [3].

Вместе с тем, несмотря на свой либеральный характер, система биткоин позволяет осуществлять гораздо более жесткий контроль над денежными потоками, чем современная денежная система. Инновационный алгоритмический характер эмиссии цифровых валют обеспечивает условия для хранения всех произведенных транзакций и возможность для обработки «больших данных» в режиме реального времени. Следовательно, речь уже идет не столько о завоевании рынков, сколько о борьбе за каждого отдельно взятого человека как потенциального потребителя, покупателя и избирателя.

Сценарий «цифровые валюты» может продвигаться с целью трансформации глобального финансового пузыря в новую привлекательную для инвесторов форму [6]. Кроме того, речь может идти о стремлении поставить денежные системы всех стран мира под контроль информационных технологий, подконтрольных англосаксонскому транснациональному капиталу с тем, чтобы, как во времена золотого стандарта, снизить конкурентоспособность периферии в пользу центра МВФС. Вполне вероятно, что биткоин и подобные ему цифровые валюты созданы как раз для расширения виртуального киберпространства и закрепления в нем ключевых позиций за наднациональными англосаксонскими элитами с целью создания глобальной кибернетической финансовой системы.

Существует также мнение, что криптовалюты угрожают стабильному функционированию финансовой системы и подрывают доминирование центральных банков. Управляющий Банка Англии Марк Карни считает, что стремительный рост курса биткоина не угрожает финансовой стабильности в мире. Во время своего выступления в парламенте в 2017 году Карни назвал последние движения курса биткоина «значительными», при этом добавив, что в настоящий момент не рассматривает биткоин в качестве угрозы для финансовой стабильности [1].

Карни также является председателем Совета по финансовой стабильности, группы в составе Большой двадцатки, помимо прочего ведущей исследования в сфере блокчейна. Однако в ходе своего выступления он усомнился в целесообразности создания цифровой валюты на уровне центрального банка, заявив, что у неё непременно обнаружатся «определённые фундаментальные проблемы»,

решить которые можно только путём ограничения суммы, которую сможет накапливать отдельный человек. Он также подчеркнул, что ему интересна технология распределённого реестра, отметив, что на базе центрального банка был создан финтех-акселератор, способствующий развитию проектов в этой сфере.

Ранее Банк Англии сообщил о том, что исследует возможности блокчейна в сфере информационной безопасности. Член правления Европейского центрального банка Ив Мерш заявил, что биткоин может стать угрозой для экономической стабильности, если структуры, работающие в финансовой сфере, начнут связываться с криптовалютой. В разговоре с немецким изданием *Börsen-Zeitung* Мерш отметил, что объёмы торгов биткоином «относительно невелики», поэтому он не является проблемой в области денежной политики в настоящий момент. Ив Мерш больше обеспокоен тем фактом, что инфраструктуры финансового рынка, такие как фондовые биржи, входят в этот бизнес, что представляет серьёзную угрозу для финансовой стабильности [2].

Мерш также отметил, что «спекулятивный ажиотаж», возникший вокруг цифровых валют, может угрожать самим инвесторам. Хотя «индивидуальные инвесторы имеют полное право на то, чтобы играть в азартные игры», им не следует жаловаться в ЕЦБ в случае потери денег. Мерш призвал банки ввести «моментальные платежи» в кратчайшие сроки, заявив, что только так они смогут составить конкуренцию биткоину и другим криптовалютам.

Представители финансовых органов власти, в том числе центральных банков, надзорных органов и министерств финансов, считают, что криптовалюты не несут рисков для экономической стабильности в мире. Об этом свидетельствует документ, опубликованный Советом по финансовой стабильности 10 октября 2018 года [8].

СФС, включающий в свой состав 68 ведомств и учреждений, подготовил доклад под заголовком «Рынки крипто-активов: потенциальные последствия для финансовой стабильности в будущем», где указал, что капитализация криптовалютного рынка снизилась от пика в \$ 830 млрд до текущих \$ 210 млрд, что соответствует стоимости 2 % золота в мире, из-за чего новый класс активов вряд ли

следует рассматривать как существенную угрозу для глобальной экономики [8].

Тем не менее, СФС призывает регуляторов не спускать глаз с этого рынка. Отсутствие ликвидности, концентрированное владение, фрагментированная структура рынка и другие проблемы делают криптовалютные активы уязвимыми для ценовых манипуляций. Международная организация также подчёркивает, что с криптовалютной индустрией связан ряд политических вопросов, таких как защита потребителей и инвесторов.

В июле СФС подготовил другой доклад о криптовалютах, который был представлен министрам финансов и руководителям центральных банков стран-участниц G20. В нём организация отметила, что криптовалюты требуют пристального наблюдения ввиду их стремительного развития, но всё так же не представляют угроз для мировой финансовой системы.

Международный валютный фонд заявил, что распространение криптовалют может стать причиной возникновения «уязвимостей» в глобальной экономике. Он вынес предупреждение о влиянии криптовалют в рамках нового отчёта о мировой финансовой системе. В «Обзоре мировой экономики» ведомство осветило «вызовы, испытывающие постоянное развитие», и «уязвимости», которые несёт для финансовой системы её связь с криптовалютами [13].

Нарушения кибербезопасности и кибератаки на критические точки финансовой инфраструктуры представляют дополнительный источник риска, потому что они могут нарушить функционирование трансграничной платёжной системы и поток товаров и услуг. Продолжительный и стремительный рост криптовалютных активов может создать новые уязвимости в мировой финансовой системе.

Последние комментарии стали продолжением осторожной позиции МВФ, который ранее уже заявлял, что рост популярности криптовалют ставит под удар спрос на традиционные валюты, и предрекал «неизбежное» международное регулирование этой области экономики. В сложившихся условиях большое внимание уделяется вопросу создания цифровых денег, выпускаемых и обеспеченных Центробанками (*central bank digital currency, CBDC*).

CBDC обладает официальным статусом платежного средства и регулируется государством. CBDC — не просто безналичные деньги или электронная версия существующих валют. Она нужна, чтобы сделать всю банковскую систему проще. Сейчас с Центробанками работают только коммерческие банки — через его корреспондентские счета они проводят расчеты друг с другом (поэтому отправители из разных банков и вынуждены платить такие большие комиссии). CBDC же предполагает, что коммерческие банки (или их клиенты) могут рассчитываться друг с другом сами, напрямую, минуя коммерческие банки и Центробанк, как раз с помощью цифровых монет Центробанка. При этом ЦБ продолжит видеть все расчеты (то есть часть принципов AML/KYC будет соблюдена), но в этой цепочке не будет коммерческих банков.

Интерес к запуску CBDC демонстрировали многие Центробанки: Великобритании, Швейцарии, Швеции, Норвегии, Дании, Испании, Нидерландов, Германии, Литвы, Израиля, Ирана, Кореи, Китая, Японии, Таиланда, Сингапура, Индии, Канады, ЮАР, Австралии, Новой Зеландии, Уругвая, Маршалловых островов, Багамских островов, Венесуэлы. Но мало кто предпринял реальные практические шаги по развитию CBDC или намеревается запустить их в среднесрочной перспективе. Большинство ограничились концептуальными исследованиями или первоначальными экспериментами по доказательству концепции. Опыт Венесуэлы [11] и Эквадора [10], в разное время запускавших CBDC (в 2018 и 2014 гг. соответственно), скорее подтверждает то, что вопрос находится на ранней стадии разработки. Из этих стран к реализации планов приступил только Таиланд, запустивший межбанковские платежи на базе R3. Если эксперимент удастся, CBDC могут заменить в стране наличные деньги, но не раньше 2022 года. Остальные регуляторы пока исключают возможность запуска CBDC.

Часть регуляторов публично высказывались о своей отрицательной позиции в отношении CBDC: например, представители японского ЦБ, ЦБ Германии, Новой Зеландии. Евросоюз не готов к принятию CBDC. Кажется, в Европе ближе всех к запуску CBDC Центробанк Швеции, работающий над электронной кроной с 2017 года.

Основная цель проекта — помочь государству сохранить свою роль в платежной системе на фоне резкого сокращения использования наличных в стране.

Примечательно, что Центробанк другой скандинавской страны — Дании — занимает противоположную позицию. Он объявил, что не планирует выпускать CBDC, поскольку та не улучшит существующие платежные решения, а также может увеличить риски финансовой стабильности. Такое расхождение во мнениях в относительно однородном регионе хорошо иллюстрирует противоречивый характер рассматриваемого вопроса.

Председатель правления Банка Литвы и члена Совета управляющих Европейским центральным банком Витас Василяускас отметил, что страны ЕС являются частью Евросистемы. Для них любой значительный шаг в области CBDC потребует действий на уровне ЕЦБ. На данный момент это кажется довольно отдаленной перспективой.

CBDC возможны в нескольких вариантах (моделях).

В первой модели CBDC будут пользоваться только коммерческие банки и крупные финансовые учреждения. Это будет похоже на то, что происходит сегодня, но в долю секунды — платежи будут моментальными, безопасными и дешевыми. Центробанки при этом сохраняют свою роль в осуществлении платежей (этот вариант кажется наиболее вероятным).

Во втором случае CBDC доступны для любого физического лица и могут заменять наличные деньги. Тогда коммерческие банки уже не нужны. Также допустимы компромиссные варианты, когда CBDC доступна для розничных покупателей, но оптовая торговля монетой возможна только для финансовых учреждений.

Сторонники CBDC считают, что она является чуть ли не единственным решением существующих проблем платежных систем, а также проблемы трансграничных платежей (крипто-энтузиасты уточняют, что CBDC должна быть обязательно в блокчейне). Основные потенциальные преимущества CBDC приведены в таблице.

## Потенциальные преимущества и угрозы CBDC

Преимущества CBDC		Угрозы CBDC
для банков и финансовых учреждений	для физических лиц	
<ul style="list-style-type: none"> <li>— сокращение количества посредников, комиссий, сроков транзакций и стоимости работ;</li> <li>— повышение безопасности платежных систем (кому же доверять, если не Центробанкам);</li> <li>— рост эффективности платежей и расчетов по ценным бумагам;</li> <li>— снижение кредитных рисков и рисков ликвидности контрагентов;</li> <li>— увеличение конкуренции на финансовом рынке;</li> <li>— вывод части экономики из тени благодаря снижению уровня анонимности;</li> <li>— повышение доверия к финансовой системе (деньги коммерческого банка более рискованные)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— сокращение комиссий и сроков транзакций;</li> <li>— увеличение вариантов электронной оплаты;</li> <li>— расширение доступа к финансовым услугам (особенно в развивающихся странах) — миллионы людей получат доступ к развитой, почти бесплатной финансовой системе через свои телефоны;</li> <li>— возможность изменения систем кредитования и депозитов;</li> <li>— CBDC может также значительно изменить крипторынок: увеличится конкуренция и вырастет доверие к крипторынку со стороны крупных финансовых учреждений, которым будет спокойнее работать с CBDC, чем с тем же биткоином</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— CBDC могут заменить собой все платежные системы;</li> <li>— центробанкам придется взять на себя операционные издержки и риски по операциям конечных, в том числе розничных клиентов;</li> <li>— коммерческие банки потеряют доход от расчетно-кассового обслуживания и проведения транзакций, а следовательно, станут менее надежными;</li> <li>— из-за возросших возможностей p2p-операций коммерческие банки также столкнутся с возрастанием конкуренции в приеме депозитов, выдаче кредитов и управлении кредитными рисками;</li> <li>— центробанкам придется конкурировать с другими кредитными розничными организациями, им понадобится более крупный баланс для поддержания банковских резервов, что повысило бы кредитный риск;</li> <li>— количество наличных, и без того стремительно сокращающееся, значительно уменьшится;</li> <li>— CBDC могут стать полноценной заменой фиатных средств для розничных клиентов и финансовых учреждений;</li> <li>— роль Центробанка может непредсказуемо измениться (ведь CBDC нарушает действующую систему частичного резервирования, когда коммерческие банки выдают кредитов на большие суммы, чем у них есть в ликвидных депозитах);</li> <li>— в конце концов, CBDC — просто незрелая технология, непроверенная в реальных условиях — слишком опасно доверять ей целые экономики</li> </ul>

Таким образом, выпуск CBDC значительно изменил бы современную банковскую систему, дав Центробанкам ещё больше полномочий. Они смогли бы контролировать кредитные пузыри, предотвращать несоответствие сроков погашения и регулировать рискованные кредитные решения коммерческих банков.

Даже беглый обзор преимуществ и рисков от запуска CBDC показывает, что тема очень неоднозначна и нужны еще десятки исследований, прежде чем регуляторы развитых стран всерьез заговорят о введении своих цифровых активов. Пока до этого далеко и это больше теоретический вопрос.

### Список литературы

1. Биткоин не угрожает финансовой стабильности — Глава Банка Англии [Электронный ресурс]. — URL: <https://ttrcoin.com/bitcoin-ne-ugrojaet-finansovoyu-stabilnosti-glava-banka-anglii.2051/> (дата обращения: 08.10.2019).
2. В ЕЦБ биткоин назвали «серьезной угрозой» для финансовой стабильности [Электронный ресурс]. — URL: <https://ttrcoin.com/v-ecb-bitcoin-nazvali-sereznoy-ugrozoj-dlya-finansovoyu-stabilnosti.2152/> (дата обращения: 08.10.2019).
3. Катасонов В. Ю. Цифровые финансы. Криптовалюты и электронная экономика / В. Ю. Катасонов. — М.: Книжный мир, 2017. 320 с.
4. Киселёв А. Есть ли будущее у цифровых валют центральных банков? [Электронный ресурс]. — URL: [https://cbr.ru/content/document/file/71328/analytic\\_note\\_190418\\_dip.pdf](https://cbr.ru/content/document/file/71328/analytic_note_190418_dip.pdf) (дата обращения: 09.10.2019).
5. Ларина Е. Кибервойны XXI века. О чем умолчал Эдвард Сноуден / Е. Ларина, В. Овчинский. — М.: Книжный мир, 2014. — 352 с.
6. Поппер Н. Цифровое золото: невероятная история Биткойна / Н. Поппер. — М.: ООО «ИД Вильямс», 2016. — 368 с.
7. Роговский Е. А. Кибер-Вашингтон: глобальные амбиции / Е. А. Роговский. — М.: Международные отношения, 2014. — 848 с.
8. Crypto-asset markets: Potential channels for future financial stability implications [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.fsb.org/2018/10/crypto-asset-markets-potential-channels-for-future-financial-stability-implications/> (дата обращения: 08.10.2019).
9. The Future of Financial Infrastructure. Davos, World Economic Forum, 2016 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-financial-infrastructure-an-ambitious-look-at-how-blockchain-can-reshape-financial-services> (дата обращения: 08.10.2019).
10. The World's First Central Bank Electronic Money Has Come — And Gone: Ecuador, 2014–2018 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cato.org/blog/worlds-first-central-bank-electronic-money-has-come-gone-ecuador-2014-2018> (дата обращения: 08.10.2019).
11. Venezuela's «petro» undermines other cryptocurrencies — and international sanctions [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.brookings.edu/blog/techtank/2018/03/09/venezuelas-petro-undermines-other-cryptocurrencies-and-international-sanctions/> (дата обращения: 08.10.2019).
12. Virtual Currency Schemes. European Central Bank [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (дата обращения: 08.10.2019).



## ТРЕНДЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

*Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье представлены результаты эмпирического исследования институциональной инфраструктуры российского финансового рынка, выявлены тенденции его развития в условиях трансформации финансового сектора экономики. Автором определены главные факторы происходящих изменений в составе профессиональных участников, дана оценка качественных изменений.

**Ключевые слова:** финансовый рынок, финансовые институты, трансформация, инфраструктура финансового рынка, профессиональный участник финансового рынка, норматив достаточности собственных средств.

Финансовый рынок — система финансово-кредитных отношений, складывающихся между участниками: инвесторами, кредиторами, заёмщиками и их посредниками по поводу перемещения финансовых ресурсов на платной основе в целях извлечения выгоды. Финансовый рынок относят к инфраструктуре финансовой системы страны, он представляет собой сложную экономическую категорию, имеющую важное значение для государственного управления финансами. От правильного понимания сущности финансового рынка и его функций зависит то, насколько верна настройка его механизма. Концепция развития финансового рынка строится на выборе приоритетов и инструментов, посредством которых достигается эволюция трансформаций и переходов от низших ступеней (форм) к высшим ступеням (формам).

Состояние финансового рынка исследователи-экономисты рассматривают в разных аспектах, основными являются его функциональность (транзакционный подход) и институциональность (управленческий подход). Таким образом, в главном фокусе внимания учёных и практиков находятся функции и институты финансового рынка. Будет полезно соотнести выделенные аспекты финансового рынка с решаемыми национальными проблемами: *экономическая эффективность* → функции; *устойчивость*, или

*экономическая безопасность* → институты [1, с. 102]. Интересен также другой ракурс в исследовании состояния финансового рынка: с одной стороны, макропруденциальное (надзорное) и макроэкономическое (денежно-кредитное) регулирование, а с другой — микропруденциальное регулирование (включая СРО — саморегулируемые организации и финансовый риск-менеджмент в организациях — профессиональных участниках финансового рынка).

Актуальность исследования состояния финансового рынка России продиктована, прежде всего, тем, что финансовый рынок не имеет достаточного развития, а это в условиях осуществляемого реформирования всей финансовой системы сдерживает экономический рост и общественный прогресс в стране. Необходимо найти самые уязвимые места отечественного финансового рынка и определить методы их устранения. Главной же целью изучения названных вопросов данной тематики выступает определение мер по обеспечению стабильности финансового рынка на макроуровне и обеспечению надёжности и устойчивости финансово-кредитных институтов, содействию росту их эффективности и прозрачности функционирования, а также защите интересов инвесторов на микроуровне [5, с. 18].

Степень развития финансового рынка Российской Федерации, измеряемая с помощью международных индексов, существенно ухудшилась за последние годы. Так, в глобальном рейтинге стран GCI (*Global Competitiveness Index*) в 2017–2018 гг. по фактору «Развитие финансового рынка» позиция России снизилась до 107-го места, а по элементам общей оценки конкурентоспособности РФ занимает: *возможность получения финансовых услуг* — 101-е место, *возможность получения венчурного капитала* — 89-е место, *лёгкость получения кредитов* — 110-е место, *регулирование фондовых бирж* — 112-е место. Единственный показатель — *индекс законных прав* — находится на приемлемом уровне — 49-е место. По таким важнейшим факторам конкурентоспособности, как *общественные институты* (74-е место) и *развитость финансовой системы* (95-е место), Россия отстаёт от всех стран БРИКС [3]. Это очень негативно влияет на общую оценку, несмотря на то, что продвижение инновационных технологий в бизнесе, динамичность российского бизнеса, макроэкономическая стабильность, профессионализм

кадров достигли в 2019 году «небывалых высот» — между 22-м до 53-м местом. Однако по такому базовому для рыночной экономики свойству, как транспарентность бизнеса, Россия заняла 116-е место из 141 участника. Лидеры данного мирового рейтинга в 2019 г. (список по убыванию): Сингапур, США, Гонконг, Германия, Швейцария, Япония. Замыкают список рейтингуемых стран Конго, Йемен и Чад.

Напомним, что модель финансовой системы РФ, а значит, и российского финансового рынка в системе международных координат относится к предпоследней по степени развития ступени (3-я из 4) и характеризуется банкоцентричностью [4]. Это означает, что рыночные институты слишком сильно зарегулированы государством, а на финансовом рынке доминируют коммерческие банки. Особенностью российской банковской системы является контроль над рынком со стороны государственных банков: более 60 % финансовых активов банковского сектора и более 65 % его финансовых ресурсов принадлежат банкам с государственным участием.

Рассмотрим статистические данные о числе профессиональных участников финансового рынка (их изменение за последние 4 года представлено на рис. 1).

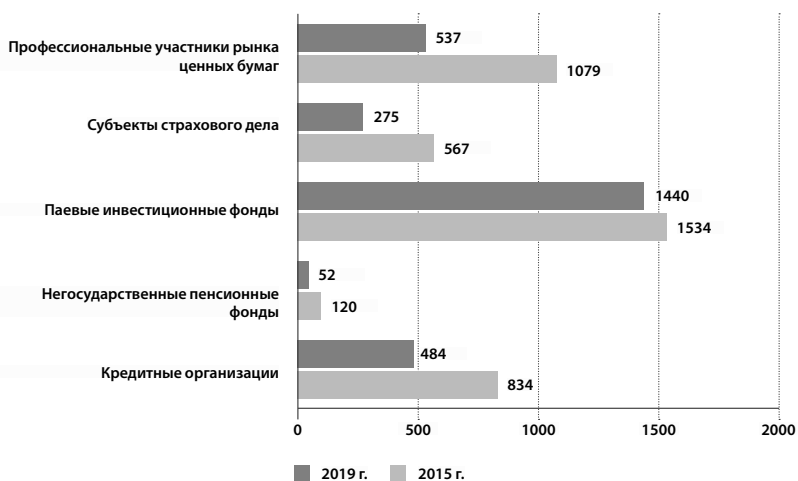


Рис. 1. Динамика количества институтов финансового рынка РФ за период с 01.01.2015 г. по 01.01.2019 г. (по данным годовых отчетов БР за 2014 г. и 2018 г.).

Наиболее существенное снижение числа действовавших институтов финансового рынка наблюдалось среди: НПФ (–57 %), субъектов страхового дела (–52 %), профессиональных участников рынка ценных бумаг (–50 %) — их число сократилось более чем вдвое. Число кредитных организаций снизилось за 4 года на 42 %. Самыми стойкими оказались ПИФы, их количество снизилось лишь на 6 %, хотя состав сегмента изменился.

В чём причины такого понижательного тренда? Во-первых, это общемировая тенденция: финансовый капитал консолидируется под влиянием сил конкуренции и выстраивает для себя более мощную центричную модель на базе новейших коммуникационных и финансовых технологий. При этом наблюдается быстрое сокращение числа участников и одновременный рост капитализации рынка. А во-вторых, Регулятор, учитывая опыт общемировой практики двух последних десятилетий и опыт передовых финансовых рынков в развитых странах, стремится очистить свой финансовый рынок от слабых, ненадёжных и криминализованных игроков [2, с. 288]. Это необходимо для укрепления финансовой стабильности — как в мировом, так и в национальных масштабах. Так, стало общим правилом проводить различные тесты на финансовую устойчивость, строить рейтинги надёжности финансовых институтов: например, ежегодное стресс-тестирование банковского сектора. Оно представляет собой сложную аналитическую процедуру проверки коммерческих банков на прочность в условиях специально моделируемых стрессовых сценариев экономической ситуации.

Вся архитектура финансового рынка значительно изменилась за последние годы, особенно после кризиса 2014 г. Так, рынок активно заполняют субъекты микрофинансирования, у которых к началу 2019 г. в совокупности портфель ссуд составил около 3,5 % к ВВП, тогда как кредиты, выданные банками, составили 47 % к ВВП. На рисунке 2 представлено изменение числа действующих институтов рынка микрофинансирования. Заметно сильное снижение количества МФО (–52 %), а также и КПК (–36 %). Но зато сохраняется большое количество таких микрофинансовых институтов, как ломбарды и СХКПК. Видно, что данный рынок микрозаймов развивается и растёт в объёмах.

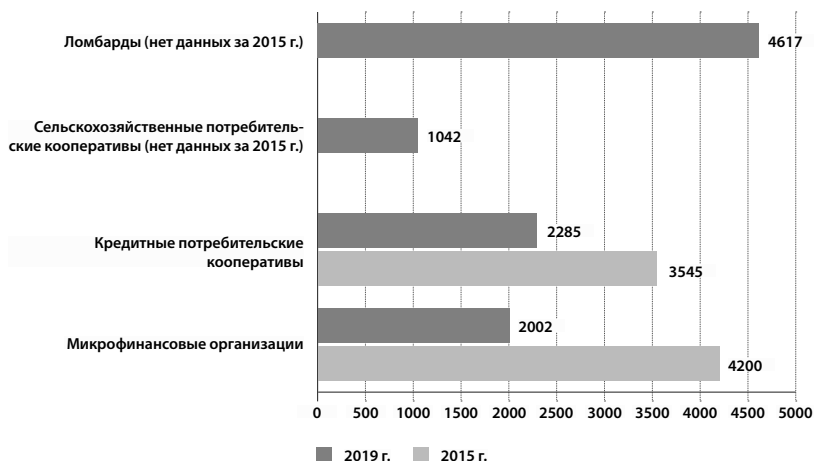


Рис. 2. Динамика количества институтов рынка микрофинансирования за период с 01.01.2015 г. по 01.01.2019 г. (по данным годовых отчетов БР за 2014 г. и 2018 г.).

Представленные диаграммы свидетельствуют о том, что на финансовом рынке России происходят крупные институциональные сдвиги: с одной стороны, усиливается концентрация капитала (центростремительная сила), а с другой стороны, растёт разнообразие и энтропия (центробежная сила). Причинами действия указанных рыночных сил выступают разного рода изменения на рынке — от финансово-технологических (новые сервисы, средства коммуникаций, способы хранения информации и её получения и т. п.) до регуляторных (риск-ориентированный надзор, повышение прозрачности, борьба с отмыванием нелегальных капиталов и т. п.). Также движущей силой финансового рынка всегда было и остаётся настраивание конечных потребителей финансовых услуг, а оно быстро изменяется под влиянием универсальных трендов человеческой цивилизации: роста жизненных стандартов, повышения финансовой грамотности, формирования новых требований и запросов, усиления конкуренции, инновационного маркетинга, новой ментальности (осознание своих прав, свобод, способностей).

О том, что не прекращается институциональное строительство в финансовом секторе России, говорят и данные по величине уставного капитала финансовых посредников. Так, Регулятор (Банк России)

неуклонно повышает минимальную сумму уставного капитала практически для всех профессиональных участников финансового рынка (табл. 1).

*Таблица 1*

**Величина уставного капитала финансовых посредников**

Название финансового института	Минимальный размер УК, тыс. руб.	Примечание
Коммерческий банк с базовой лицензией	300 000	Введено с 2018 г. Есть обязательный норматив достаточности собственных средств
Коммерческий банк с универсальной лицензией	1 000 000	
Небанковская кредитная организация	90 000	Введено с 2018 г. Есть обязательный норматив достаточности собственных средств
Микрофинансовая компания	70 000	
Микрокредитная компания	10	
Ломбард	10	
Страховая компания — страхование имущества — страхование жизни — перестрахование — обязательное медицинское страхование	300 000 450 000 600 000 120 000	Введено с 01.01.2019. Есть обязательный норматив достаточности собственных средств
Паевой инвестиционный фонд	80 000	
Негосударственный пенсионный фонд	80 000	
Дилер	35 000	
Брокер — обычный брокер — брокер с правом использования средств клиентов в своих интересах — брокер — член СРО	1 000 35 000 10 000	Введено с 01.01.2019. Есть обязательный норматив достаточности собственных средств
Депозитарий	60 000	
Клиринговая организация	100 000	
Управляющий на рынке ценных бумаг — управляющие — члены СРО — управляющие ПИФа и НПФ — доверительный управляющий	35 000 5 000 80 000 35 000	
Фондовая биржа	3 000	

Как видно из таблицы, самые низкие размеры уставного капитала разрешены для фондовых бирж (организаторов торговли), брокеров и управляющих на рынке ценных бумаг,

их диапазон — от 3 до 35 млн руб. Это не считая ломбардов и МКК, для которых уже внесены законопроекты о повышении УК до 1 млн руб. Вторым эшелонам являются депозитарии, паевые инвестфонды, негосударственные пенсионные фонды, МФО и НКО — от 60 до 90 млн. руб. Третий эшелон — самые высокорисковые финансовые институты — составляют клиринговые и страховые организации, коммерческие банки — от 100 млн до 1 млрд. руб. Чем выше риски и больше финансовый рычаг, тем строже требования к капиталу.

Ограничения по размеру уставного капитала профучастников финансового рынка дополняются требованием выполнения обязательного норматива достаточности собственных средств. Этот норматив у всех финансовых организаций имеет разные значения, но общую методологическую основу: всегда вычисляется в процентном отношении собственных средств организации к размеру рыночного и кредитного рисков за минусом сформированных резервов. Т.е. норматив достаточности собственного капитала (чистых активов) автоматически указывает финансовому институту, какие риски он имеет право принимать на себя, выбирая клиентов и проводя с ними сделки. Данная мера предусмотрена действующими в России Базельскими соглашениями и решениями международного Комитета по финансовой стабильности. Банк России в течение последних 5 лет вводил всё новые нормативы и процедуры по оценке достаточности собственных средств всех видов профессиональных посредников, ограничению рисков и их управлению.

Эти меры имели положительные последствия — повышение устойчивости финансовых институтов, рост их имиджа и доверия в обществе. Одновременно проявился тренд сокращения числа предпринимательских структур, занятых профессиональным финансовым посредничеством. В целом можно сделать вывод о том, что финансовый рынок России, находясь всё ещё на низкой ступени развития, испытывает необходимые трансформации и имеет предпосылки для перехода к более высокому качеству.

### **Список литературы**

1. Колоскова Н. В. Финансовые институты и рынки: учебное пособие / Н. В. Колоскова, Е. В. Гайлит. — Новосибирск: Изд. НГПУ, 2015. — 209 с.

2. Колоскова Н. В. Концептуальные проблемы финансового рынка в условиях замедления роста экономики. / Н. В. Колоскова, И. В. Новиков // Евразийский научный журнал. — 2015. — № 12. — С. 285–290.
3. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов.: подготовлены Департаментом стратегического развития финансового рынка Банка России [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71\\_220/main\\_directions.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71_220/main_directions.pdf) (дата обращения: 30.09.2019).
4. Сопоставление модели российского финансового сектора с моделями финансовых секторов других стран: аналитические материалы Банка России. — М., 2017. № 7. — URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/16\\_746/02.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/16_746/02.pdf) (дата обращения 30.09.2019).
5. Фёдорова О. Ю. Формирование эффективной модели регулирования финансовых рынков: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 и 08.00.10. — М., 2017. — 219 с. [Электронный ресурс]. — URL: <https://mgimo.ru/science/diss/fedorova-o-yu.php>. (дата обращения: 30.09.2019).

**УДК 005.591**

## **ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ БИЗНЕСА**

***В. В. Колпаков, канд. экон. наук, доцент***

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье представлен авторский взгляд на трансформацию экономики предпринимательства в условиях глобализации и цифровизации рынков. Предложена новая экономическая модель бизнеса, рассмотрено содержание основных бизнес-процессов, присущих этой модели.

**Ключевые слова:** интернет-технологии, экономика бизнеса, бизнес-процессы, экономика знаний, модель экономики бизнеса.

Под влиянием происходящих в настоящее время сдвигов в общественной жизни (в сознании людей, их коммуникациях, базе накопленных знаний, способах хранения и передачи этих знаний), вызванных, прежде всего, «четвёртой» технологической революцией (НТР в физике и электронике, геномной инженерии и др. областях), в XXI веке происходит трансформация экономики предпринимательства, влекущая за собой кардинальные перемены в факторах базовых бизнес-процессов. Понимая под фактором развития бизнеса



его толчки, мотивы, причины роста, среди этих факторов можно выделить основные:

1. *Скорость осуществления бизнес-процессов.* Бизнес многократно ускоряется — появляются новые жизненные циклы товаров, становится нормой мгновенная передача и распространение данных, информации, технологий.

2. *Нематериальные активы предприятий.* Нематериальные факторы производства и продвижения товаров и услуг выходят в экономике бизнеса на первый план, т. к. им придаётся особое значение как выразителям интеллектуального капитала. К ним относятся: бренды, товарные знаки, результаты НИОКР, рыночная политика фирмы, социальная ответственность, маркетинг.

3. *Тесная взаимосвязь партнёров по бизнесу.* Деловые связи и основанные на них транзакции в бизнес-среде становятся плотнее и значимее. Бизнес принимает новые организационные формы, вся архитектура экономической системы становится принципиально иной, преобладают межотраслевые связи, транснациональный капитал становится ведущей силой в мировой экономике и управляет национальными экономическими агентами.

4. *Транспарентность бизнеса.* Уходит в прошлое закрытость предприятий, коммерческая тайна и прочие атрибуты конкуренции 20-го века. Общество вынуждено принять новую парадигму предпринимательства — всеобщей открытости и подотчётности бизнес-единиц, начиная с государственных мегакорпораций и заканчивая микропредприятиями. Финансовые потоки подконтрольны как мегарегулятору, так и основным рыночным агентам, которые теперь могут сами получать и обрабатывать большие массивы экономических данных, принимать на этой основе продуманные стратегические решения [3]. В противном случае в ситуации высокой секретности рыночные механизмы давали бы крупные сбои (кризисы на финансовых рынках, перепроизводство и стагнация, финансирование террористических группировок и преступных режимов), чреватые социальными взрывами, войнами и трагедиями. Как результат — пустая трата ограниченных ресурсов.

Таким образом, экономику новой формации от старой формации отличает, в первую очередь, интеллектуальный капитал — концентрация

знаний, опыта и новизны, а его перманентное самообразование и обновление является необходимым условием процветания любого предприятия. Экономика бизнеса становится «экономикой знаний», это означает, что главный фактор развития фирмы — это использование «нужной информации в нужное время» [1]. Необходимо помнить, что носителями экономики знаний являются люди, а не роботы и не компьютеры, поэтому очень важно заботиться о персонале организации — обучать и переобучать, особенно, конечно, молодёжь, стимулировать производительный и творческий труд, совершенствовать личности, создавать эффективный менеджмент в компании, корпоративные ценности и этику, формировать команду и командный дух на предприятии [5].

Статистика труда свидетельствует, что процент работников, занятых в индустрии цифровых услуг, стремительно растёт. Знания становятся самым ценным вложением. Самым актуальным способом взаимодействия продавцов и покупателей, а также контрагентов и партнёров по бизнесу становятся интернет-коммуникации, торговли и услуги в глобальной сети.

Назовём главные тенденции развития бизнеса в мировом масштабе:

1. Глобализация — технологии покоряют расстояния и организации могут работать в любом месте.

2. Финансовые технологии — новые способы коммуникаций и передачи экономических данных меняют образ жизни и работы многих людей [4].

3. Организационные структуры — более сложная и радикальная архитектура организации (виртуальная организация).

4. Постоянное обучение — необходимость постоянного развития своих навыков для достижения прогресса и развития.

5. Инновации — наступает эпоха экономики знаний и новых компетенций.

6. Искусственный интеллект — широкое внедрение в практику управления и роботизированного производства систем искусственного интеллекта.

Способы конкурирования малых форм предпринимательства и способы увеличения эффективности малого и микробизнеса в современных условиях полностью изменяются на базе передовых

финансовых и торгово-маркетинговых технологий: абсолютная замена ручного процесса оформления заказов готовыми программными продуктами; регламентирование документооборота и автоматическая сортировка исходных документов с отнесением их к определённым уровням иерархии управления бизнесом в компании. Интернет-бизнес имеет свои слабые стороны: свобода и быстрота принятия решений, доступность информации и другие моменты приводят к формированию собственной деловой среды, отдалённой от рынка. Таким образом, новая модель бизнеса в современных условиях глобализации рынков ещё далека от своей зрелости, процесс её трансформации, т. е. перехода к новому уровню качества, только запущен, и, скорее всего, будет ускоряться.

Основные бизнес-процессы трансформационной модели бизнеса можно описать кратко следующим образом:

— *Выбор товаров и услуг.*

Все продаваемые в интернете ценности можно разделить на материальные и нематериальные. Материальные товары и услуги более чувствительны к реализации через интернет. При их реализации почти всегда требуется очная демонстрация объекта купли-продажи. Необходимость этого обусловлена несоответствием реального товара и рекламных материалов, размещённых на сайте продавца. Зачастую рекламные материалы транслируют потребителям искажённую информацию, сознательно завышающую полезные свойства товаров и услуг. Примером нематериальных товаров может служить различная информация, обучающие материалы, аудио-, видеофайлы, электронные издания и т. д. Из сказанного можно заключить, что выбор товара в интернет-магазине представляет собой нестандартную задачу, для успешного решения которой требуется владение информационно-коммуникационными технологиями.

— *Анализ и оценка потенциальных покупателей.*

Выбор товаров и услуг и анализ потенциальных покупателей — это два тесно связанных бизнес-процесса. Они связаны так сильно, что порой неочевидно, с какого из них надо начинать. Для оценки свойств и запросов целевой аудитории (потенциальных покупателей) в интернете используют большое разнообразие инструментов, самые популярные на сегодняшний день — специальные аналитические

системы компаний *Yandex* и *Google*. Обе системы бесплатные и позволяют очень корректно и быстро проводить анализ и получать мотивированное профессиональное суждение.

— *Сайт организации.*

Сегодня уже все люди от школьников до пенсионеров хорошо понимают, что такое сайт и зачем он нужен. Если говорить о бизнесменах, то для них сайт в интернете — совершенно необходимый атрибут предпринимательской деятельности, имеющий отношение к рекламированию бизнеса, и конечно это удобная «витрина» для реализуемых товаров и услуг (а иногда и арт-объект, положительно влияющий на имидж компании). Перед созданием сайта необходимо подготовить общую концепцию бизнеса и определить, каким образом сайт будет реализовывать эту концепцию — статично или динамично. От этого зависит характер общения с потенциальными покупателями, скорость бизнес-процессов по отбору клиентуры и многое другое, влияющее на успех в конкурентной борьбе [2].

— *Хостинг.*

Хостингом на современном языке называется комплексная услуга интернет-провайдера, которая оказывает решающее влияние на весь бизнес-процесс (выбор вычислительных устройств, специальных каналов связи и т. п.). Хостинг объединяет много элементов, детализируя которые владелец предприятия может существенно упростить свою задачу ведения бизнеса «на виду», а может и потерять его. Здесь очень велики предпринимательские риски, и поэтому надо владеть не только знаниями и навыками, но и характером, волей, логикой и умением прогнозировать будущее состояние [2].

— *Доступ к платёжным системам.*

В настоящее время в России функционирует множество платёжных систем с разными функциями и сервисами. В данных условиях появляются специализированные агенты рынка платёжных услуг (компании-интеграторы), подобные фондовым и валютным брокерам. Обращаясь к услугам платёжных агентов, бизнес-единица получает в одном месте доступ к нескольким платёжным системам и может варьировать свои финансовые потоки благодаря особенностям платёжных систем, которые находятся друг к другу в конкуренции. Платёжный агент помогает решить проблемы отправки

и получения платежей, что, в свою очередь, облегчает и ускоряет бизнес-процессы по реализации товаров и снабжению материалами, повышает надёжность партнёрских отношений.

— *Маркетинг.*

В общем случае произвести товар или услугу проще, чем её продать в условиях конкурентной борьбы. Недооценивать значение маркетинга сегодня — верная смерть для бизнеса на начальном этапе его существования. С приходом интернет-технологий в бизнес появилось множество ранее не существовавших приёмов продвижения товаров и услуг. Чего только нет в арсенале маркетологов! Всё: от однострочного объявления на сайте бесплатных объявлений до изощрённых систем работы с клиентами, от предоставления простых товарных скидок до розыгрышей среди простых покупателей машин и квартир, от массового анкетирования клиентов до персональной работы с клиентом. Набирает силу мобильный маркетинг. По мнению многих, этот навязчивый сервис способен оттолкнуть клиента, но при правильном подходе к клиенту последний даст не только номер своего мобильного телефона, но ещё попросит ни в коем случае не забывать его и информировать обо всех новых акциях.

— *Реклама.*

Виды рекламы в последние годы значительно расширились благодаря информационным технологиям их создания и распространения. Есть реклама, которая «работает» и которая «не работает». Рекомендуется пробовать каждый вид и способ в отдельности в течение определённого периода времени, чтобы оценить его эффективность. Главный закон рекламы — правило «ВИД» (Внимание — Интерес — Действие). Назовём новые способы рекламы: использование контекстной рекламы, баннеры на своих сайтах и сайтах партнёров, реклама в различных группах социальных сетей, e-mail рассылки сообщений, обучающие ролики на *YouTube*, бесплатные вебинары, доски бесплатных объявлений в Интернете и др.

Таким образом, мы раскрыли новые элементы организации бизнеса, которые сегодня эффективно применяются и связаны с развитием интернет-технологий и цифровизацией экономики. Необходимо заметить, что представленная модель экономики бизнеса не претендует

на полноту и будет дополняться и развиваться по мере технологического и социального прогресса.

### Список литературы

1. Алекс Экслер. История успешного интернет-бизнеса в России. — М.: Малн, Иванов, Эрбер. 2010. — 208 с.
2. Васильев Г. А. Электронный бизнес. Реклама в интернете / Г. А. Васильев, Д. А. Забегалин. — М.: ЮНИТИ ДАНА, 2008. — 181 с.
3. Колоскова Н. В. Финансовые институты и рынки: учебное пособие / Н. В. Колоскова, Е. В. Гайлит. — Новосибирск: Изд. НГПУ, 2015. — 209 с.
4. Черняков М. К. Как финансовые технологии меняют мир (образовательный аспект) / М. К. Черняков, Н. В. Колоскова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 12 (ч. 6). — С. 758–761.
5. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. к XX Апрель. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апреля 2019 / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг [и др.]; науч. ред. Л. М. Гохберг. — Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: ИД ВШЭ, 2019. — 82 с.

УДК 336.051

## БЮДЖЕТ КАК ОСНОВА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ОКРУГА (НА ПРИМЕРЕ р. п. КОЛЬЦОВО)

*Н. Б. Кононцева, обучающийся*  
*Д. С. Слободянский, обучающийся*  
*А. В. Татаринцева, обучающийся*  
*Т. А. Воронцов, обучающийся*

*Научный руководитель Л. М. Рерих, ст. преподаватель*  
Новосибирский государственный университет  
экономики и управления,  
г. Новосибирск

В данной статье проведен анализ финансового состояния бюджета городского округа р.п. Кольцово, выявлены основные тенденции его социально-экономического развития, обозначены проблемы формирования местного бюджета, определены направления и предложены способы их решения.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, бюджет, сбалансированность, самостоятельность, доходы, расходы.

В настоящее время одной из основных проблем организации местного самоуправления в России является обеспечение финансовой независимости местных бюджетов от федерального. Также в России имеет место неравномерное распределение средств между бюджетами, сильные различия в уровнях развития регионов. Экономическое состояние региона во многом определяет уровень его социального развития — обеспеченность граждан необходимыми общественными благами (здравоохранение, спорт, образование и т. д.), поэтому оценка финансового состояния местного бюджета неизбежно актуальна.

Для проведения анализа финансового состояния местного бюджета р.п. Кольцово использована система относительных показателей, разработанная Н. Ю. Короткиной — коэффициентов, характеризующих сбалансированность и независимость бюджета.

Для начала рассчитаем коэффициенты сбалансированности бюджета. Произведенные расчеты и их результаты представлены в табл. 1.

*Таблица 1*

**Показатели сбалансированности местного бюджета  
р.п. Кольцово в 2016–2018 гг.**

Показатель	2016	2017	2018
$K_{\text{(общ. покр. расх.)}}$	1,11	0,94	0,97
$K_{\text{(покр. деф.)}}$	—	–0,15	–0,09
$K_{\text{(нал. доп. ср-в)}}$	0,11	—	—
$K_{\text{(соб. сбаланс-ти)}}$	0,63	0,45	0,47

Начнем с коэффициента общего покрытия расходов бюджета, который демонстрирует степень покрытия объема расходов местного бюджета общей суммой доходов. По данным, представленным выше, можно отметить, что показатель коэффициента покрытия расходов в последние два года близок к 1. Из этого следует, что существует риск проблематичности финансового обеспечения расходов р.п. Кольцово. Это может быть следствием распределения расходных обязательств между различными уровнями органов власти.

Степень покрытия дефицита бюджета р.п. Кольцово показывает, что на 2018 год дефицит бюджета покрыт доходами без учета

утвержденной величины безвозмездных поступлений и налоговых поступлений по дополнительным нормативам отчислений на 9 %. Таким образом, не был превышен установленный Бюджетным кодексом РФ норматив (10 %). Однако в 2017 году значение данного коэффициента превышало нормативное на 5 %, что свидетельствует о проведении грамотной бюджетной политики органами местной власти Кольцова, которые смогли понизить данный коэффициент на 6 % за следующий год.

В 2016 году в р.п. Кольцово наблюдался профицит бюджета, долю которого определил показатель наличия дополнительных средств местного бюджета, он составил 11 %.

Динамика сбалансированности бюджета р.п. Кольцово, выраженная коэффициентом собственной сбалансированности, имеет отрицательную тенденцию: в 2018 г. расходные статьи бюджета на собственные полномочия самостоятельно покрывают 47 %, что на 16 % ниже двух предыдущих лет.

Далее рассмотрим уровень финансовой независимости р.п. Кольцово, расчеты которого приведены в табл. 2.

*Таблица 2*

**Показатели финансовой независимости местного бюджета  
р.п. Кольцово в 2016–2018 гг.**

Показатель	2016	2017	2018
$K_{(ф.н.)}$	0,42	0,35	0,36
$K_{(налог. нез.)}$	0,3	0,3	0,31
$K_{(чист. налог. нез.)}$	0,1	0,08	0,08
$K_{(общ. фин. завис-ти)}$	0,58	0,65	0,64

Коэффициент финансовой независимости местного бюджета отражает долю доходов, зависимых от размера поступлений от налогов и муниципальной собственности. В 2016 г. показатель имел наивысшее значение — 0,42, в 2017 г. наблюдается его падение на 0,7, а в 2018 г. коэффициент повышается на 0,1 и составляет 0,36.

Коэффициент налоговой независимости показывает долю формирования доходов муниципального бюджета за счет налоговых поступлений. Данный коэффициент на протяжении трех лет имел



фиксированное значение — 0,3, хотя в 2018 году наблюдается его незначительное повышение на 0,01.

Также наблюдается уменьшение значения коэффициента чистой налоговой независимости в 2017 году по сравнению с 2016 на 0,02, что осталось неизменным в 2018 году. Суть коэффициента чистой налоговой независимости заключается в представлении части, формируемой за счет налоговых доходов местного бюджета, получаемых в качестве поступлений от местных налогов, в 2016 году он составил 0,1, а в 2017 и 2018 гг. — 0,08.

Коэффициент общей финансовой зависимости показывает, что доля финансовой помощи бюджета в общем объеме доходов местного бюджета в 2016 г. составляет 0,58, далее в 2017 г. наблюдается повышение значения показателя до 0,65, а в 2018 г. происходит незначительное сокращение на 0,01 и составляет 0,64.

Следующая характеристика бюджета р.п. Кольцово — направленность расходов, представлена в табл. 3.

*Таблица 3*

**Показатели направленности расходов местного бюджета  
р.п. Кольцово в 2016–2018 гг.**

Показатель	2016	2017	2018
$K_{\text{(тек. расх.)}}$	0,99	0,999	0,88
$K_{\text{(инв. расх.)}}$	0,01	0,001	0,12
$K_{\text{(ст-ти содерж. о.м.с.)}}$	0,08	0,07	0,07
$K_{\text{(соц. ориент-ти)}}$	0,72	0,64	0,57
$K_{\text{(прог. расх.)}}$	0,87	0,3	0,44

Коэффициент текущих расходов бюджета отражает, какая доля от общих расходов приходится на расходы, не связанные с долгосрочными вложениями. Эти средства оказываются потраченными в течение периода и не играют более роли в дальнейшем. В анализируемый период наблюдается снижение данного показателя на 0,11, что характеризует уменьшение доли расходов на текущее финансирование местного бюджета р.п. Кольцово.

Также снизилось значение коэффициента социальной ориентированности местного бюджета на 0,15 единиц по сравнению с 2016 годом. Данное значение свидетельствует о существенном снижении

внимания органов местного самоуправления р.п. Кольцово в отношении социальной помощи своему населению.

Тенденция на значительное снижение наблюдается у расходов бюджета по целевым программам. В 2016 году показатель программных расходов местного бюджета составлял 0,87, в то время как к 2018 году он уменьшился до 0,44. Данное изменение значения показателя показывает, что органы власти р.п. Кольцово недостаточно реализуют программы финансового бюджета.

Однако заинтересованность местных властей к инвестиционным программам бюджета выросла в период 2016–2018 гг. Повышение интереса в инвестиционных программах объясняется потребностью реализации крупных инвестиционных проектов по решению муниципальных проблем р.п. Кольцово.

Коэффициент относительной стоимости содержания органов местного самоуправления р.п. Кольцово с 2016 г. по 2018 г. сократился на 0,01 в 2017 г. и остался без изменения в 2018 г., что свидетельствует о незначительном изменении удельного веса расходов на организацию и реализацию муниципального управления в общей сумме общественно полезных расходов.

Теперь перейдем к рассмотрению одного из важнейших показателей — финансовой устойчивости местного бюджета р.п. Кольцово, который представлен в табл. 4.

*Таблица 4*

**Показатели финансовой устойчивости местного бюджета  
р.п. Кольцово в 2016–2018 гг.**

Показатель	2016	2017	2018
$K_{(общ.ф.у.)}$	0,47	0,34	0,4
$K_{(сов.ф.у.)}$	1,12	0,95	1,1
$K_{(соб.налог.у.)}$	0,03	0,02	0,03

Коэффициент общей финансовой устойчивости отражает степень покрытия текущих расходов местного бюджета налоговыми и неналоговыми доходами. Иными словами, он характеризует возможности местной администрации самостоятельно покрыть свои расходы с помощью собственных доходов, т. е. без помощи вышестоящих органов власти (без субвенций, дотаций и т. п.). У бюджета

Кольцово, согласно данным расчетам, общая финансовая устойчивость в целом снизилась за рассматриваемый период, что говорит о негативных тенденциях.

В связи с тем, что практически все местные бюджеты РФ не способны покрыть собственные расходы налоговыми и неналоговыми доходами, более целесообразно оценивать финансовую устойчивость при помощи коэффициента совокупной финансовой устойчивости, учитывающем все доходы местного бюджета. Согласно расчётам данного коэффициента, совокупная финансовая устойчивость бюджета р. п. Кольцово стабильна: в 2016, 2018 гг. наблюдается профицит, а в 2017 г. — незначительный дефицит. Все это говорит о достаточно рациональном составлении бюджета администрацией.

Коэффициент собственной (чистой) финансовой устойчивости характеризует возможности бюджета по покрытию расходов только доходами от местных налогов, однако, как было отмечено и в случае коэффициента общей финансовой устойчивости, данный показатель практически во всех регионах крайне низок. Бюджет Кольцова может покрыть доходами от местных налогов лишь 2–3 %.

Таким образом, можно утверждать о сбалансированности бюджета р. п. Кольцово, особенно учитывая специфику бюджетной системы РФ. Начался рост бюджетных инвестиций, стоит ожидать дальнейшего увеличения этих статей — в 2016 и 2017 гг. уровень инвестирования стремился к нулю и произошло накопление потребности к капитальным вложениям.

Сокращение социальных расходов совместно с сокращением доли программных расходов может указывать на завершение крупных социальных проектов. В частности, был построен детский сад, начато строительство новой школы. На этом основании можно утверждать о зависимости бюджета р. п. Кольцово от федеральных и областных программ.

Состояние бюджета р. п. Кольцово остается стабильным, перспективы положительные, однако желательно увеличение доли социальных расходов при продолжении осуществления капитальных вложений, в чем могут оказать содействие федеральные и государственные программы.

## Список литературы

1. Коротина Н. Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований / Н. Ю. Коротина // Муниципальные финансы. — 2014. — № 20 (206). — С. 36–47.
2. Отчет об исполнении бюджета на 1 января 2017 г.: Администрация рабочего поселка Кольцово [Электронный ресурс]. — URL: [https://kolcovo.ru/Municipality/Administration/finans/budget/Otshet\\_01.01.2017.rar](https://kolcovo.ru/Municipality/Administration/finans/budget/Otshet_01.01.2017.rar) (дата обращения: 29.10.2019).
3. Отчет об исполнении бюджета на 1 января 2018 г.: Администрация рабочего поселка Кольцово [Электронный ресурс]. — URL: [https://kolcovo.ru/Municipality/Administration/finans/budget/Attachments\\_stolbova85@mail.ru\\_2018-01-17\\_10-47-33.zip](https://kolcovo.ru/Municipality/Administration/finans/budget/Attachments_stolbova85@mail.ru_2018-01-17_10-47-33.zip) (дата обращения: 29.10.2019).
4. Отчет об исполнении бюджета на 1 января 2019 г.: Администрация рабочего поселка Кольцово [Электронный ресурс]. — URL: [https://kolcovo.ru/Municipality/Administration/finans/budget/Otshet\\_%2001.01.2019.rar](https://kolcovo.ru/Municipality/Administration/finans/budget/Otshet_%2001.01.2019.rar) (дата обращения: 29.10.2019).

УДК 336.7

## ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЗОЛОВОАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ

*В. А. Кочнев, обучающийся*

*В. В. Дацеева, обучающийся*

*Е. А. Волкова, обучающийся*

*Научный руководитель Т. С. Суходаева, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В статье анализируется структура золотовалютных резервов и политика Банка России по её формированию за 2014–2019 годы, результаты ее реализации. Выявлены основные причины необходимости изменения структуры золотовалютных резервов.

**Ключевые слова:** валютная политика государства, золотовалютные резервы, Центральный банк, денежно-кредитная политика.

В государстве должны быть накоплены определенные финансовые резервы как показатель платежеспособности государства и наличия у него финансовых средств при возникновении

чрезвычайных ситуаций. Поэтому важной сферой деятельности Центрального банка является политика по формированию золотовалютных резервов.

Под международными или золотовалютными резервами А. А. Назарьянц понимает «особый вид иностранных активов в распоряжении органов денежно-кредитного регулирования страны и удовлетворяющих определенным критериям» [3].

Золотовалютными резервами являются высоколиквидные активы, управление которыми осуществляет Центральный банк. Высоколиквидные активы — это международные резервы, которые состоят из иностранных валют ведущих государств мира: монетарного золота, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в МВФ и прочих резервных активов. В категорию «прочие резервные активы» входят:

- остатки средств на корреспондентских счетах;
- депозиты с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно в иностранных центральных банках, в Банке международных расчетов (БМР) и кредитных организациях-нерезидентах;
- долговые ценные бумаги, выпущенные нерезидентами;
- кредиты, предоставленные в рамках сделок обратного РЕПО;
- прочие финансовые требования к нерезидентам с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно.

Специальные права заимствования (СДР) представляют собой международные резервные активы, созданные МВФ для пополнения резервов государств-членов МВФ. Резервная позиция в МВФ — это сумма позиции по резервному траншу (валютной составляющей квоты Российской Федерации в Фонде) и требований страны к МВФ в рамках Новых соглашений о заимствованиях. Монетарное золото определяется как принадлежащие Банку России и Правительству Российской Федерации стандартные золотые слитки и монеты, изготовленные из золота с пробой металла не ниже 995/1000. В эту категорию включается как золото в хранилище, так и находящееся в пути и на ответственном хранении, в том числе за границей. Золото на обезличенных золотых счетах (золотые депозиты), представляющее собой требования к нерезидентам, включается в состав категории «Монетарное золото» [2].

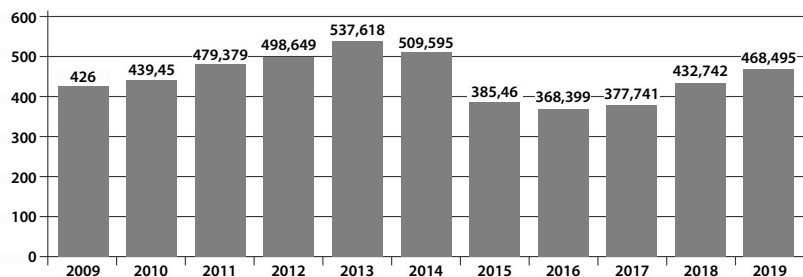
Политика формирования золотовалютных резервов государства заключается в обеспечении достаточности и сбалансированности международной ликвидности, ведь это неотъемлемая часть экономической безопасности государства. В то же время необходимо понимать, что эти деньги могли бы успешно функционировать в реальном секторе экономики, принося дополнительную прибыль, и способствовать его развитию.

Наличие золотовалютных резервов обусловлено также возможностью наступления кризисных ситуаций в финансово-экономической сфере, что, например, произошло в 2014–2016 гг., когда золотовалютные резервы активно использовались для регулирования валютного курса рубля на внутреннем рынке. Таким образом, важным является вопрос о размерах золотовалютных запасов и их обоснованности. Помимо этого необходимо еще и достижение наиболее эффективного состава золотовалютных запасов, поскольку любая валюта подвержена рискам колебания курсов, как и ценные бумаги иностранных государств. Свои риски есть и у монетарного золота.

В настоящее время золотовалютные резервы Банка России выступают в качестве «подушки безопасности», т. е. наличия средств международной ликвидности на случай возникновения непредвиденных ситуаций. Об этом говорит в своей статье Е. Самедова [4].

Для детального изучения политики Банка России по формированию золотовалютных резервов проанализированы их динамика и структура за определенный период времени (рис.) (данные на начало года).

### Динамика золотовалютных резервов России в 2009–2019 гг., млрд долл. США [6]



Анализ данных показывает, что, в основном в указанном периоде происходит увеличение данных ресурсов, т. е. происходит их накопление со стороны государства. Однако можно заметить, что в период 2014–2016 гг. произошло существенное сокращение данных резервов. Это объясняется экономическими трудностями, связанными с ухудшением отношений с ведущими зарубежными странами и введением санкций против России. Начиная с 2017 года рост и пополнение золотовалютных запасов государства восстановились.

Для исследования политики Банка России по формированию золотовалютных резервов рассмотрим изменение структуры золотовалютных запасов государства (табл. 1).

*Таблица 1*

**Золотовалютные резервы России за период 2014–2019 гг., в млрд долл. США (данные на начало года) [6]**

Золотовалютные резервы	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %
Международные, в т. ч.:	509,595	385,460	368,399	377,741	432,742	468,495	91,9
1. валютные, в т. ч.:	469,605	339,371	319,836	317,548	356,095	381,592	81,3
а) иностранная валюта	456,447	327,727	309,387	308,031	346,507	371,733	81,4
б) счет в СДР	8,762	8,246	7,888	6,486	6,883	6,737	76,9
в) резервная позиция в МВФ	4,396	3,398	2,560	3,031	2,706	3,122	71,0
2. монетарное золото	39,990	46,089	48,563	60,194	76,647	86,903	в 2,2 раза

Структура и темп роста золотовалютных резервов России за период 2014–2019 гг. отражены в табл. 2.

*Таблица 2*

**Структура и темп роста золотовалютных резервов России за 2014–2019 гг., %**

Золотовалютные резервы	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, 2019 г. к 2014 г.
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Международные резервы, в т. ч.:	100	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	—

*Окончание табл. 2*

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
1. Валютные резервы, в. т. ч.:	92,2	88,04	86,82	84,07	82,29	81,45	88,39
а) Иностранная валюта	90,0	85,02	83,98	81,55	80,07	79,35	88,59
б) Счет в СДР	1,7	2,14	2,14	1,72	1,59	1,44	83,63
в) Резервная позиция в МВФ	0,9	0,88	0,69	0,80	0,63	0,67	77,25
2. Монетарное золото	7,8	11,96	13,18	15,94	17,71	18,55	236,38

С. А. Иванов отмечает, что в 2018 году Банк России сократил свои вложения в доллары на 93 млрд долл. США, взамен увеличив вложения в евро на 42 млрд долл. США и в юань на 67 млрд долл. США. Другими словами, половину долларовых активов Банк России перевел в евро и юани [2]. Анализ структуры золотовалютных резервов показывает, что в последние пять лет Центральный банк существенно увеличил долю золота в их структуре. Это связано с большими рисками валютного колебания, поэтому доля золота была увеличена в 2,2 раза в 2019 по сравнению с 2014 годом, и на начало 2019 года его доля составляет 19 % по сравнению с 8 % в 2014 году. Соответственно, в структуре ЗРВ произошло сокращение валютных резервов.

Об активном процессе скупки золота Центробанком говорят и некоторые исследователи. Так, И. Бадмаева указывает, что золото выступает хорошей альтернативой непосредственно зарубежным валютам, и в целом положительно оценивает данный шаг [1]. Но при этом она также ставит вопрос о том, что возможно, использование данных средств для реального сектора экономики было бы более положительным шагом и позволило активно развивать экономику государства.

По нашему мнению, увеличение доли золота является правильным шагом из-за наличия существенных рисков колебаний валютных курсов, к тому же это важно в связи с обострением отношений с рядом стран и действия экономических и финансовых санкций.

Проведенное исследование позволило сделать ряд выводов.

Во-первых, в основе политики Центрального банка в области формирования золотовалютных резервов лежит принцип накопления.



Центральный банк стремится к постепенному накоплению золотовалютных резервов.

Во-вторых, золотовалютные резервы формируются в качестве определенной «подушки безопасности» на случай возникновения различного рода непредвиденных ситуаций.

В-третьих, исследование структуры золотовалютных резервов государства позволило выявить тенденцию: постепенно Центральный банк уделяет большее внимание накоплению золота, о чем свидетельствует факт, что его объем увеличился в 2,2 раза по сравнению с 2014 годом.

В целом можно сказать о том, что золотовалютные резервы являются важным активом государства на случай возникновения непредвиденных ситуаций. Возникновение трудностей в период 2014–2016 гг. показало необходимость их наличия, когда осуществлялось регулирование валютного курса. Однако вопрос о целесообразности такого объема данных резервов остается открытым, так как финансирование с помощью их реального сектора экономики может способствовать его развитию.

#### Список литературы

1. Бадмаева И. Жди беды: Центробанк активно закупает золото [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.finanz.ru/novosti/obligatsii/cb-vlozhit-v-gosobligacii-ssha-polovinu-byudzheta-rossii-1000864730> (дата обращения: 03.11.2019).
2. Иванов С. А. Изменение структуры резервов Банка России в 2018 году / С. А. Иванов // Финансы и кредит. — 2019. — Т. 25. — № 6. — С. 1328–1335.
3. Ежемесячные значения на начало отчетной даты // Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.cbr.ru/hd\\_base/mrrf/mrrf\\_m/](https://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/mrrf_m/) (дата обращения: 04.11.2019).
4. Методологический комментарий к международным резервам Российской Федерации Центрального банка [Электронный ресурс]. — URL: [https://cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/meth/i-res\\_com.pdf](https://cbr.ru/statistics/credit_statistics/meth/i-res_com.pdf) (дата обращения: 03.11.2019)
5. Назарьянц А. А. Международные резервы Российской Федерации: вопросы формирования и управления / А. А. Назарьянц // Финансы и кредит. — 2019. — Т. 25. — № 5. — С. 1101–1116.
6. Самедова Е. Пять фактов о золотовалютных резервах России [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.dw.com/ru/пять-фактов-о-золотовалютных-резервах-россии/a-36933861> (дата обращения: 03.11.2019).

## АНАЛИЗ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

*Е. С. Маевский, обучающийся*

*Научный руководитель Ю. В. Чепига, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский государственный университет путей сообщения,  
г. Новосибирск

В данной работе проведен обзор фондового рынка Российской Федерации за 2016–2019 гг. Проанализирована динамика фондового рынка и объема торгов, валютной пары USD/RUB, цен на нефть. Рассмотрено влияние макроэкономических факторов (ИПЦ, решения ЦБ по ключевой ставке) на динамику фондового рынка.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, валютная пара, макроэкономические факторы, объем торгов.

При подготовке экономистов, финансистов, менеджеров большое внимание уделяется освоению теоретических знаний и получению практических навыков по проведению финансово-экономических расчётов, необходимых в анализе операций на финансовом рынке [1].

Роль фондового рынка в экономике страны трудно переоценить. Благодаря инструментам фондового рынка происходит привлечение свободных денежных средств в экономику, что оказывает прямое воздействие на благосостояние нации в целом.

Фондовый рынок включает в себя два основных направления: рынок акций (паев) и долговой рынок. На первом компании-эмитенты могут реализовать доли предприятий, т. е. акции, на втором реализуются облигации. Традиционно акции являются высокорисковым активом, а облигации, напротив, отличаются высокой надежностью, но приносят меньшую прибыль. Статистика рынка ценных бумаг выступает основой для расчета показателей, характеризующих перспективы и состояние рынка [2].

Динамика капитализации фондового рынка РФ представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика капитализации фондового рынка РФ  
за 2016–2018 гг.**

Фондовый рынок ММВБ	2016	2017	2018	Изменение (+, -) 2018/2016
Рынок акций, депозитарных расписок и паев	9 277	9 185	10 830	+553
Рынок облигаций	14 616	26 228	29 841	+15 225

Динамика капитализации рынка акций и облигаций положительная. Этот факт свидетельствует о том, что инвесторы рассматривают фондовый рынок РФ как перспективный и готовы инвестировать в него свои средства. Объем капитализации рынка акций незначительно снижается в период с 2016 г. по 2017 г. на 92 млрд руб. в абсолютном выражении. При этом на временном отрезке с 2017 г. по 2018 г. общий объем капитализации рынка акций возрастает на 1645 млрд руб. или на 17,91 % в относительном выражении.

Рынок облигаций (государственного, корпоративного, муниципального долга) показывает значительный рост за анализируемый период. Эмитентом федеральных государственных ценных бумаг является Министерство финансов РФ [3]. Например, за 2016–2017 гг. на рынке облигаций произошел рост на 11 612 млрд руб. или на 79,45 % в относительном выражении. Последующий прирост индекса за 2017–2018 гг. составил 3613 млрд руб. [4].

Объем торгов на фондовом рынке за 2016–2018 гг. представлен на рис. 1.

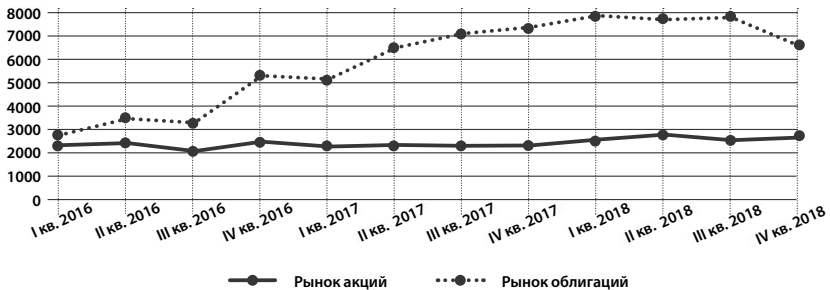


Рис. 1. Объем торгов на фондовом рынке РФ за 2016–2018 гг., млрд руб.

Рост вложений в облигации напрямую отразился на поквартальном объеме торгов данным финансовым инструментом с 2016 г. по 2018 г. Можно наблюдать значительное повышение объема торгов облигациями начиная с I кв. 2016 г. по I кв. 2018 г. Значительное вложение капитала, характерное данному периоду, отразилось на количестве проведенных торговых операций по данному инструменту. В абсолютных значениях прирост капитала составил 4700 млрд руб., а в относительных 245 %. В последующем периоде с I кв. 2018 г. по IV кв. 2018 г. наблюдается коррекция со спадом объема торгов на 1141 млрд руб., или 19,88 % в относительных величинах.

Рынок акций не привлек значительных инвестиционных вложений за анализируемый период, и скачка по росту объема торгов не произошло. На графике можно наблюдать лишь незначительные колебания.

На протяжении всего исследуемого периода ЦБ РФ проводил политику по снижению ключевой ставки (рис. 2). Данный фактор безусловно является положительным, так как побуждает участников рынка использовать большее количество заемного капитала за счет снижения ставок по кредитам в целом.

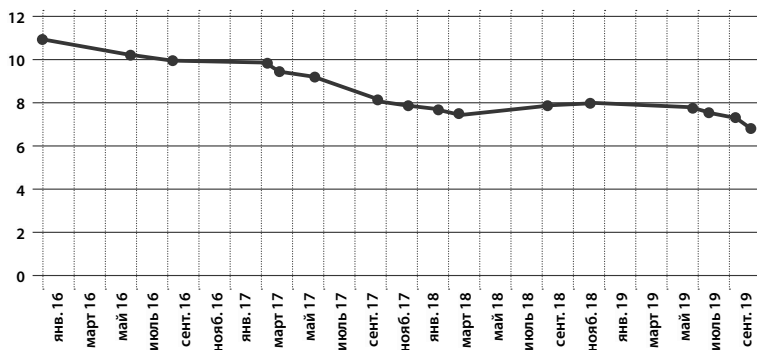


Рис. 2. Решения ЦБ РФ об изменении ключевой ставки, %

Снижение ключевой ставки имеет и отрицательный эффект, так как наличие большего количества свободных денег в экономике закономерно влечет инфляцию.

Для преодоления негативных инфляционных последствий ЦБ РФ проводит комплекс мер по таргетированию (удержанию) инфляции в пределах допустимых значений.

За исследуемый период ЦБ РФ произвел поэтапное снижение ключевой ставки с уровня в 11 % на январь 2016 г. до уровня в 6,5 % по состоянию на октябрь 2019 г. Данные значения индекса потребительских цен, традиционно используемые для измерения уровня инфляции, свидетельствуют об успешном выполнении монетарной политики (рис. 3).

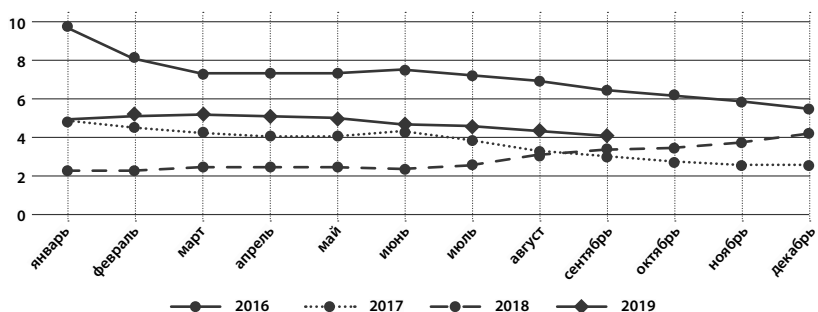


Рис. 3. Динамика индекса потребительских цен за 2016–2018 гг., пункты

К одному из нововведений, произошедших за последнее время в сфере кредитно-денежной политики, относится переход к свободно-му ценообразованию рубля в ноябре 2014 г. К 2016 году показатели динамики валютной пары стабилизировались. С 2016 г. по 2019 г. колебания курса рубля находились в ценовом коридоре 56,24 Р/\$ и 69,69 Р/\$ (рис. 4).

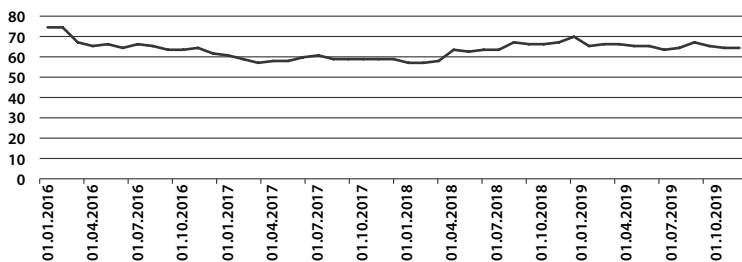


Рис. 4. Динамика пары USD/RUB за 2016–2019 гг., руб.

Экономика РФ в большой степени зависима от цен на нефть. С I кв. 2016 г. по III кв. 2018 г. нефть марки «Brent» выросла на 42,84 %. Далее к IV кв. 2018 г. цена на «Brent» составила 54,15 \$ за баррель. Однако уже к I кв. 2019 г. произошел ценовой скачок до значения в 67,84 \$ с последующим снижением до уровня в 59,43 \$ на конец анализируемого периода. Таким образом, с 2016 г. по 2019 г. в целом наблюдается положительная динамика курса нефти «Brent» с приростом на 48,06 %.

Для того чтобы проанализировать ответ рынка на подобную динамику внешних воздействующих факторов, были сделаны выборки по индексу государственных облигаций (RGBITR), индексу облигаций корпоративного долга (RUCBITR), а также крупнейшим трем индексам акций Московской биржи, которые образуют собой до 85 % капитализации рынка акций. Индексы были специально подобраны с высоким и низким количеством компаний внутри них: например, в представленной выборке проанализированы такие индексы, как РТС — 41 компания, MICEX — 10 компаний, Голубые фишки — 15 компаний. Данный подход позволит нам оценить эффект от диверсификации.

Итак, индекс государственных облигаций RGBITR вырос на 38,39 % за анализируемый период. Индекс корпоративных облигаций RUCBITR вырос на 38,66 % за указанный период. Индекс РТС предоставил бы инвестору доходность в размере 0,50 копеек на каждый вложенный рубль при условии, что индекс был приобретен в начале 2016 г. и продан в 2019 г.

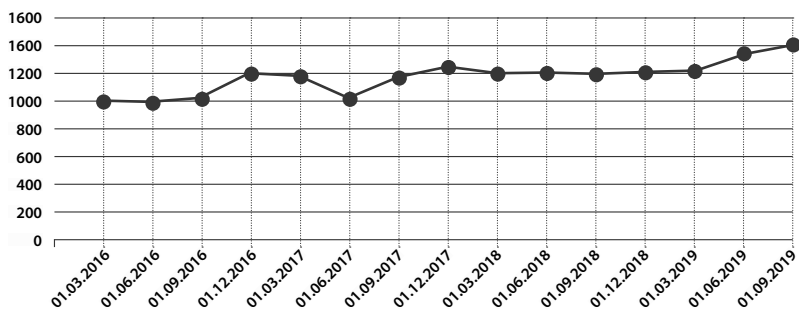


Рис. 5. Динамика индекса РТС за 2016–2019 гг., руб.

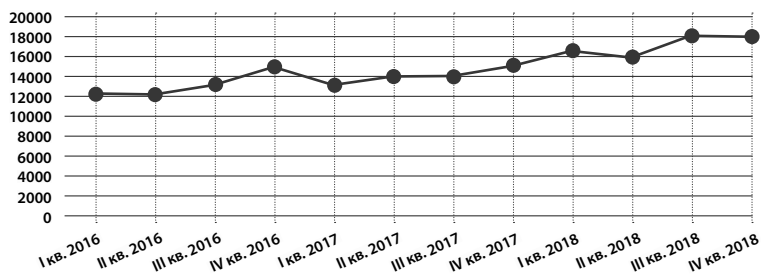


Рис. 6. Динамика индекса Голубые фишки за 2016–2019 гг., руб.

Сравнивая индекс РТС и индекс *Brent*, замечаем, что колебания цен на нефть задают направление движения индекса. Индекс состоит из 41 компании, образующей 86 % капитализации всего фондового рынка акций РФ, при этом 65 процентов индекса состоит непосредственно из сырьевых компаний. Тем не менее, очевидно, что значительное количество компаний несырьевой направленности сглаживают последствия падения мировых цен на нефть, как и эффективная политика ЦБ РФ, направленная на избежание вредоносных воздействий.

Индекс Голубые фишки рассчитывается на основе 15 наиболее ликвидных акций компаний Московской биржи. Рост данного показателя за рассматриваемый период составил 50,41 %.

МІСЕХ-10 представляет собой среднее арифметическое изменение цен на 10 наиболее ликвидных акций, торгующихся на Московской бирже.

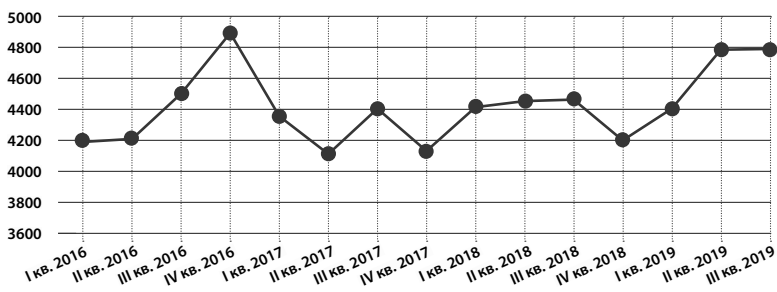


Рис. 7. Динамика МІСЕХ-10 за 2016–2019 гг., руб.

График MICEX-10 показал рост на 14,78 % за рассматриваемый период.

На основе MICEX-10 был произведен инвестиционный анализ по модели Шарпа и вычислен бета — коэффициент. Проведенный анализ позволил определить оптимальное инвестиционное решение (табл. 2).

*Таблица 2*

### **Оптимальное инвестиционное решение**

Название	Коэффициент Шарпа	Бета-коэффициент
Лукойл	1,2	0,79
НорНикель	0,6	0,81
Сбер	0,5	1,51
Татнефть	0,5	1,61

Одним из условий активизации инвестиционных процессов в реальном секторе российской экономики и обеспечения устойчивого роста предприятий является развитие фондового рынка [5].

Проведя анализ фондового рынка РФ, можно сделать вывод, что в настоящий момент благодаря положительной динамике цен на нефть, стабилизации курса рубля, политике ЦБ РФ, направленной на таргетирование инфляции и снижения ключевой ставки, происходит стабильный рост фондового рынка России.

Однако существует и ряд комплексных проблем. Например, акции первого эшелона образуют львиную долю рынка, а остальные компании, находящиеся во втором и третьем эшелонах, недополучают капитализацию и являются недооцененными, несмотря на значительный инвестиционный потенциал коммерческих и государственных компаний.

### **Список литературы**

1. Дуплинская Е. Б. Основы финансовых вычислений / Е. Б. Дуплинская, Ю. В. Щербакова. — учебное пособие. — Новосибирск: Изд. СГУПС, 2014. — 144 с.



2. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.moex.com/> (дата обращения: 17.11.2019).
3. Реутова И. М. Система регулирования рынка государственных ценных бумаг / И. М. Реутова // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2013. № 2. С. 149–157.
4. Торжевский К. А. Основные понятия и модели анализа фондовых рынков (на примере российского фондового рынка) / К. А. Торжевский // Политемат. сетевой электр. науч. журнал КубГАУ. — 2006. — № 21. — С.164–187.
5. Чепига Ю. В. Основы инвестиционной деятельности: учебное пособие / Ю. В. Чепига. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2019. — 92 с.

**УДК 330. 322.1**

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

***В. А. Першиков***, канд. экон. наук

Сибирский университет потребительской кооперации.

г. Новосибирск

В статье рассмотрены вопросы оказания государственной поддержки предприятиям АПК, направляемой на стимулирование инвестиционной деятельности.

**Ключевые слова:** государственная поддержка, стимулирование инвестиций, меры государственной поддержки.

Мировой опыт показывает, что эффективное развитие сельского хозяйства в силу специфических особенностей и больших рисков не может обходиться без государственной поддержки. В Российской Федерации поддержка сельского хозяйства осуществляется в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [1]. Основными приоритетами госпрограммы являются направления: развитие растениеводства и животноводства, переработка продукции, поддержка фермерских хозяйств, инновационное развитие. Динамика государственной поддержки АПК из федерального бюджета отражена на рисунке 1.

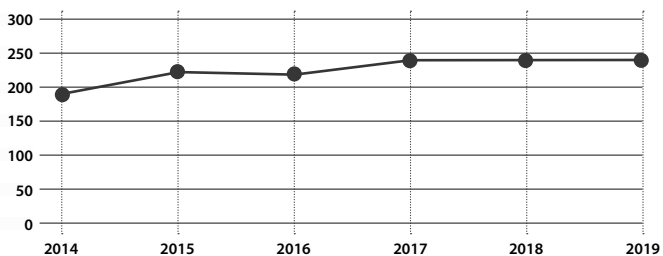


Рис. 1. Государственная поддержка АПК из федерального бюджета, млрд руб.

Одним из важнейших направлений государственной поддержки является поддержка инвестиционной деятельности предприятий АПК. Важно осознавать, что государственная поддержка должна быть направлена не на прямое финансирование, а на создание благоприятных условий для активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов с целью повышения эффективности производства и решения социальных проблем. Субсидии призваны способствовать привлечению средств в агропромышленный комплекс от частных и иностранных инвесторов и обеспечивать его стабильное функционирование.

В рамках федеральной программы на стимулирование инвестиционной деятельности выделяются значительные ресурсы. В 2016 г. из 218,1 млрд руб. государственной поддержки АПК 66,1 млрд, или 30,3 % приходилось на подпрограмму «Стимулирование инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе» [3]. В 2018 г. из 242 млрд. руб. общих государственных инвестиций на стимулирование предусмотрено 85,5 млрд руб. (35,2 %) — рис. 2. Налицо определённый прогресс. Цели подпрограммы в первую очередь направлены на обеспечение условий сбалансированного и комплексного развития отрасли, повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Для этого необходимы два фактора: повышение доступности кредитных ресурсов и повышение инвестиционной привлекательности предприятий АПК.

Стимулирование частных инвестиций осуществляется по следующим основным направлениям:

- поддержка льготного кредитования организаций АПК;

- поддержка инвестиционного кредитования в АПК;
- компенсация прямых понесенных затрат на строительство и модернизацию объектов АПК.

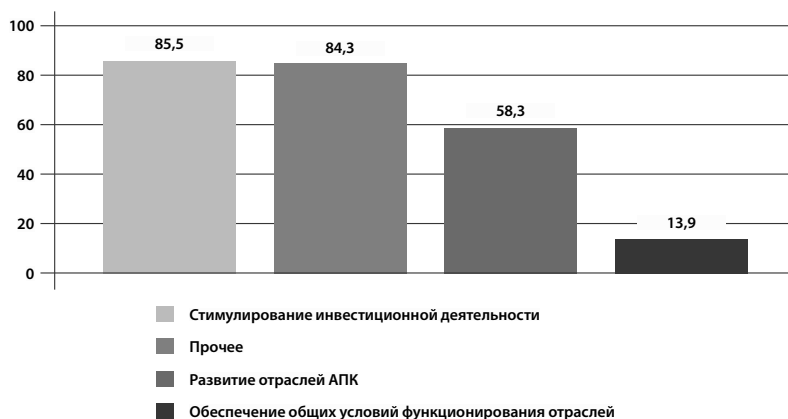


Рис. 2. Направления государственной поддержки АПК в 2018 г., млрд руб.

Основным направлением поддержки инвесторов со стороны государства остается кредитование с субсидированием процентных ставок. Это позволяет сельскохозяйственным предприятиям, с одной стороны, привлекать значительные инвестиционные долгосрочные кредиты, с другой — не отвлекать дефицитные оборотные средства на обслуживание кредитов. Согласно плану деятельности Министерства сельского хозяйства Российской Федерации на 2019–2024 годы субсидирование кредитов и частичное возмещение САРЕХ в сумме 85 млрд руб. в 2019 г. позволит привлечь в предприятия АПК 400 млрд руб. Планируется, что меры по стимулированию инвестиционной деятельности будут способствовать к 2024 году увеличению инвестиций в основные фонды на 19 % по сравнению с 2017 г. [3].

Инвестиции в реальные активы, направленные на получение прибыли, по своей сути носят долгосрочный характер. Долгосрочные вложения капитала должны базироваться на стабильных экономических процессах внутри государства с неменяющейся законодательной

базой [5]. Анализ мер государственной поддержки показывает, что на данном направлении нет стабильности. При этом изменения в программах не всегда направлено на улучшение финансового положения сельскохозяйственных организаций. Так, размеры финансирования программы развития сельского хозяйства постоянно меняются. Например, на 2019 г. согласно постановлениям Правительства РФ № 717 от 14.07.2012; № 1421 от 19.12.2014 и № 396 от 31.03.2017 г. на поддержку сельского хозяйства предполагалось выделять соответственно 211,3; 337,8; 194,0 млрд рублей. В зависимости от финансирования происходят изменения направлений и способов оказания государственной поддержки.

Наличие большого количества законодательных актов и нормативных документов, регулирующих получение субсидий, негативно влияет на реализацию программы, направленной на стимулирование инвестиций в АПК. Согласно изменениям (29.07.2019 г.) в государственной программе развития сельского хозяйства в очередной раз реформирована система государственной поддержки АПК: изменены подходы к субсидированию и выдачи кредитов; основными распределителями ресурсов по предприятиям стали регионы; поменялись подходы к отбору инвестиционных проектов для возмещения капитальных затрат. Часто предприятия не успевают адаптироваться к новым правилам, т. к. появляются новые.

К косвенным мерам государственной поддержки инвестиционной деятельности сельскохозяйственных организаций можно отнести программу субсидирования отечественных производителей сельскохозяйственной техники [2]. Участниками программы являются:

- сельскохозяйственные предприятия: покупатели техники российского производства;
- производители техники сельскохозяйственного назначения, отвечающие определенным требованиям.

В соответствии с правилами предоставления субсидий из федерального бюджета производителям сельскохозяйственной техники возмещается до 30 % затрат на производство и реализацию. Динамика предоставления государственных субсидий показана на рисунке 3.

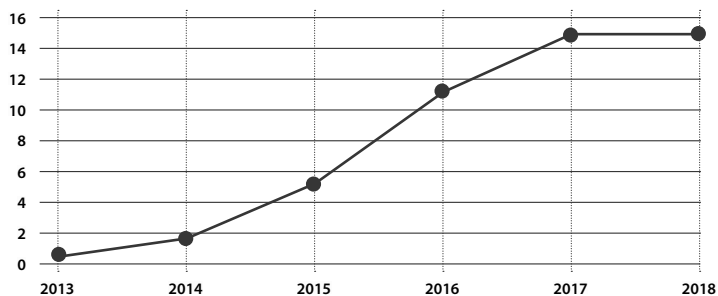


Рис. 3. Субсидии производителям сельскохозяйственной техники, млрд руб.

В свою очередь производители техники предоставляют соответствующие скидки сельскохозяйственным организациям при покупке техники. Главное назначение такого субсидирования — это поддержка отечественного производителя и улучшение возможности для обновления парка изношенной техники. К недостаткам можно отнести ослабление конкуренции на рынке сельскохозяйственной техники и как следствие — снижение заинтересованности в модернизации существующих производственных мощностей. Применение данной субсидии позволяет экономить сельским товаропроизводителям свыше 15 млрд руб.

Способствуют развитию инвестиционного процесса и законодательные акты, принимаемые на уровне регионов. Так, на 2020 г. в Новосибирской области из 1 341 031 тыс. руб. поддержки отраслей АПК 295 027 тыс. приходится на долю областного бюджета. На стимулирование инвестиционной деятельности соответственно предусмотрено 172 186 и 37 881 тыс. руб. В областном законодательстве выделяются следующие направления поддержки инвестиционного процесса: это предоставление льгот по налогам на имущество и прибыль, частичная компенсация платежей по финансовому лизингу, затрат на приобретение технологического оборудования. Начиная с 2020 г. планируется возмещение части затрат, инвестированных в человеческий капитал. На привлечение инвестиций также направлены нефинансовые меры государственной поддержки, оказываемой на региональном уровне.

Учитывая, что основным источником инвестиций остается прибыль, порядок ее формирования и распределения оказывает существенное влияние на инвестиционную деятельность [4]. Согласно Налоговому кодексу РФ, субсидии, полученные для реализации инвестиционных проектов, учитываются как внереализационные доходы и увеличивают налогооблагаемую базу. Субсидии увеличивают доходы не одновременно, а в соответствии с начисленной амортизацией. Существенным недостатком является правило, что, если в течение двух налоговых периодов имущество не перенесло свою стоимость в виде амортизации на затраты, остаток признается доходом и подлежит обложению налогом. Получается, что государство, с одной стороны, оказывает инвесторам поддержку, с другой — эта поддержка тут же облагается налогом.

На наш взгляд, если государственная поддержка направлена на инновационное, техническое перевооружение, то целесообразно применение «налоговых каникул» и «инвестиционного налогового кредита».

Таким образом, можно заключить, что меры господдержки АПК содержат противоречия, а налогово-финансовый механизм реализации разработанных и утверждённых программ требует существенной доработки.

### Список литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы (с изм. на 29 июля 2017 г.) [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/902361843> (дата обращения: 05.11.2019).
2. Постановления Правительства РФ № 1432 от 27 декабря 2012 года «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70191682/> (дата обращения: 05.11.2019).
3. Паспорт подпрограммы «Стимулирование инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе» «Центр Агроаналитики» [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.gp.specagro.ru/Pages/view/page\\_id/7129/day/7/month/6/year/2018](http://www.gp.specagro.ru/Pages/view/page_id/7129/day/7/month/6/year/2018) (дата обращения: 05.11.2019).
4. Руцкий И. М. Состояние и проблемы привлечения инвестиций в развитие АПК России в условиях санкций / И. М. Руцкий // Молодой ученый. — 2017. — № 22. — С. 316–317.

5. Шевченко А. В. Актуальные направления и меры государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации. / А. В. Шевченко, А. Б. Бабанов // Проблемы современной экономики: материалы VIII Междунар. науч. конф. Казань, декабрь 2018 г. — Казань: Молодой ученый, 2018. — С. 18–21.

УДК 339.732.6

## МОСКОВСКАЯ БИРЖА КАК УЧАСТНИК ФИНАНСОВОГО РЫНКА

*А. Г. Подтыкаленко, обучающийся*

*Научный руководитель А. М. Выжитович, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В статье рассматривается Московская биржа как участник финансового рынка, исследуется процесс образования Московской биржи, ее деятельность и современное положение в мире.

**Ключевые слова:** фондовая биржа, Московская биржа, деятельность, современное положение.

Данная тема актуальна, поскольку современное общество все больше интересуется инвестированием в краткосрочной и долгосрочной перспективе, игрой на биржевых инструментах с целью преумножения своего дохода. Но большинство населения не знает, кто является основным институтом, осуществляющим данные виды деятельности. Всем известно о деятельности кредитных организаций, меньше знают о брокерских организациях, но еще меньше знают о деятельности Московской биржи. Московская биржа как главная фондовая биржа России активно развивает новые сервисы для привлечения новых клиентов, а также заключает соглашения с другими фондовыми биржами.

Цель данной работы заключается в исследовании Московской биржи в теоретическом и практическом аспекте, выявлении проблем и разработке рекомендаций.

В соответствии с целью исследования в статье показано решение следующих задач: исследование теоретической основы фондовых

бирж, определение деятельности Московской биржи, изучение современного положения Московской биржи, рекомендации по развитию Московской биржи.

Для того чтобы участники рынка ценных бумаг могли взаимодействовать, необходимо существование определенных финансовых институтов. Одним из таких институтов является фондовая биржа. Фондовая биржа является организатором рынка ценных бумаг, создает необходимые условия для введения торговли.

Фондовая биржа — определенный вид финансового института, регулярно функционирующий, на котором совершается торговля ценными бумагами и их производными, это место для привлечения инвестиций.

Для фондовой биржи характерны следующие признаки:

- 1) централизованный рынок с наличием торговой площадки;
- 2) листинг ценных бумаг;
- 3) наличие временного ограничения работы биржи;
- 4) регистрация и гарантирование сделок с фондовыми инструментами;
- 5) установление официальных биржевых котировок.

Формирование российских фондовых бирж началось в начале 1990-х гг. Основными фондовыми биржами в 1991 г. были Московская международная фондовая биржа (ММФБ), Московская центральная фондовая биржа (МФЦБ) и Ленинградская фондовая биржа (ЛФБ). Общее количество составляло 150. К 2000 г. осталось 15 лицензированных бирж из-за кризиса 1998 г. В 2001 г. прекратило свое существование ММФБ, Саратовская, Владивостокская, Южно-Уральская фондовые биржи. К 2010 г. основную деятельность с ценными бумагами производили в «Фондовой бирже ТРС» и ММВБ. Рассмотрим подробнее деятельность каждой организации.

ММВБ образовалась в 1992 г. Постепенно ММВБ преобразовалось в вертикально интегрированный холдинг — Группу ММВБ. Возглавляла Группу ЗАО «ММВБ», которое осуществляло торги валютой и государственными облигациями. Дочерней компаний было ЗАО «Фондовая биржа ММВБ», которое производило торги с акциями и облигациями российских компаний. В 1993 г. был проведен первый аукцион по размещению государственных краткосрочных



облигаций. Затем начали использовать корпоративные ценные бумаги и валютные фьючерсы. 22 сентября 1997 г. начался расчет Сводного фондового индекса ММВБ. Вследствие вступления в силу редакции федерального закона от 01.01.2003 г. «О рынке ценных бумаг» «Фондовая биржа ММВБ» была выделена из структуры ЗАО «ММВБ». Основными акционерами ЗАО «ММВБ» на 01.02.2010 г., исходя из доли в уставном капитале, были ЦБ РФ (29,8 %), ЗАО «Международный Московский Банк» (12,7 %), Внешэкономбанк (11,8 %), ВТБ (7,6 %) и Сбербанк (7,5 %).

Фондовая биржа РТС была создана в середине 1995 г. для объединения региональных рынков в единый организованный рынок ценных бумаг. В начале торговались акции российских компаний. Биржа была ориентирована на западных инвесторов. С 01.09.1995 г. начался расчет индекса РТС. В октябре 1997 г. индекс РТС составлял 570 пунктов. Но в августе 1998 г. разразился кризис и как следствие — в октябре 1998 г. индекс РТС упал до 38, 53 пунктов. Структура Группы РТС состояла из некоммерческого партнерства «Фондовая биржа «Российская торговая система»», ОАО «Фондовая биржа «Российская торговая система»», НП «Фондовая биржа «Санкт-Петербург»», ЗАО «Клиринговый центр РТС», НКО «Расчетная палата РТС», ЗАО «Депозитарно-Клиринговая Компания» и ЗАО «СКРИН» [1].

В результате объединения Группы ММВБ и Группы РТС в декабре 2011 г. образовалась Московская биржа. Группа «Московская Биржа» включает в себя ПАО Московская биржа, которое управляет единственной в России биржевой площадкой по торговле акциями, облигациями, производными инструментами, валютой, инструментами денежного рынка и товарами. В состав Группы также входит центральный депозитарий (НКО АО «Национальный расчетный депозитарий»), а также клиринговый центр — НКО НКЦ (АО).

Московская биржа совершенствует свою деятельность и улучшает свои позиции на мировом рынке, в 2017 г. Московская биржа занимала 25-е место. Результаты деятельности за 2018 г. можно увидеть в таблице.

## Топ 25 мировых фондовых бирж, 2018 год [2]

Позиция	Биржа	Капитализация рынка (млрд. USD)	Число эмитентов	Объем торгов (млрд. USD)
1	ICE&NYSE	20 679	2 285	19 341
2	Nasdaq OMX	11 080	4 077	17 639
3	Shenzhen SE	2 405	2 134	7 563
4	Japan Exchange	5 297	3 657	6 297
5	Shanghai SE	3 919	1 450	6 116
6	LSE Group	3 638	2 479	2 548
7	Korea Exchange	1 414	2 207	2 521
8	HKEx	3 819	2 315	2 340
9	Euronext	3 730	1 208	2 203
10	Deutsche Börse	1 755	514	1 818
...	...	...	...	...
<b>24</b>	<b>Moscow Exchange</b>	<b>576</b>	<b>225</b>	<b>167</b>

По данным таблицы можно сделать вывод, что Московская биржа проигрывает по всем показателям крупнейшим биржам. Решающим показателем, определяющим рейтинг биржи, является объем торгов. Если сравнить ICE&NYSE и Nasdaq OMX, то по значению капитализации рынка выигрывает ICE&NYSE, число эмитентов преобладает у Nasdaq OMX, но по рейтингу лидирует ICE&NYSE. Особенно эту тенденцию видно у Shenzhen SE и Japan Exchange. Shenzhen SE существенно уступает по капитализации рынка и числу эмитентов, но объем торгов преобладает на 1266 млрд USD. Поэтому Shenzhen SE занимает в рейтинге на строчку выше, чем Japan Exchange. Следовательно, Московской Бирже следует особенно увеличивать объем торгов, чтобы улучшить свои позиции в мировом рейтинге фондовых бирж.

Основными финансовыми результатами деятельности 2018 г. стало увеличение операционных расходов на 7,6 %, снижение чистой прибыли на 2,6 % за счет увеличения расходов на профессиональные услуги (34,3 %), расходов на амортизацию и содержание имущества и нематериальных активов (11,6 %), прочие операционные расходы составили 1 075,2 млн руб.

К важнейшим событиям года относится то, что более 600 тыс. частных инвесторов открыли брокерские счета в 2018 году, в результате общее количество счетов физических лиц достигло 1,96 млн ед. на конец года, что на 50 % больше, чем на конец 2017 года. Количество индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС), открытых частными инвесторами, за год увеличилось с 302 тыс. до 598 тыс. В сентябре 2019 года на Московской бирже был зарегистрирован трехмиллионный частный инвестор. Это говорит о заинтересованности Московской биржи в привлечении новых клиентов и развитии финансового рынка.

Таким образом, Московская биржа — постоянно совершенствующаяся организация, хотя и с небольшой историей деятельности, уверенно входит в топ-25 фондовых бирж мира. Все больше можно встретить частных инвесторов — физических лиц. Для этого устраиваются такие конкурсы, как «Лучший частный инвестор», «Инвест Триал» для начинающих инвесторов. Московская биржа стремится, чтобы физические лица работали напрямую с ней, а не через брокеров.

В качестве рекомендаций можно предложить действующим филиалам и представительству развивать финансовые инструменты, характерные для данного региона, в связи с географическим положением, климатическими условиями, историей развития, что позволит развивать региональные финансовые рынки. Привлекать развивающиеся компании для размещения ценных бумаг, что возможно в будущем позволит войти в «голубые фишки» и выйти на мировой рынок.

#### Список литературы

1. Селищев А. С. Рынок ценных бумаг: учебник для бакалавров / А. С. Селищев, Г. А. Маховикова. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 431 с.
2. Годовой отчет ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС» за 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://report2018.moex.com/ru> (дата обращения: 08.11.2019).
3. Годовой отчет ПАО «Московская Биржа (ММВБ-РТС)» за 2017 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://report2017.moex.com/ru> (дата обращения: 08.11.2019).

## ЕВРООБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

*Ю. А. Прокопович, обучающийся*

*Научный руководитель Н. Г. Протас, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В данной работе рассмотрены еврооблигации как инструмент привлечения иностранного капитала на современном финансовом рынке. Автором определены преимущества и недостатки еврооблигаций, а также рассмотрен механизм их выпуска.

**Ключевые слова:** еврооблигации, финансовый рынок, эмиссия еврооблигаций.

Еврооблигации — это долговые ценные бумаги со сроком обращения от года до 30 лет, номинированные в иностранной валюте по отношению к стране-эмитенту и предназначенные для размещения одновременно на нескольких зарубежных фондовых рынках, целью которых является получение долгосрочного займа на евторынке.

Еврооблигации характеризуются такими элементами, как номинал, рыночная цена, купон, дата погашения, доходность к погашению и оферта [5, с. 288].

Эмитенты выпускают облигации для финансирования своей текущей деятельности и новых проектов компании. Выделяют еврооблигации, выпущенные государством, субъектами РФ и частными организациями (корпоративными). В России эмитентом государственных еврооблигаций является Министерство финансов [5, с. 288].

Главными отличиями международных облигаций от национальных являются особенности процедур формирования выпуска и размещения, а также режим налогообложения [7, с. 43].

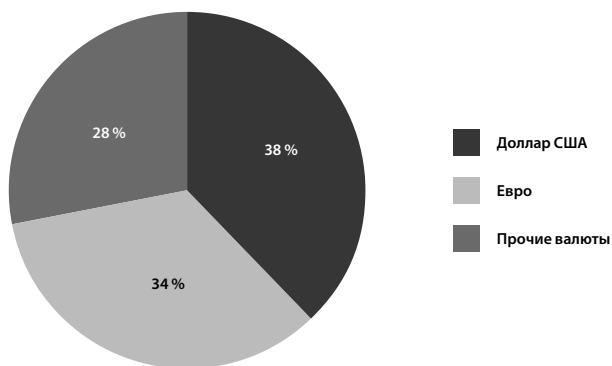
Различают два типа еврооблигаций — облигации с заранее известным сроком погашения и бессрочные. Эмитент еврооблигаций в свою очередь обязан в определенные даты выплачивать инвестору заранее объявленные проценты — купонный доход [2].

Еврооблигации также различают по уровню надежности. При такой классификации выделяют старшие и субординированные облигации [4, с. 381].

*Старшие облигации* представляют собой облигации с приоритетным правом требования к активам компании, обеспеченные при этом юридически закрепленным правом на специфическую часть имущества эмитента. Такие облигации могут выпускаться под обеспечение каким-либо имуществом [6, с. 1240].

*Субординированные облигации* — это необеспеченные долговые обязательства, при использовании которых степень притязаний на активы самая низкая по сравнению с другими типами долговых обязательств. При ликвидации компании имущественные претензии владельцев субординированных облигаций будут удовлетворены только после полного удовлетворения имущественных претензий всех держателей «старших» облигаций [5, с. 288].

### Распределение еврооблигаций по валюте



Еврооблигации могут быть номинированы в любой валюте, причем на сегодняшний день на рынке преобладают две валюты — это американский доллар, его доля в общем объеме составляет порядка 38 %, и евро — 34 % (рис.) [1, с. 42].

Как уже говорилось ранее, доход инвестора складывается из двух показателей: из разницы между ценой покупки и продажи облигаций и суммы накопленного за период купонного дохода [2].

К главным преимуществам еврооблигаций можно отнести:

- прозрачное ценообразование;
- доступность для неквалифицированных инвесторов;
- возможность расчетов в долларах США между резидентами;
- еврооблигации входят в перечень маржинальных бумаг;
- отсутствие ограничений по приобретению в портфели пенсионных резервов;
- минимальный лот еврооблигаций составляет 1000 долл. США [2].

Также выделяют такое преимущество евробондов: при их приобретении, вероятнее всего, инвестор получит доходность выше, нежели доходность по депозитам в иностранной валюте.

Кроме того, большинство банков не предусматривают выплату процентов по депозиту при досрочном расторжении. В случае с еврооблигациями инвестор в любой момент может продать их без потери процентов, так как купонный доход рассчитывается ежедневно и передается продавцу покупателем в момент совершения сделки купли-продажи облигаций [2].

Еврооблигации, как и обычные (рублевые) облигации, принято относить к менее рискованным инструментам по сравнению с акциями. Однако существуют как внешние риски, оказывающие влияние на деятельность эмитента, так и внутренние события, влияющие на цену, а значит, на доходность облигаций. Цены облигаций также подвержены влиянию макроэкономических событий и событий, связанных с деятельностью компании-эмитента. К основным рискам, влияющим на еврооблигации, относят кредитный и рыночный риски.

Наиболее популярной биржей для размещения евробондов является Лондонская биржа благодаря своей секции IOB, которая считается одной из самых крупных и ликвидных в мире по уровню дневного торгового оборота [15, с. 288]. Ежедневный оборот LSE составляет более 5 млрд евро, а число зарегистрированных за день сделок достигает 620 тысяч [3].

Депозитарные и клиринговые услуги осуществляются такими компаниями, как *Euroclear* и *Clearstream*, что обусловлено тем фактом, что заимствования происходят на международном рынке. До введения санкций против России на государственном уровне должна была происходить регистрация в банках-кастодианах. После

введения санкций брокеры должны были сменить банки-кастодианы на Национальный расчетный депозитарий. При этом конечным номинальным держателем евробондов является инвестор [4, с. 380].

Рассмотрим существующие методы выпуска еврооблигаций и особенности их эмиссии.

Самым популярным методом выпуска еврооблигаций является открытая подписка большого круга инвесторов, реализуемая синдикатом андеррайтеров. Синдикат андеррайтеров — группа финансовых учреждений, которые являются менеджерами займа, руководимые одним или несколькими лид-менеджерами. В размещении принимает участие большое количество инвесторов (финансовых учреждений) из разных стран. Подобные эмиссии, как правило, проходят процедуру листинга сразу на бирже, а сертификаты евробумаг должны соответствовать правилам конкретной биржи.

Следующий метод эмиссии еврооблигаций — аукцион. В этом случае эмитент дает возможность инвесторам направлять свои заявки по облигациям с объявленным сроком и купонными ставками. Заявки направляются инвесторами (и конечными, и перекупщиками) в проценте от номинала с указанием необходимого количества облигаций. Заемщик осуществляет размещение по типу голландского аукциона. При этом нет необходимости оплачивать услуги менеджеров, поэтому данный вид размещения считается дешевле, однако используют его только известные заемщики [4, с. 380].

Эмиссия еврооблигаций представляет собой достаточно сложный и трудоемкий процесс. Рассмотрим основные этапы выпуска еврооблигаций.

I. *Предварительный*. На данном этапе происходит анализ финансового состояния клиента, а также подготовка рекомендаций по видам финансирования. Также этот этап включает в себя проведение международного аудита и получение международного кредитного рейтинга. Определяется количество выпускаемых ценных бумаг.

II. *Оформление программы*. Этот этап заключается в подготовке и проведении конкурса на организацию эмиссии ценных бумаг среди ведущих инвестиционных банков. Происходит оформление соглашения о найме с организаторами эмиссии, а также проведение инспекционной миссии инвестиционного банка. При необходимости

выбирается категория залога. Разрабатывается информационный меморандум, документация и информационные материалы, требующиеся для осуществления Программы эмиссии евробондов.

III. *Эмиссия и сопровождение*. На этом этапе происходит сам выпуск и размещение займа, а также проведение операций, связанных с займом [4, с. 381].

Процентная ставка по еврооблигациям устанавливается в соответствии с кредитным рейтингом компании-эмитента, однако она должна быть не ниже рейтинга, установленного для правительства страны.

Еврооблигации размещаются сразу на нескольких рынках, что обеспечивает расширенный круг инвесторов, они дают возможность привлечения большего капитала на длительный срок с меньшими купонными ставками. Стоит также отметить, что еврооблигации не подвержены колебаниям национальной валюты и национальному регулированию, а также не требуют залога или обеспечения.

Однако данный финансовый инструмент требует от эмитента полной «прозрачности». Финансовая отчетность должна быть составлена по международным стандартам, а также необходим кредитный рейтинг от международных агентств. Помимо этого, эмиссия еврооблигаций занимает длительный период и требует высоких затрат от эмитента. Поэтому, к сожалению, на данный момент такой финансовый инструмент, как еврооблигации, в нашей стране доступны лишь крупным компаниям, способным преодолеть все барьеры для выпуска евробондов.

Таким образом, в данной статье были исследованы еврооблигации как альтернативный способ привлечения иностранного капитала. Основное различие между еврооблигациями и кредитованием заключается в отложенной выплате основного долга. Эмитент облигации имеет возможность выплатить полную сумму долга в момент погашения облигации, а до этого момента — выплачивать только обязательства по купону. Рынок еврооблигаций является частью мирового рынка заемного капитала. Еврооблигации могут выпускаться правительством, международными организациями, крупными корпорациями, компаниями и банками, а первичное размещение происходит через синдикат андеррайтеров.



## Список литературы

1. Галушка А. И. К вопросу о рынке еврооблигаций / А. И. Галушка, М. А. Попова // Устойчивое развитие науки и образования. — 2017. № 7. С. 41–51.
2. Еврооблигации — Московская Биржа [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.moex.com/s453> (дата обращения: 20.11.2019).
3. Лондонская Фондовая Биржа (LSE) — время работы, активы и функции — Investing Notes [Электронный ресурс]. — URL: <https://investingnotes.trade/londonskaya-fondovaya-birzha.html> (дата обращения: 20.11.2019).
4. Полтева Т. В.. Еврооблигации как инструмент международного рынка капиталов / Т. В. Полтева, Е. В. Игнатьева // Молодой ученый. — 2014. — № 20. — С. 379–382.
5. Хван А. А. Анализ механизма привлечения иностранных инвестиций при помощи эмиссии еврооблигаций / А. А. Хван, Е. В. Конвисарова // АНИ: экономика и управление. — 2017. — № 2 (19). — С. 287–290.
6. Шихшабекова Х. М. Еврооблигации российских эмитентов / Х. М. Шихшабекова // Экономика и социум. — 2014. — № 2–4 (11). — С. 1239–1242.
7. Эмиссионные ценные бумаги, рынки и участники обращения: учебное пособие / Нишатов Н. П. — М.: Вузовский учебник, ИД ИНФРА-М, 2017. — 132 с.

УДК 368.911

## ОСНОВНЫЕ ПРИЁМЫ МИССЕЛИНГА В СФЕРЕ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

*К. В. Пыж, обучающийся*

*Научный руководитель Т. А. Василенко, ст. преподаватель  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье представлено определение мисселинга, рассмотрены основные приёмы мисселинга в сфере накопительного страхования жизни. Обозначены способы противодействия некорректным продажам страховых продуктов.

**Ключевые слова:** мисселинг, накопительное страхование жизни, посреднические продажи страховых продуктов.

В данной статье обозначены ключевые приёмы мисселинга в сфере накопительного страхования жизни, препятствующие развитию данного страхового продукта. Представлены способы противодействия некорректным продажам страховых продуктов и перспектива регулирования данной области. Различные аспекты некорректных

продаж страховых продуктов рассматривались в работах Е. А. Кузнецовой, Е. Ю. Васильевой, О. Н. Суслековой [4; 6; 9], в то же время в данных работах не отражается специфика накопительного страхования жизни или выявлены не все ключевые особенности мисселинга.

Банковские организации активно занимаются продажами страховых продуктов, так как данная деятельность способствует получению дополнительной прибыли. Сборы по накопительному страхованию жизни за первое полугодие 2018 г. составили 46 млрд руб., что на 14,7 % (на 5,9 млрд руб.) больше аналогичного показателя предыдущего года. Не последнюю роль в таком бурном росте играет мисселинг, и в первую очередь — со стороны банков, через которые продается до 90 % продуктов по страхованию жизни [1]. Однако часто банковские сотрудники зарабатывают на страховках некорректно, что объясняется желанием получить высокое вознаграждение за продажу страхового продукта, плохим знанием продукта или необходимостью выполнения плана продаж [3].

Ситуация, в которой клиенту намеренно была продана ненужная ему услуга или услуга, не полностью удовлетворяющая его потребности, называется мисселинг.

Некорректные продажи стали основной проблемой рынка страхования жизни в 2017–2018 годах [6, с. 142]. Мисселинг в сфере накопительного страхования жизни называют самой серьезной опасностью для данного бурно растущего направления страховой деятельности. Эксперты опасаются массового разочарования клиентов в накопительном страховании жизни как таковом именно из-за того, что его выдают за принципиально другой продукт [7, с. 29].

Стоит отметить, что накопительное страхование жизни — это специальный страховой продукт, который, помимо непосредственно страхования жизни, позволяет накопить определённую сумму денег к конкретному сроку посредством периодических страховых взносов. Важным нюансом является тенденция к снижению ставок по депозитам и фактически невозможность открытия депозита в отечественном банке на срок свыше 5 лет [5, с. 2155]. Однако проблема может возникнуть, когда клиент нуждается не в накопительном страховании жизни в другом финансовом продукте. Из-за небрежного отношения банка к подобным комиссионным продуктам тысячи

потребителей банковских услуг, пришедшие открыть вклад, оказываются страхователями, сами того не желая, а зачастую даже не зная об этом. Ситуация усугубляется тем, что клиенты размещают денежные средства в банке с уверенностью, что смогут снять деньги при первой необходимости. Как правило, при досрочном расторжении договора по вкладу клиенты готовы не получить проценты, но они не готовы получить размещенные ранее денежные средства не в полном объёме. Когда выясняется, что клиент не может получить обратно свои средства полностью до завершения срока действия договора или что ему необходимо вносить деньги регулярно (обычно раз в год), клиент начинает жаловаться во всевозможные инстанции, угрожать, внимательно читать ранее подписанный договор, но это не предотвращает неизбежные потери.

Можно выделить следующие основные приёмы мисселинга в сфере накопительного страхования жизни.

1. Договор накопительного страхования жизни — это не депозит, а сам продукт не имеет отношения к банку, который выступает в качестве торгового посредника. Служащие банка могут не предупредить об этом клиента или намеренно вводить его в заблуждение, обещая высокий доход.

2. Сохранность вложенных средств не гарантируется банком-продавцом или государственной системой страхования вкладов. Государство в случае банкротства банка или отзыва у него лицензии гарантирует быстрый возврат клиентам — физическим лицам — суммы вклада до 1,4 миллиона рублей. В случае банкротства (или лишения лицензии) страховщика взыскивать деньги необходимо в судебном порядке, соблюдая общую очередность кредиторов, что значительно уменьшает вероятность возврата средств в полном объёме. Иными словами, сохранность внесённых средств целиком и полностью зависит от устойчивости страховщика, его успешности на рынке, а также честности его владельцев и топ-менеджмента.

3. Накопительное страхование жизни — это долгосрочный финансовый продукт, некоторой спецификой которого является отсутствие краткосрочных договоров (например, годовых или полугодовых). Эта особенность обуславливается базовыми принципами данного бизнеса. Страхование жизни не должно осуществляться на деньги,

отложенные на непредвиденные обстоятельства, так как полный возврат инвестированного возможно только после окончания срока действия страхового договора, т. е. как минимум через 3 года.

4. При осуществлении досрочного расторжения договора накопительного страхования жизни клиент получает не изначальную вложенную сумму, а выкупную, которая по условиям договора будет меньше изначальной. По мере увеличения срока действия договора выкупная сумма по накопительному страхованию жизни увеличивается: например, в первый год она может составлять 40 %, во второй — 50 %, в третий — 60 % и т. д. Таблица, содержащая все выкупные суммы в обязательном порядке, должна быть включена в договор. Стоит отметить, что в продуктах, связанных с накопительным страхованием жизни, размер выкупной суммы в первые годы, как правило, намного меньше 50 %, что связано со спецификой формирования страховых резервов.

5. Платеж по договору накопительного страхования жизни может носить не разовый, а периодический характер. Поэтому при пропуске очередного платежа к клиенту могут быть применены соответствующие санкции, что может вызвать проблемы с возвратом ранее инвестированных денежных средств.

6. Часть средств идет не на инвестирование, а на страховое покрытие. Наличие страховки — это дополнительное преимущество, но нужно понимать, что часть средств на страховую премию изымается из тела инвестиции. Служащие банка часто не уточняют, что большая часть средств идет в консервативное инвестирование, которое не обеспечивает высокой прибыли. Лишь небольшая часть денег инвестируется в рискованные и средне-рискованные инструменты, которые и могут принести дополнительный доход выше банковских ставок, однако такие инструменты могут показать и отрицательную доходность.

7. Продавцы в банках часто заманивают в накопительное страхование жизни клиентов, пришедших открыть вклад, более высокими процентами, не уточняя, что это предположительная, а не гарантированная (как во вкладе) доходность. Стоит отметить, что средняя доходность по накопительному страхованию жизни чаще всего выше процентов по вкладам.

В случае заключения навязанного договора накопительного страхования жизни клиенту следует помнить, что у него имеется возможность отказаться от ненужной услуги, воспользовавшись так называемым «периодом охлаждения» (срок, в течение которого страхователь может отказаться от договора и вернуть страховую премию) [2]. Правило действует, только если клиент заключил договор как физическое лицо и приобрёл услугу добровольного страхования. Срок действия «периода охлаждения» обязательно прописывается в правилах страхования компании. В самом договоре страхования данный период не может быть менее 14 календарных дней с момента заключения договора.

Формально мисселинг не является нарушением закона, тем не менее Банк России и ключевые участники финансового рынка считают его недобросовестной практикой. В соответствии с законом «О защите прав потребителей» покупатель должен получить полную информацию о товаре или услуге перед их покупкой, чтобы принять взвешенное решение.

Страховые компании под давлением общественности разработали специальные стандарты, которые подразумевают обязательное включение в страховой договор специальной памятки, в которой должно прописываться то, о чем продавцы накопительного страхования жизни могут умалчивать. При написании данной памятки должен быть использован только крупный шрифт, чтобы на её содержание обратили внимание даже те люди, которые не склонны читать договоры. Эти стандарты вступят в силу с января 2020 года. Они будут обязательны и для самих страховщиков, и для их агентов, в том числе банков. Нарушение или невыполнение стандарта страховыми организациями (их агентами и партнёрами) может привести к исключению из саморегулируемой организации. А это повод для приостановления и отзыва лицензии. Когда данные стандарты будут строго исполняться банками, случаи мисселинга могут значительно сократиться. Однако единственный верный способ защиты — внимательное прочтение договора, предоставляемого на подпись. Стоит помнить, что даже в банках известны случаи подмены договора, который изучался клиентом, на договор с другим содержанием [8]. Впоследствии доказать подмену практически невозможно.

Все особенности финансовых продуктов обычно прописаны в договорах очень подробно. Почти всегда в них уточняется, что клиент ознакомился со всеми рисками и готов их принять. К сожалению, практика подписания договора без внимательного его изучения остаётся крайне распространённой.

При оформлении договора нужно обратить особое внимание на вид договора, срок его действия и на условия досрочного расторжения. Также стоит внимательно изучить обязанности клиента и санкции за их неисполнение (ненадлежащие исполнение). Важно понимать, что договор — это соглашение между двумя сторонами, следовательно, клиент может и должен настаивать на включении, исключении или изменении существенных условий договора.

#### Список литературы

1. Агентство страховых новостей [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.asn-news.ru/news/68215> (дата обращения: 18.11.2019).
2. Банк России [Электронный ресурс]. — URL: <https://cbr.ru/static/finprosvet/period14/index.html> (дата обращения: 11.11.2019).
3. Банки.ру. Обманутые «вкладчики»: о чем молчат банки [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10688793> (дата обращения: 12.11.2019).
4. Васильева Е. Ю. Рынок страхования жизни / Е. Ю. Васильева // Сборник статей V Международной научно-практической конференции. — 2018. — С. 118–125.
5. Василенко Т. А. Сравнительный анализ индекса человеческого развития как обобщающего показателя уровня жизни в Новосибирской области, Сибирском федеральном округе и Российской Федерации / Т. А. Василенко // Региональная экономика: теория и практика. — 2017. — № 11 (446). — С. 2152–2166.
6. Кузнецова Е. А. Страхование жизни как драйвер роста страхового рынка России / Е. А. Кузнецова // Сборник статей XV Международной научно-практической конференции «Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее». — 2018. — С. 24–26.
7. Мавлина Л. Кто ответит за мисселинг / Л. Мавлина // Эксперт. — 2018. № 25 (1079). С. 29–33.
8. Сусякова О. Н. Страхование жизни: необходимость и итоги / О. Н. Сусякова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2016. — № 1 (11). — С. 253–258.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

*М. В. Рыльская, обучающийся*

*Научный руководитель Е. Б. Дуплинская, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский государственный университет путей сообщения,  
г. Новосибирск

В данной работе проведен анализ мер государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства на примере городского округа Новосибирской области. Автором определены проблемы развития предпринимательства на муниципальном уровне.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, муниципальная программа, финансирование.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) — «ниша», к которой с каждым годом интерес только растет. МСП — тренд, набирающий обороты. Каждому человеку, начинающему свой путь в МСП, важно и нужно знать все аспекты и особенности данного направления. К сожалению, субъекты МСП не в полной мере и степени получают необходимую информацию о существующих программах государственной поддержки, которые, в свою очередь, могли бы дать мощный толчок к развитию как уже существующих, так и только зарождающихся проектов.

Сведения об участниках рынка, относящихся к МСП, вносятся в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства и каждый месяц (10-го числа) размещаются на сайте Федеральной налоговой службы [1]. На государственном уровне за ходом развития МСП следят посредством статистических наблюдений: сплошных — 1 раз в 5 лет и выборочных — ежемесячно/ежеквартально.

Мероприятия, направленные на развитие МСП в России, со стороны государства — составляющая государственной социально-экономической политики, которая включает в себя совокупность следующих мер: правовых; экономических; политических; информационных; социальных; образовательных; иных мер. Если более конкретно рассматривать вышеперечисленные меры, то можно выделить наличие: специальных налоговых режимов; упрощенных

правил внедрения налогового учета; упрощенных форм налоговых деклараций в отношении отдельных видов налогов и сборов; упрощенных способов ведения бухгалтерского учета; упрощенного порядка составления статистической отчетности; особенностей участия субъектов малого предпринимательства в роли поставщиков и т. д.

Развитие МСП на муниципальном уровне рассмотрено на примере городского округа Искитим Новосибирской области.

МСП играет значительную роль в социально-экономической жизни г. Искитима, обладая гибкостью и приспособляемостью к конъюнктуре рынка, возможностью быстро изменять структуру производства, оперативно создавать и применять новые технологии и научные разработки. На 1000 человек населения количество МСП составляет 36 единиц. МСП города Искитима охватывает практически все основные виды экономической деятельности, и в его сфере прямо или косвенно вовлечены все социальные группы населения. МСП обеспечивает занятость более 20 % экономически активного населения. Удельный вес налоговых и неналоговых поступлений от субъектов МСП составляет 25 %. Отраслевая структура малого предпринимательства практически не меняется — непромышленная сфера более привлекательна, чем производственная, сектор МСП города сосредоточен преимущественно в сферах торговли и услуг.

Стратегия развития МСП содержится в постановлении Администрации г. Искитима № 34 от 18.01.2018 г. Об утверждении муниципальной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Искитиме на 2018–2022 гг.». Утвержденные объемы финансирования развития МСП с 2019 по 2022 годы распределены по источникам следующим образом: 1,246 млн руб. из областного бюджета НСО и 0,5 млн руб. — из бюджета города Искитима ежегодно в течение срока действия программы.

Цель программы заключается в создании благоприятных условий для развития субъектов МСП, прежде всего в сфере материального производства, а также для повышения экономической и социальной эффективности деятельности субъектов МСП на территории г. Искитима. Для достижения поставленной цели местными властями решаются следующие задачи: формируются условия, обеспечивающие рост количества субъектов МСП и самозанятого



населения на территории г. Искитима; стимулируется спрос на продукцию МСП и осуществляется содействие в продвижении товаров, работ и услуг на региональные и зарубежные рынки. В результате реализации программы должны быть достигнуты целевые показатели: увеличение количества субъектов МСП и численности занятых на малых и средних предприятиях; рост доли объема субъектов МСП в общем объеме выпуска товаров, работ и услуг; увеличение количества МСП, получивших муниципальную поддержку в рамках реализации мероприятий вышеуказанной муниципальной программы.

Управление экономического развития администрации г. Искитима проводит конкурсы среди представителей МСП по отбору субъектов малого и среднего предпринимательства для оказания **финансовой поддержки** в рамках муниципальной программы. Формой поддержки со стороны органов местного самоуправления является предоставление субсидий на частичное финансирование затрат (таблица).

*Таблица*

**Формы муниципальной поддержки развития МСП  
в г. Искитим**

Цели субсидирования	Сферы видов деятельности субъектов МСП
<b>на лизинговые платежи, на часть процентных выплат по банковским кредитам для обновления основных средств, на обучение работников в образовательных программах, на участие в конкурсах</b>	материальное производство, наука и научное обслуживание, здравоохранение, оптовая и розничная торговля, общественное питание, услуги
<b>на арендные (субарендные) платежи офисных и производственных помещений</b>	материальное производство, наука и научное обслуживание, здравоохранение, общественное питание, услуги
<b>на модернизацию (обновление) основных средств</b>	материальное производство, наука и научное обслуживание, здравоохранение, оптовая и розничная торговля, общественное питание, услуги, крестьянско-фермерские хозяйства
<b>на реализацию бизнес-плана предпринимательского проекта- гранты начинающим</b>	материальное производство, внедрение энергоэффективных технологий, услуги

Динамика количества субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших поддержку от Администрации г. Искитима и от Правительства Новосибирской области (рис.).

### Количество субъектов МСП, получивших поддержку от администрации г. Искитима



Как видно из представленных данных на рис., основной «пик» востребованности на поддержку со стороны органов публичного управления пришелся на 2018 год. В 2018 г. поддержку государства получили 265 субъекта МСП, что больше, чем в 2017 г. На 01.11.2019 года 214 субъектов МСП города Искитима воспользовались различными формами господдержки [2].

Проведенный анализ показал, что за период 2018–2019 годов в г. Искитиме предпринимателям оказывалась не только информационная, имущественная, но и финансовая поддержка. Несмотря на положительные результаты проводимых мероприятий (рост субъектов МСП, получивших различные виды поддержки со стороны муниципальных органов власти), следует согласиться с мнением авторов, считающих, что «развитие малого бизнеса в России не в полной мере соответствует той модели, которая является оптимальной...» [3].

Несмотря на ряд мер, которые позволили обеспечить субъекты МСП различными формами муниципальной поддержки, проведенное исследование позволило обозначить ключевые проблемы развития МСП на муниципальном уровне:

- слабая информированность предпринимателей по вопросам деятельности МСП;

- низкий уровень финансовой и правовой грамотности МСП;
- высокая налоговая нагрузка и нестабильность налоговой системы;
- низкий уровень доступности финансовых ресурсов на начальном этапе деятельности.

Из вышесказанного сделан вывод о том, что предпринимательство — интенсивно развивающееся направление и значимая часть рыночной экономики, однако, к сожалению, предприниматели ограничены в получении кредитных ресурсов, вынуждены уплачивать значительные суммы налогов, в недостаточной мере осведомлены о том, на какие формы поддержки их бизнеса они могут рассчитывать со стороны государства. От финансовой малограмотности страдают не только предприниматели, но и экономика страны.

Подводя итог, необходимо отметить, что только эффективная муниципальная политика, соответствующая реальной экономической обстановке в каждом конкретном муниципальном образовании, муниципальная инфраструктура поддержки развития МСП будет способствовать экономическому росту каждого отдельного публично-правового образования и как следствие — всей экономики страны.

### Список литературы

1. Администрация города Искитима. Малый бизнес [Электронный ресурс]. — URL: <https://iskitim.nso.ru/page/1415> (дата обращения: 28.10.2019).
2. Дуплинская Е. Б. О необходимости государственной поддержки развития малого бизнеса на региональном уровне /Е. Б. Дуплинская // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. — 2015. — № 4.1. — С. 40–45.
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. — URL: <https://rmsp.nalog.ru/> (дата обращения: 28.10.2019).

## ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ: ПРИЧИНЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

*Ю. В. Салова, обучающийся*

*Научный руководитель Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

Статья посвящена проблеме проводимой в России реформы пенсионной системы. Раскрыты и проанализированы причины пенсионной реформы и её необходимость в России. Произведена оценка результатов пенсионной реформы на современном этапе.

**Ключевые слова:** пенсионная система, пенсионная реформа, оценка результатов, накопления, пенсионное обеспечение.

Пенсионная система всегда была в России одним из главных элементов социальной сферы. Основные проблемы развития пенсионной системы зачастую связаны с формированием и изменением уровня жизни граждан пенсионного возраста. Пенсия является основным или даже единственным источником средств к существованию пожилых граждан России. Пенсионное обеспечение должно быть гарантировано на уровне закона, с определением правовых оснований, условий назначения, порядка исчисления и размера пенсии [1]. Это означает что нужно постоянно совершенствовать пенсионное законодательство.

Специалисты по государственным финансам отмечают, что российская пенсионная система переживает кризис [2, с. 115]. Государство оказывает поддержку пенсионерам: освобождение от налога на имущество, повышение размера пенсии после достижения 80 лет, льготы (например, транспортные). Но эта поддержка обеспечивает пенсионерам лишь минимум биологического существования, не помогает им в развитии и проживании полноценной жизни.

Не только учёные и эксперты, но и законодатели признают: уровень пенсионного обеспечения в России не отвечает требованию статьи 7 Конституции РФ о создании условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. На первый взгляд, современное реформирование пенсионной системы происходит

на фоне негативных социальных явлений, таких как неустойчивая демографическая ситуация, низкая продолжительность жизни, рост числа пожилых людей при одновременном сокращении трудоспособного населения. В подтверждение можно привести пример: в 2014 году пенсионных отчислений было недостаточно для формирования бездефицитного бюджета Пенсионного фонда РФ. Следовательно, в 2016 году Правительство отказалось от индексации пенсии с учётом инфляции 2015 года, достигшей максимума за последние 15 лет — 12,9 %. С другой стороны, причиной кризисных явлений в пенсионной системе страны может являться распределительный принцип пенсионной системы, когда численность населения в трудоспособном возрасте напрямую зависит от количества пенсионеров.

С потребностью осуществления реформ встречаются все национальные пенсионные системы государств мира. Скорость проведения пенсионных реформ в некоторой степени замедлилась, это может быть связано с улучшениями состояния государственных финансов, а также с политической изменчивостью. В большинстве стран пенсионные реформы осуществлялись по направлениям: повышение пенсионного возраста, лимит на выплаты пенсий пенсионерам, которые работают, улучшение условий раннего выхода на пенсию. Данные реформы в основном были рассчитаны на уменьшение государственных обязанностей перед пенсионерами и касались распределительных пенсионных систем.

В Российской Федерации в соответствии с мировыми тенденциями была введена комбинированная пенсионная система, это произошло почти сразу после дефолта государства и кризиса 1998 года.

В большинстве стран, где уже применяют комбинированную форму пенсионного обеспечения, выделяют три её основных уровня:

1-й уровень — пенсионное обеспечение, которое предоставляется в обязательном порядке, оно необходимо. Его предоставляет государство и направлено оно на обеспечение прожиточного минимума при потере трудоспособности. Проявляется в трех видах: минимальные пенсии, базовые пенсии, социальная помощь.

2-й уровень — обязательное пенсионное обеспечение, которое связано с созданием накоплений в фондах путём отчислений

работодателей. Оно государственное и частное. Сохраняется уровень жизни при выходе на пенсию. Различают четыре вида: пенсия с определенными выплатами, пенсия с определенными взносами, балльная система, условно-накопительная система.

3-й уровень — пенсионное обеспечение «по собственному желанию». Оно связано также с формированием накоплений, но является преимущественно частным, направлено на получение дополнительного дохода пенсионеров после того, как их трудовая деятельность закончится.

Проведём аналогии в пенсионной системе России.

На низшем уровне пенсионной системы формируется самая низкая — страховая пенсия. Она назначается в случае, если накопилось базовое количество пенсионных баллов и присутствует минимальный страховой стаж. Работник, который вышел на пенсию, не заработав минимума баллов, не получает страховую пенсию. Он может обратиться за получением социальной пенсии только через пять лет после выхода на пенсию.

На 01.01.2018 года федеральные и региональные социальные доплаты к пенсии получали 6,7 млн человек, что составляет 15,5 % от всего количества пенсионеров. На самом деле доля пенсионеров с минимальным пенсионным обеспечением еще больше.

Пенсионная система считается справедливой, только когда она поддерживает оптимальный уровень жизни пенсионеров и при этом не оказывает существенных негативных результатов в экономическом развитии страны. Повышение пенсионного возраста не способно решить долговременные проблемы российской пенсионной системы, эффект этой меры ограничен [2, с. 115].

Потребность в скорейших изменениях в модели пенсионного обеспечения основывается на трех основных тезисах.

Тезис первый — демографический. Суть его состоит в быстром снижении численности населения в трудоспособном возрасте, при текущих параметрах пенсионной системы пенсионная нагрузка на экономику и работающих граждан может быть довольно высокой.

Тезис второй — бюджетный: дефицит бюджета Пенсионного фонда России является трудно решаемым вопросом для государственных финансов.

Тезис третий — структурный. Он состоит в том, что в системе слишком много пенсионеров, которые считаются льготниками, и сами механизмы выхода на пенсию имеют недостатки. Средством решения этих проблем часто рассматривается ускоренное повышение пенсионного возраста.

Главный вопрос, который обсуждается на тему «пенсионной реформы», — изменение пенсионного возраста. Повышение границ возраста выхода на пенсию — это действие, которое влечёт за собой много социально-экономических последствий (уровень занятости — безработицы, уровень жизни и здоровья людей и т. д.). Оценивать эти последствия нужно комплексно, приоритетом здесь является благосостояние всей нации.

Далее оценим прямые и косвенные результаты развития параметров пенсионной системы. Для этого нужно рассмотреть четыре варианта её развития.

Первый сценарий — инерционный, который предполагает, что средние по году темпы прироста ВВП в 2018–2035 годах будут на уровне не выше 1,5 %.

Второй — базовый, он основан на том, что средства достижения среднегодовых темпов прироста ВВП в этот период будут на уровне 2,7–3,0 %. Для двух схем обсуждаются четыре вариации характеристик пенсионной системы:

А — поддержка настоящих возрастных норм выхода на пенсию 60/55 лет для мужчин/женщин; защита на данном уровне расходов на пенсионное обеспечение относительно ВВП;

В — реформа варианта А при устранении дефицита бюджета ПФР;

С — медленное увеличение к 2035 году пенсионного возраста до 62/60 лет у мужчин/женщин; защита на данном уровне затрат на пенсионное обеспечение относительно ВВП;

Д — реформа варианта С, при данном варианте повышение пенсионного возраста сопровождается увеличением расходов на выплату пенсий до уровня 11 % ВВП к 2035 году.

Вышеперечисленные расчеты показывают, что в долгосрочных планах на будущее (к 2035 году) схемы повышения норм пенсионного возраста предполагают снижение числа пенсионеров, в частности, на шесть миллионов человек. В пределах инертного

макроэкономического сценария устранение дефицита бюджета ПФР будет означать то, что снизятся расходы на выплату пенсий до 6,3 % ВВП при негативной динамике среднегодового уровня реальных пенсий. Также может привести к вычету из динамики ВВП в силу уменьшения расходования домохозяйств и сокращение пенсий в реальном выражении. Расчеты указывают на то, что в долгосрочных и средних планах на будущее один процентный пункт увеличения пенсионных выплат по отношению к ВВП может создать форсирование скорости экономического роста примерно 0,1 пп.

В общем, когда происходит пассивный процесс развития экономики, единственным способом, который поможет сохранить рост уровня реальных пенсий, является не только увеличение уровня пенсионного возраста, но и повышение затрат, которые переведены на выплату пенсий, по отношению к ВВП.

Ликвидация дефицита бюджета ПФР при прочих равных условиях приведёт к большому сокращению уровня жизни пенсионеров, а также может отрицательно воздействовать на темпы развития экономики. Тем не менее, даже если макроэкономическая динамика относительно высокая, то на практике почти невозможно создать соотношение роста реального уровня зарплат и пенсий без повышения расходов на выплату пенсий по отношению к ВВП. На сегодняшний день размер пенсионного покрытия (замещения пенсией зарплаты) в РФ составляет в среднем 40 %. Учитывая, что уровень зарплат крайне низкий по сравнению с развитыми странами, этот показатель должен быть значительно выше, чтобы пенсионеры автоматически не переходили в разряд бедных и нищих людей.

Один из главных вопросов — определить, какую часть общих производимых благ общество может предоставить в пользу пенсионеров, чтобы не нанести вред экономическому росту. Оценки выше показывают, что увеличение пенсионных выплат за длительный период на 2–3 % ВВП вряд ли смогло причинить данный вред. Об этом говорит опыт ряда стран, которые имеют подобный России уровень экономического развития.

В заключение выводы: пенсионная реформа в России направлена, прежде всего, на сокращение бюджетно-финансовой зависимости пенсионной системы от государственного бюджета и обеспечение



взаимосвязи формируемых пенсионных прав с источниками их финансового обеспечения на долгосрочную перспективу [3, с. 107].

Происходящие коренные преобразования в социально-экономической сфере, а также «уход» государства из социальной сферы свидетельствует о возможной трансформации концепции социального государства. А это влечёт за собой гораздо более серьёзные последствия, чем можно было ожидать в начале 2000-х годов, когда разрабатывались контуры будущей пенсионной системы. Особенность современного «перестроечного» этапа длительной пенсионной реформы в том, что она проходит в условиях формирования рыночной инфраструктуры и совершенствования рыночных отношений в России. Принципы перераспределения фондов заменены на принципы управления денежными потоками на рынке, однако механизмы, обеспечивающие честную конкуренцию и рост эффективности производства, ещё не созданы. В данных условиях роль Пенсионного фонда как централизованного государственного института, несущего ответственность за пенсионное обеспечение граждан, остаётся объективно высокой [4, с. 123].

Таким образом, научной базы для оценки результатов и самих путей коренного изменения пенсионной системы пока ещё не хватает, Россия идёт по эмпирическому пути «проб и ошибок». Последствия принимаемых решений, таких как повышение пенсионного возраста, перенос акцентов на негосударственные пенсионные фонды, стимулирование роста «пенсионного капитала», должны быть тщательно изучены и оценены как с экономической, так и с общественной точки зрения.

#### Список литературы

1. Постановление Конституционного суда РФ от 29 января 2004 г. № 2-П по делу о проверке конституционности отдельных положений статьи 30 федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» в связи с запросами групп депутатов Государственной думы, а также Государственного Собрания (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия), Думы Чукотского автономного округа и жалобами ряда граждан // СПС «Гарант»: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12034118/> (дата обращения: 15.11.2019).

2. Магомедова А. Г. К вопросу об эффективности современной пенсионной системы России. / А. Г. Магомедова // Юридический вестник ДагГУ. — 2017. — Т. 19. — № 3. — С. 114–117.
3. Чернышева О. Н. Пенсионная система РФ: от реформы к реформе / О. Н. Чернышева // Ученые записки Тамбовского регионального отделения Вольного экономического общества России: науч.-теорет. и практ. журнал. Тамбов, 2016. — С. 103–114.
4. Колоскова Н. В. Финансовые институты и рынки: учеб. пособие / Н. В. Колоскова, Е. В. Гайлит. — Новосибирск: Изд-во ФГБОУ «НГПУ», 2015. — 267 с.

УДК 336.225

## НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*В. В. Торн, обучающийся*

*Научный руководитель Е. Б. Дуплинская, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье рассмотрены вопросы изменения системы налогового контроля в Российской Федерации под влиянием цифровых технологий. Сформулированы выводы о целесообразности внедрения элементов цифровизации, позволяющих органам налогового контроля осуществлять взаимодействие с налогоплательщиками и налоговыми агентами.

**Ключевые слова:** налоговая система, цифровые технологии в налогообложении, цифровая экономика, налоговый контроль.

В последние годы цифровая трансформация экономики является в Российской Федерации одним из главных приоритетов государственной политики. В целях реализации Концепции развития информационного общества 28.12.2018 г. была утверждена Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» на период до 2025 года.

Цифровую экономику можно рассматривать с разных точек зрения: с одной стороны, это экономика новых скоростей, которые определяются не только движением товаров, но и скоростью информационных процессов, с другой стороны, это экономика другой наблюдаемости и прослеживаемости всех технологических операций. Кроме этого, под цифровой экономикой принято понимать экономику

других масштабов, задаваемых, прежде всего, границами цифровых сетей и платформ. Конкуренция в современном мире во многом становится цифровой, появилось даже понятие *digital competition*.

Воздействие цифровой экономики на налоговую систему РФ можно обозначить в четырех аспектах:

- внедрение и оказание цифровых государственных услуг Федеральной налоговой службой России;
- автоматизированная система налогового контроля;
- создание благоприятных налоговых условий для стимулирования инвестиций в цифровые технологии;
- определение и разработка механизма налогообложения новых продуктов, операций, возникших в связи с применением цифровых технологий [1].

На сегодняшний день увеличивается количество и качество электронных государственных услуг. В сфере налогообложения государственные услуги оказывает ФНС России. Существует единый портал Федеральной налоговой службы — «nalog.ru», предоставляющий в режиме реального времени информацию о действующих в РФ налогах и сборах, о порядке и сроках уплаты налогов для юридических, физических лиц и индивидуальных предпринимателей [2].

Для налогоплательщиков указанный портал даёт возможность получать информацию о сумме налоговых платежей и осуществлять оплату налогов, сборов, штрафов и пени за неисполнение налогового обязательства в онлайн-режиме.

Реализация возложенных на налогоплательщиков и налоговых агентов функций осуществляется посредством «личных кабинетов» с защищенным доступом. В открытом доступе находится нормативная, статистическая и аналитическая информация в области законодательно установленных в РФ налогов и сборов. Каждому налогоплательщику в рамках портала «nalog.ru» предоставляется доступ к личной налоговой информации. Например, электронный сервис «Личный кабинет юридического лица» позволяет направлять запросы и заявления в налоговую инспекцию, получать выписки, информацию о начисленных и уплаченных суммах налогов, задолженности и т. д. Электронный сервис «Личный кабинет физического лица» предоставляет возможность обмениваться информацией

с налоговой инспекцией, заполнять декларации 3-НДФЛ онлайн, отслеживать статус их камеральной проверки, контролировать состояние расчетов с бюджетом. Предлагаются сервисы, позволяющие в электронном виде сформировать платежные документы на уплату налогов, проверить корректность заполнения счетов-фактур, провести расчеты стоимости патента, имущественных налогов физических лиц, выбрать режим налогообложения с помощью представленных налоговых калькуляторов.

Для физических лиц, которые являются индивидуальными предпринимателями или налогоплательщиками на профессиональный доход, представлены отдельные сервисы, позволяющие выполнять необходимые для их деятельности функции.

В сфере регулирования налогообложения иностранных компаний отметим «НДС-офис интернет-компаний», который позволяет проверить, нужно ли иностранной компании, ведущей деятельность в сфере электронных услуг в РФ, встать на учет в налоговых органах. При необходимости сервис предоставляет возможность заполнить и подать заявление о постановке на учет, после которой интернет-компания будет доступен личный кабинет с функциями представления декларации по налогу на добавленную стоимость, осуществления обмена документами, письмами с налоговым органом и т. д.

Помимо вышеуказанного, на портале «[nalog.ru](http://nalog.ru)» существует электронный сервис «Государственная регистрация юридических лиц, индивидуальных предпринимателей», который обеспечивает подготовку полного комплекта необходимых документов для создания компании или индивидуального предпринимателя, заполнение заявления и его отправки в налоговый орган, на который возложены функции регистрации.

Таким образом, в настоящее время в РФ разработаны и функционируют электронные сервисы ФНС России, позволяющие в электронном виде без личного посещения налоговых органов получить или передать необходимую информацию, заполнить документацию.

В условиях цифровизации экономики и общества совершенствуется не только оказание государственных услуг организациям и гражданам, но и методика и инструменты налогового контроля. Кроме автоматизированной информационной системы ФНС России

«nalog.ru», которая модернизируется, обновляется и используется при осуществлении налоговых проверок и иных мероприятий налогового контроля, запущена автоматизированная система контроля за возмещением налога на добавленную стоимость. Данная система позволяет в автоматическом режиме контролировать цепочки создания добавленной стоимости. Основная её функция — посредством анализа электронных деклараций НДС определить налоговые риски налогоплательщиков и предотвратить незаконные вычеты и возмещения данного налога.

Руководство Федеральной налоговой службы констатирует повышение качества администрирования в связи с внедрением инструментов дистанционного цифрового контроля. Активную роль также играет использование контрольно-кассовой техники с онлайн-передачей информации. На сегодняшний день уже более 821 тыс. налогоплательщиков применяют 2,3 млн касс. В сутки пробивается 120 млн чеков на 70 млрд рублей. При этом средняя выручка на одну кассу увеличилась в два раза [3]. Все это способствует тому, что налоговые поступления в бюджет продолжают расти.

В ближайшие три года ФНС России планирует продолжать работу по созданию единого механизма сквозного налогового контроля на всех этапах оборота импортных товаров, подлежащих прослеживаемости. Особенностью системы прослеживаемости будет полностью электронный документооборот счетов-фактур и универсальных передаточных документов между уполномоченным федеральным органом исполнительной власти по созданию, внедрению и сопровождению НСП и налогоплательщиками, в том числе применяющими специальные режимы налогообложения, при продаже импортных товаров.

В ближайшие годы ФНС дополнит структуру контроля за физическим движением товаров маркировкой товаров. Наблюдение за движением денежных средств физических лиц планируется с помощью реализации права налоговых органов запрашивать у банков информацию о счетах физических лиц вне осуществления налоговых проверок, что даст возможность налоговым органам контролировать и выявлять незаконное предпринимательство. Результатами проводимой работы должно стать дальнейшее увеличение налоговых

поступлений в бюджеты всех уровней, повышение конкурентоспособности отечественной экономики.

### Список литературы

1. Официальный портал Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.nalog.ru> (дата обращения: 07.10.2019).
2. Гулькова Е. Л. Налоговые вызовы цифровой экономики / Е. Л. Гулькова, М. В. Карп, М. В. Типалина [Электронный ресурс]. — URL: <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2019-4-89-95> (дата обращения: 07.10.2019).
3. Гончаренко Л. И. Актуальные проблемы налоговой системы в условиях цифровой экономики / Л. И. Гончаренко [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/aktualnye-problemy-nalogovoy-sistemy-v-usloviyah-tsifrovoy-ekonomiki> (дата обращения: 07.10.2019).
4. Комиссарова М. С. Внедрение информационных технологий в систему налогового контроля в условиях цифровизации экономики / М. С. Комиссарова, Н. В. Рудченко // Молодой ученый. — 2018. — № 52. — С. 120–123.

УДК 336.02

## ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

*А. В. Трошина, обучающийся*

*Научный руководитель Е. Б. Дуплинская, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В данной работе определены проблемы низкого уровня финансовой грамотности населения России, рассмотрены мероприятия, инструменты и пути повышения финансовой грамотности граждан.

**Ключевые слова:** финансовая грамотность, личные финансы, управление финансами, волонтеры финансового просвещения, финансовый рынок.

В рамках данного исследования под финансовой грамотностью понимается способность физического лица к управлению своими денежными средствами и умение принимать рациональные финансовые решения.

Тема повышения финансовой грамотности населения с каждым годом становится все более актуальной, так как финансовая сторона

является основной в полноценной жизнедеятельности человека. Финансовая грамотность даёт возможность научиться распоряжаться своими финансовыми ресурсами и принимать верные решения, для того чтобы обеспечить себе благополучное будущее.

Проблема повышения финансовой грамотности принимает мировой масштаб, поскольку финансовая безграмотность населения сдерживает развитие финансового рынка и экономики в целом.

Согласно данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), уровень финансовой грамотности населения России оценивается как низкий [1]. Это выражается в нерациональном использовании собственных сбережений, увеличении числа финансовых злоупотреблений, накоплении высокой задолженности населения по кредитам и займам. Эти факты приводят к снижению темпов экономического роста, а также уменьшают доверие к финансовым институтам и экономической политике, проводимой государством. Низкая финансовая грамотность в данный период времени мешает развитию отдельных финансовых инструментов и финансового рынка в целом.

Большая часть населения России не умеет управлять личными финансами, люди не используют всех возможностей своих финансовых ресурсов. Наблюдается отсутствие мотивации к изучению финансов, так как многие граждане считают, что и так обо всем осведомлены. Поскольку финансовая грамотность является одним из факторов устойчивости российской финансовой системы, то важнейшими инструментами её повышения являются мероприятия, проводимые государством [2].

Осознание потребности в повышении уровня финансовой грамотности населения в большинстве странах мира способствовало тому, что разрабатывались стратегии и программы в области развития финансового образования. Центральный Банк Российской Федерации разработал «Стратегию повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018–2020 годов», а Правительством РФ была утверждена «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы» [3].

Главными задачами этих проектов является разрешение вопросов в сфере управления отношениями, которые возникают в связи

с повышением финансовой грамотности населения, формированием концепции финансового образования, организации мероприятий по повышению финансовой грамотности населения и предоставления информации в области защиты прав потребителей финансовых услуг в России.

На сегодняшний день действия по повышению уровня финансовой грамотности приняли большие масштабы. Реализуется проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» под руководством Министерства финансов Российской Федерации вместе с Всемирным банком. ФГО БУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» совместно с ООО «Академия личных финансов» подготавливают консультантов по финансовой грамотности. Реализуются и развиваются в различных регионах страны программы, которые способствуют повышению финансовой грамотности в основном взрослых граждан. Финансовые консультанты проводят лекции для взрослого населения, на которых дают краткие установки по умению управлять личными финансами, защищать свои права в сфере финансовых услуг, планировать всевозможные риски. Их основная задача — донести до людей знания. Например: знать обязанности налогоплательщика, вести финансовую подготовку к жизни в пенсионном возрасте, уметь распределять кредитную нагрузку, определять основные 5 признаков финансовых пирамид и прочее. С 2015 года благодаря этому проекту обучили более 7 000 консультантов по финансовой грамотности, которые организовали более 16 000 просветительских мероприятий с более 5 млн человек из 85 регионов России.

Кроме того, что финансовую грамотность повышают у взрослого населения, важно не упустить подрастающее поколение. В более чем 100 странах мира большое внимание уделяется именно финансовой грамотности школьников и обучающихся в высших учебных заведениях. Этому способствуют такие обстоятельства, как массовость, возможность длительного периода контакта с обучающимися и, самое главное, то, что базой грамотности является образование. В вузах создаются определенные дисциплины: как обязательные, так и по выбору, способствующие обучению финансовой грамотности.



Отдельные элементы финансовой грамотности включаются в уже имеющиеся образовательные программы. Помимо этого, постепенно разрабатываются и реализуются программы дополнительного образования для различной целевой аудитории. В школах начали проводить дополнительные лекции по темам финансового образования на доступном для учеников языке. Эти методы являются эффективными и правильными, вопрос только в том, как заинтересовать граждан в самообразовании, чтобы будущее принесло положительные результаты.

Однако, несмотря на многочисленные мероприятия, преимущественно в течение последних двух лет, уровень финансовой грамотности населения России оставляет желать лучшего.

Специалисты рейтингового агентства S&P исследовали уровень финансовой грамотности и выявили, что только около 38 % граждан России разбираются в финансовых продуктах, а финансово грамотными считают себя лишь 25 % населения. Рейтинг Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показывает, что Россия находится на 25-м месте из 29 стран по уровню финансовой грамотности в мире. Директор Института финансового планирования Евгений Блискавка на межрегиональной конференции по повышению финансовой грамотности заявил, что у российских граждан отсутствует умение ведения семейного бюджета и финансового планирования на долгосрочной основе [4].

Финансовая грамотность — это ключ к благополучию граждан и сильному государству. Необходимо уже сегодня думать о том, что будет в будущем. Человек, если он способен управлять своими личными финансами, контролировать всевозможные риски, принимать краткосрочные и долгосрочные финансовые решения, автоматически обеспечивает себе успешное, ни от кого не зависящее будущее. А если объединять все силы финансово грамотных и осведомленных людей, то можно обеспечить благополучное будущее нашей стране.

Таким образом, мероприятия, направленные на повышение уровня финансовой грамотности, должны способствовать повышению благосостояния граждан, снижению экономических и финансовых рисков для субъектов экономики.

### Список литературы

1. Дуплинская Е. Б. Проблемы повышения финансовой грамотности в современном российском обществе / Е. Б. Дуплинская, А. А. Эмбик // Материалы Международной научно-практической конференции «Проблемы развития современных социально-экономических систем». — Новосибирск: СГУПС. — 2017. — С. 83–86.
2. Пригаро М. М. Финансовая грамотность как фактор развития финансового рынка РФ / М. М. Пригаро // Финансы, деньги, инвестиции. — 2012. — № 4. — С. 17–23.
3. Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2016/11/02/rossiia-zaniata-25-e-mesto-po-urovniu-finansovoj-gramotnosti-v-mire.html> (дата обращения: 15.09.2019).
4. Стратегия повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018–2020 годов [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44104/str\\_30032018.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44104/str_30032018.pdf) (дата обращения: 15.09.2019).

УДК 336.719

## ИННОВАЦИИ 2019 ГОДА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*В. М. Харитонова, обучающийся*

*Научный руководитель В. Я. Зиннер, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления,  
г. Новосибирск

В данной статье проводится анализ практики вводимых Центральным банком новшеств на российском рынке платёжных систем, а также выявляются преимущества и негативные последствия при внедрении данных систем, оказывающие влияние на деятельность крупных российских банков.

**Ключевые слова:** инновации, банковский сектор, система быстрых платежей, единая биометрическая система.

В настоящее время банковский сектор российской экономики претерпевает ряд изменений в сфере технологий и инноваций. Цель деятельности всех российских банков заключается в увеличении своей прибыли путем наращивания клиентской базы. Для того чтобы

привлекать большее число клиентов, банкам необходимо совершенствовать процесс обслуживания потребителя путем внедрения новых технологий, которые улучшают и в то же время упрощают банковский сервис. Коммерческие банки активно трансформируют всю сферу своей деятельности, повышая производительность и таким образом решая проблему выживания в условиях жесткой конкуренции в банковском секторе российской экономики.

Банковские инновации представляют собой результат совокупных действий банков по внедрению новых технологий и сервисов, сопутствующих традиционным банковским услугам. В данном исследовании представлен анализ передовых банковских технологий, которые были внедрены российскими банками в 2019 году, а именно система быстрых платежей и единая биометрическая система данных.

Одним из важнейших инновационных шагов к новому банкингу стала система быстрых платежей (СБП). Она была введена в практику работы кредитных организаций в январе 2019 г. Банком России, таким образом ЦБ РФ реализовал Концепцию развития платежной системы России до 2023 г. Суть СБП заключается в переводе денежных средств любому человеку по номеру телефона в любой банк, при этом денежные средства перемещаются между банками без какой-либо авторизации.

Главным преимуществом внедрения банками СБП стало проведение онлайн-переводов в режиме реального времени. Безопасность переводов обеспечивается всеми банками-участниками СБП, включая коммерческие банки, Банк России, Национальную систему платёжных карт. Таким образом, СБП соответствует стандартам информационной безопасности, защищая интересы своих клиентов.

Согласно статистическим данным ЦБ РФ, переводы С2С показали высокий спрос в банковском секторе. Доля безналичных платежей физических лиц за три квартала 2019 г. составила 63 %. На август 2019 г. к СБП уже подключено 29 российских банков. При этом Банк России планирует к октябрю 2020 г. подключить все российские банки, у которых есть универсальная лицензия. С 3-го квартала 2019 г. запущены платежи С2В, т. е. оплата товаров и услуг. Согласно Концепции развития российской платежной системы к

концу 2023 г. ожидается массовое внедрение платежей B2C, C2G и G2C [3].

С момента внедрения СБП банками было проведено свыше 1,74 млн операций на общую сумму 15,7 млрд руб. Но российские банки сопротивляются данной системе в связи с низкой комиссией при переводах, которую могут взимать, и сокращением расчётов по банковским картам, т. е. через эквайринг. Таким образом, при реализации данных переводов выживут только крупные российские банки с прибылью около 1 трлн руб. [3].

Еще одним новым проектом в сфере технологий банковского сектора стала единая биометрическая система (ЕБС). Данная технология была разработана ПАО «Ростелеком» по инициативе ЦБ РФ. Главным преимуществом при использовании данной платформы стала возможность проведения финансовых операций, в т. ч. открытия вклада или получения кредита, без личного посещения клиентом банка. Данная система была разработана в рамках национальной программы «Цифровая экономика», целью которой является повышение доступности банковских услуг в отдаленных районах страны. При этом сохраняется высокий уровень защиты личной информации клиентов.

Два основных параметра, по которым устанавливается и подтверждается личность владельца счёта, — это голосовой профиль и фотоизображение человека. Как и СБП, ЕБС позволяет пользоваться банковскими услугами в реальном режиме времени в любой точке страны. В течение первого полугодия 2018 г. 20 российских банков тестировали данную систему, при этом на конец 2018 г. 430 российских кредитных организаций были уполномочены в сборе биометрических данных клиентов. В 2019 г. ЦБ РФ приступил к разработке проекта по законодательному закреплению права МФЦ собирать биометрические данные с целью их дальнейшего использования для идентификации граждан без паспорта при предоставлении услуг [2].

На сентябрь 2019 г. банками было собрано 30 тыс. биометрических образцов. При этом в III кв. 2019 г. количество собранных образцов увеличилось в 3 раза по сравнению с началом 2019 г. Как и СБП, ЕБС предоставляет возможность получения базовых банковских

продуктов только физическими лицами, однако к середине 2020 г. ЦБ РФ планирует обеспечить возможность использования ЕБС субъектам малого и среднего бизнеса [1].

В отличие от СБП, ЕБС является достаточно противоречивым нововведением, т. к. существуют не только важные положительные стороны данной инновации, но и серьёзные негативные последствия для банков.

Так, благодаря сбору биометрических данных российские банки могут привлекать большое число клиентов путем удаленной идентификации клиента через сервисы интернета. При этом банки улучшают сервис обслуживания клиентов, предоставляя им возможность онлайн-обслуживания в режиме 24/7. Таким образом, крупные российские банки могут снизить операционные издержки, связанные с содержанием нескольких отделений в различных районах страны, повысив свою операционную маржу.

Однако следует отметить, что при загрузке биометрических данных в ЕБС сами банки таким образом предоставляют информацию о своих клиентах в общую систему, из которой другие российские банки могут получить данные любого клиента своего конкурента и привлечь его предоставлением своих условий при оказании банковских услуг. Клиентура становится общей, конкуренция усиливается.

Вследствие данного фактора многие банки собирают биометрию с целью создания своей биометрической системы (например, Банк ВТБ). Однако, по мнению директора департамента финансовых технологий Банка России, коммерческие банки лишены возможности в полном объеме создать данную систему, т. к. для этого необходимо обеспечить высокий уровень безопасности биометрических данных. На сегодняшний день только часть образцов внутренних биометрических систем российских банков соответствует стандартам ЕБС [2].

Таким образом, можно говорить об активном внедрении инноваций в банковском секторе за последний год. Данные инновации являются важным вектором развития не только банковского обслуживания, но и развития всей отечественной платформы, которая обеспечивает функционирование российских банков.

Следует отметить, что те новшества в сфере технологий банковского сектора, которые внедряются под руководством ЦБ РФ, далеко

не всегда оказывают положительное влияние на деятельность коммерческих банков. Так, например, ПАО «Сбербанк России» затянул со сроками внедрения СБП в свою операционную систему, а Банк ВТБ активно разрабатывает собственную биометрическую систему с целью отказа от ЕБС. В основной массе российские банки оказывают сопротивление данным технологиям, опасаясь потери своих конкурентных преимуществ.

Изучив законодательство РФ, регулирующее банковский сектор, следует отметить, что коммерческие банки поставлены в жесткие условия, при которых они обязаны подключиться и к СБП, и к ЕБС, т. е. банки ограничены с правовой точки зрения в самостоятельных решениях относительно данных систем. Штраф при несвоевременном вступлении в СБП от ЦБ РФ достигает 1 млн руб., таким образом, коммерческим банкам невыгодно затягивать со сроками вступления в данную систему, т. к. будет потеряна значительная часть прибыли. При этом, с точки зрения экономической выгоды, банкам рекомендуются следующие действия:

- снизить комиссию по переводам с карты на карту (как и между клиентами одного банка в разных регионах, так и между клиентами разных банков);
- создать бонусную систему (например, кэшбэк) при переводах с карты на карту;
- установить высокую комиссию для клиентов за переводы через СБП (до января 2020 г. ЦБ РФ не взимает комиссию с банков-участников, однако с 2020 г. комиссия составит от 3 до 6 руб., а коммерческие банки самостоятельно будут устанавливать комиссию для своих клиентов за перевод в СБП).

Система кэшбэк разработана во многих банках и не требует значительных вложений (только настройку на переводы с карты на карту), а её использование позволит привлечь большее число клиентов к данным переводам. Установление высокой комиссии за переводы в СБП на первоначальном этапе компенсирует убыток в связи со снижением комиссии по переводам с карты на карту. Таким образом, коммерческие банки будут привлекать внимание клиентов к системе межбанковских переводов, что позволит сэкономить на уплате комиссии ЦБ РФ за СБП и стабилизировать оборот средств через внутреннюю систему переводов в банках.

Относительно ЕБС коммерческие банки уже предпринимают меры по созданию собственной биометрической системы (ВТБ, Альфа-Банк). Однако данные системы используются только для идентификации клиента по голосу без заключения какой-либо юридической сделки (открытие вклада, оформление кредита и т. д.). В данном случае банки могут предпринять следующие меры, чтобы извлечь экономическую выгоду из ЕБС:

- проведение скрытых рекламных кампаний о ненадежности заключения юридических сделок с банками через систему биометрии;
- использование только ЕБС в своей работе для идентификации клиентов;
- использование внутренней биометрической системы для проведения юридических сделок с клиентами.

Таким образом, существует ряд мер, которые могут предпринять коммерческие банки, чтобы сгладить ужесточение законодательства в отношении банковской деятельности. Каждая мера может стать причиной больших вложений или снижения прибыли банка, вследствие чего руководству коммерческих банков следует просчитывать любой вариант действий и выбирать наиболее оптимальный с точки зрения экономической выгоды.

Изучив проблему, можно сделать следующий вывод: происходит внедрение инноваций в банковское обслуживание и это неизбежный процесс трансформации всего финансового сектора под влиянием научно-технического прогресса. При этом регулятор (Банк России) стремится защитить права и экономические интересы потребителей финансовых услуг, развивает конкуренцию в банковском секторе путём расширения доступа, а коммерческие банки, просчитывая свои прибыли и издержки, стремятся локализовать эффекты инноваций, направить данные процессы на достижение своей выгоды.

Учитывая то, что уже сейчас активно разрабатываются системы банковского обслуживания, основанные на искусственном интеллекте, т. е. полностью автоматизированные и не требующие участия банковских специалистов, коммерческим банкам необходимо начинать серьёзно готовиться к кардинальным сдвигам и инновациям [4, с. 760]. Будут создаваться функциональные кластеры и финансовые подсистемы, входящие в общенациональную

финансово-технологическую систему, а участие в ней отдельных коммерческих банков требует юридической и экономической проработки. При этом необходимо усовершенствовать банковский менеджмент, повысить его гибкость и эффективность. Только у таких банков есть будущее.

### Список литературы

1. Биометрические технологии как механизм обеспечения информационной безопасности в цифровой экономике [Электронный ресурс]. — URL: <https://moluch.ru/archive/231/53640> (дата обращения: 28.10.2019).
2. Единая биометрическая система [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.tadviser.ru/index> (дата обращения: 28.10.2019).
3. Тренды финтех-индустрии [Электронный ресурс]. — URL: <https://vc.ru/services/88682-trendy-finteh-industrii> (дата обращения: 28.10.2019).
4. Черняков М. К. Как финансовые технологии меняют мир (образовательный аспект) / М. К. Черняков, Н. В. Колоскова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 12 (ч. 6). — С. 758–761.

УДК 336.711

## ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ ПОСЛЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

*Р. М. Шахнович, д-р экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В работе проведен анализ задач и принципов современной денежно-кредитной политики Банка России, сформулированных в его программных документах, и их реализация на практике. Особое внимание уделено реализации Банком России важного принципа режима таргетирования инфляции — информационной открытости.

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, Банк России, таргетирование инфляции, информационная открытость.

Финансовые потрясения второй половины 2014 года, которые могут быть названы локальным финансовым кризисом, привели к окончательному переходу Банка России к режиму денежно-кредитной



политики, который получил название таргетирование инфляции [1, с. 3]. Мировой опыт использования данного режима к этому моменту уже превысил два десятилетия, в планах Банка России этот переход стоял не один год, но кризисные явления 2014 года стали тем импульсом, который существенно ускорил этот переход.

Само содержание таргетирования инфляции, означающее определение целевого ориентира инфляции и стремление следовать ему, используя различные инструменты денежной политики, прежде всего, процентную ставку, в наибольшей степени соответствует законодательно установленной цели деятельности Банка России — «поддержание ценовой стабильности, т. е. стабильно низкой инфляции» [6, с. 5].

Реализация данного режима денежно-кредитной политики проходит вполне успешно, если смотреть на соотношение целевого ориентира инфляции и фактического уровня инфляции — темпов роста потребительских цен (табл.).

Таблица

**Целевой ориентир и фактический уровень инфляции  
[рассчитано по 1, 3, 6]**

Год	Инфляция		
	Целевой ориентир	Темп роста потребительских цен, декабрь к декабрю	Темп роста потребительских цен, среднегодовой
2015	4±1,5 %	12,9 %	15,6 %
2016	4 %	5,4 %	7,1 %
2017	4 %	2,5 %	3,7 %
2018	4 %	4,3 %	2,9 %
2019	4 %	4,0 % (сентябрь к сентябрю)	4,8 % (январь – сентябрь)

Статистические данные показывают, что Банку России удалось обеспечить приближение фактического уровня инфляции к её целевому ориентиру. При этом на практике коридор отклонений фактического уровня инфляции от её целевого ориентира оказался уже, чем тот интервал отклонений, который был предложен в первый год введения данного режима денежно-кредитной политики.

Обосновывая необходимость поддержания ценовой стабильности, Банк России справедливо исходит из того, что ценовая стабильность одновременно поддерживает и социальную стабильность, создает более благоприятные условия для бизнеса, обеспечивая возможность более надежного инвестиционного планирования. В конечном счёте, ценовая стабильность повышает доверие к национальной валюте и создаёт условия для «дедолларизации» экономики [6].

Реализуя свою модель денежно-кредитной политики, Банк России формирует следующие принципы:

- установление количественной цели («таргета») по уровню инфляции;
- использование в качестве основного инструмента денежно-кредитной политики ключевой ставки;
- принятие решений на основе макропрогноза с учётом большого объёма информации;
- информационная открытость в области денежно-кредитной политики.

Последний принцип в наибольшей степени нацелен на взаимодействие как с профессионалами денежного и финансового рынков, так и с широкой общественностью.

В своих документах Банк России стремится максимально широко и последовательно представить и разъяснить цели своей политики, её последствия, принципы и механизмы. Этим целям в значительной степени служат приложения к ежегодно выпускаемому основополагающему документу Банка России «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики...». Анализируя содержание этих документов, можно заметить, что Банк России последовательно расширяет круг вопросов, которые он доводит до сведения общественности.

Если в первом документе такого рода, выпущенном в рассматриваемом периоде, «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов» приложение включало в себя лишь некоторую справочную статистическую макроэкономическую информацию и никоим образом не дополняло содержание основной части, то в приложении

следующего года Банк России уже раскрыл специализированные инструменты рефинансирования [2, с. 51].

«Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов» ознаменовали качественный скачок Банка России в увеличении степени открытости информации своей деятельности. Он впервые явно раскрыл ту информацию, которую использует для разработки макроэкономического прогноза, на основе которого и принимаются основные решения. Эта информация включает социологические опросы, оценки величин инфляционных ожиданий и реальных процентных ставок. Также был существенно расширен массив статистической информации, предлагаемый Банком России общественности [3].

В «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов» новый шаг в информационной открытости был сделан в двух направлениях: во-первых, были представлены дополнительные обоснования правильности выбранной цели и выбора режима денежной политики, проводимой Банком России — таргетирования инфляции. Банк России привёл свои обоснования выбора в качестве целевого ориентира инфляции, именно уровня 4 % [4, с. 69–70], раскрыл содержание основных показателей инфляции, используемых им для анализа динамики потребительских цен, продемонстрировал результаты своих оценок сближения инфляции для среднего класса и бедных слоёв населения по мере снижения темпов инфляции [4, с. 66–68]. Последнее было важно, поскольку Банк России и Росстат часто обвиняют в занижении официальных показателей инфляции по сравнению с реальным ростом цен, с которым сталкиваются широкие слои населения. В этом документе также был существенно расширен объём банковской и макроэкономической статистики.

В следующем документе «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов» была продолжена тенденция по разъяснению общественности теоретических основ проводимой Банком России денежно-кредитной политики. Банк раскрыл результаты своих исследований влияния низкой инфляции на жизнь населения и условия ведения бизнеса, свои оценки влияния изменения процентных

ставок на инфляцию, а также свои представления о значимости немонетарных факторов инфляции. Особо актуальной для общественности была оценка влияния на инфляцию грядущего с начала 2019 года повышения НДС [5, с. 85–89]. Впервые был представлен анализ опыта центральных банков других стран, также реализующих аналогичный режим денежной политики — таргетирование инфляции [5, с. 97–105].

В последнем по времени документе, «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и период 2021 и 2022 годов», Банк России продолжил уже сформировавшуюся тенденцию раскрытия теоретических основ проводимой им денежно-кредитной политики. Общественности был представлен материал, посвященный трансмиссионному механизму Банка России [6, с. 89–109], в котором показано, каким образом проводимая денежно-кредитная политика влияет на инфляцию и на экономику в целом. Было продолжено ознакомление и с опытом центральных банков мира, проводящих политику таргетирования инфляции [6, с. 113–121]. Как справедливо отмечено, с учётом ФРС и Европейского центрального банка, проводящих политику неявного («слабого») таргетирования инфляции, в настоящее время примерно 75 % мирового ВВП производится в странах, центральные банки которых реализуют данный режим денежной политики.

Таким образом, можно сделать вывод, что за последние годы денежно-кредитная политика Банка России претерпела существенные изменения, связанные с переходом к режиму таргетирования инфляции. Особое значение в рамках реализации данного режима получила информационная открытость Банка России в отношении проводимой им политики.

#### Список литературы

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cbr.ru/publ/ondkp/> (дата обращения: 22.11.2019).
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cbr.ru/publ/ondkp/> (дата обращения: 22.11.2019).

3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cbr.ru/publ/ondkp/> (дата обращения: 22.11.2019).
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cbr.ru/publ/ondkp/> (дата обращения: 22.11.2019).
5. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cbr.ru/publ/ondkp/> (дата обращения: 22.11.2019).
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и период 2021 и 2022 годов [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cbr.ru/publ/ondkp/> (дата обращения: 22.11.2019).

## СЕКЦИЯ 5. ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ, РЕГИОНОВ И ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

---

УДК 330.22

### ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ

*А. В. Бауэр, обучающийся*

*А. А. Телешев, обучающийся*

*Научный руководитель О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной статье рассматриваются финансово-экономические аспекты инвестиционно-го развития предприятий Новосибирской области. Авторами проанализированы особенности и принципы инвестиционной деятельности предприятий Новосибирской области, выявлены проблемы и пути их решения.

**Ключевые слова:** регион, рейтинг, инвестиционные ресурсы, стратегия, инвестиционная привлекательность, Новосибирская область.

Новосибирская область как драйвер инновационно-инвестиционного развития имеет ряд ограничений, препятствующих экономическому развитию Сибирского федерального округа (далее — СФО). Новосибирская область уступает другим крупным регионам по развитости несырьевого экспорта. Инвестиционная активность находится на низком уровне. Наличие высокой степени износа основных фондов и высокой стоимости заемных средств для развития производств и освоения новой продукции является серьезной проблемой, сдерживающей динамичное экономическое развитие Новосибирской области. Неравномерность перелива инвестиционных ресурсов, усиление санкций, неэффективная реализации человеческого потенциала и отсутствие достаточного числа высокопроизводительных рабочих мест влекут за собой недостаточную экономическую и инвестиционную активность региона, поэтому тема данного научного исследования является весьма актуальной.

Целью исследования является оценка инвестиционной деятельности Новосибирской области. Реализация поставленной цели требует решения нескольких задач: оценку состояния инвестиционного климата в Новосибирской области, выявление особенностей и принципов реализации.

Научной новизной статьи выступает обоснование поставленной задачи оценки инвестиционной деятельности Новосибирской области и разработка эффективных механизмов для ее реализации.

Целью инвестиционной политики Новосибирской области как региональной территориальной единицы является развитие благоприятного инвестиционного климата, привлекательного для внутренних и внешних инвесторов, обеспечивающего рост инвестиционной активности субъектов хозяйствования и содействующего наращиванию темпов социально-экономического роста региона и его отдельных муниципалитетов.

За последние 10 лет в экономику региона удалось привлечь более 1530,8 млрд руб. инвестиций, достигнув высокого уровня инвестиционной привлекательности. Новосибирская область единственная из СФО занимает место в двадцатке лидеров национального рейтинга состояния инвестиционного климата, демонстрируя позитивную динамику (перейдя с 57-го места в 2007 г. на 19-е место в 2017 г.). При этом в сопоставимых ценах рост инвестиций составил 95,3 % к уровню 2007 года. В Новосибирской области инвестиционная активность в последние годы имеет тенденцию к снижению, доля инвестиций в ВРП уменьшилась с 24,5 % в 2007 г. до 15 % в 2016 г. Сохраняется низкий уровень привлеченных иностранных инвестиций, по итогам 2016 года объем прямых иностранных инвестиций в 6 раз ниже среднего значения по стране. Регион остро ощущает недостаток в инвестициях, особенно направленных на обновление основных фондов (коэффициент износа основных фондов по состоянию на начало 2017 года составил 44,9 %, в 2008 г. — 44 %).

В рамках вопроса инвестиционной привлекательности региона по итогам Гайдаровского форума 2017 года в рейтинге инновационной активности регионов Новосибирская область заняла 5-е место в группе «сильных инноваторов» [3]. Рассмотрение данной проблемы актуализировано в программе реиндустриализации экономики

области до 2025 года, изначальная идея которого — продвижение проектов и разработок сибирской науки на базе высокотехнологичного производства [1, с. 165]. Остро назрела необходимость в реализации комплексного развития перспективных для региона отраслей, таких как агробιοтехнологии, биофармацевтика, авиастроительный кластер.

Результатом эффективной инвестиционной политики является рост количества инвестиционных проектов, увеличение инвестиций в основной капитал, а также заключение долгосрочных специнвестконтрактов [2].

Специфические особенности инвестиционной деятельности Новосибирской области:

- обеспечение роста производственной деятельности;
- отраслевая многопрофильность видов деятельности;
- наличие инвестиционного венчурного риска.

С 1999 года в Новосибирской области разработана нормативно-правовая база по перемещению инвестиционных ресурсов и развитию инновационной активности, а также действует программа по господдержке инвестиционной деятельности на территории региона.

Состояние инвестиционных ресурсов в 2018 году в Новосибирской области характеризуют следующие результаты:

- размер вложений в основной капитал компаний составил 33,2 %;
- машины, оснащение, транспортные средства, производственное оснащение и предметы бытового обихода — 29,1 %
- жилищное строительство — 30,6 %;
- строительство зданий и сооружений — 7,1 %.

Инвестиционная декларация Новосибирской области, одобренная губернатором Новосибирской области от 09.06.2014 № 102-р, включает базовые принципы инвестирования [3]. К ним относятся:

- равенство ко всем субъектам предпринимательской и инвестиционной деятельности в границах общественной системы приоритетов;
- вовлеченность субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности;
- прозрачность документированной информации государственных органов (за исключением перечня категорий скрытых данных);



- ориентация административных процедур и устройств с компаниями и инвестиционными организациями;
- открытость и проницаемость инвестиционной политики по всем задачам, связанным с инвестиционной деятельностью;
- равноправность субъектов инвестиционной деятельности и одинаковый доступ инвесторов к формам и мерам государственной поддержки;
- предоставление гарантий по защите прав инвесторов;
- использование промышленного, транспортно-логистического, научно-образовательного и административного потенциала;
- применение целевого подхода с точки зрения управления, стимулирования и помощи инвесторам.

По экспертной оценке Рейтингового агентства стратегических инициатив (далее — РАСИ), в 2019 г. Новосибирская область вошла в двадцатку лидеров по критерию состояния инвестиционного климата субъектов РФ [2]. В 2016 году Новосибирская область была включена в пятёрку инновационных кластеров мирового уровня — лидеров инвестиционной привлекательности, табл. 1.

*Таблица 1*

**Рейтинг состояния инвестиционного климата субъектов РФ**

Эксперт	Место	Описание	Год
Агентство стратегических инициатив	19	Национальный рейтинг инвестиционного климата в субъектах РФ	2019
Министерство финансов РФ, Министерство экономического развития РФ	5	Конкурс «Развитие инновационных кластеров — лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня»	2016

Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 г. уже реализуется с целью создания благоприятного инвестиционного климата, защиты прав и интересов инвесторов и предложения государственной помощи частным инвесторам [2]. Министерство экономического развития Новосибирской области разработало инвестиционную карту региона, которая отражает информацию о реализующихся в области инвестиционных проектах, в том числе в рамках механизма государственно-частного партнерства (далее — ГЧП),

на бюджетные, частные инвестиции и в рамках инвестиционных программ компаний-монополистов. В инвестиционной стратегии Новосибирской области описаны проекты, входящие в кластер электротехнического и электроэнергетического машиностроения. Проекты распределены по двум уровням: крупные проекты, требующие для реализации капиталовложений свыше 100 млн долл. (2,5 млрд руб.), и средние проекты — от 100 млн. руб. до 100 млн долл. (2,5 млрд руб.).

В табл. 2 представлена выборка проектов в период с 2014 г. по 2025 г.

*Таблица 2*

**Выборка инвестиционных проектов в период 2014–2025 гг.**

Наименование инвестиционного проекта	Проектная производительность	Окончание строительства
Научно-технический парк «Академгородок»	30 млрд руб. товарной продукции к 2015 г.	До 2015 г.
Промышленно-логистический парк	62 млрд руб. товарной продукции к 2015 г.	До 2015 г.
Мультимодальный транспортный узел (включая международный авиационный транспортный узел)	5,5 млн пассажиров, 300 тыс. т авиагрузов	До 2015 г.
Масштабная реконструкция и модернизация комплекса предприятий кластера энергетического и электроэнергетического машиностроения	80–90 млрд руб. товарной продукции к 2025 г.	До 2025 г.
Строительство новых ТЭС	5,95–11,9 млрд кВтч электроэнергии	2014–2020 гг.

Ежегодные пополнения «инвестиционного портфеля» как от отечественных, так и зарубежных компаний, а также ряда новых проектов, инициированных администрацией Новосибирской области, определяют необходимость их оценки на начальном этапе разработки. Инвестиционным компаниям предоставляется помощь в виде налоговых льгот, субсидий, муниципальных залогов. Эффективная инвестиционная политика региона привлекает множество российских и зарубежных инвесторов — IKEA (Швеция), VEKA (Германия), MARS (США), Heineken (Голландия), Henkel (Германия), Mondelēz International (США).

Рост инвестиционной активности в Новосибирской области связан с системой государственных мер поддержки инвестиционной

привлекательности. В целях повышения комплексности государственной помощи инвестиционной и инновационной работы на территории региона с 2015 г. реализуется единая государственная программа «Государственная поддержка инвестиционной деятельности на территории Новосибирской области на 2012–2021 годы», одобренная Правительством Новосибирской области от 01.09.2011 № 383-п [4].

Основные результаты исследования показали, что инвестиционная стратегия региона до 2030 года реализуется по конкретному проекту в целях создания инвестиционно-привлекательного климата, защиты прав и интересов инвесторов, предложение государственной поддержки [5].

Недостаточная экономическая и инвестиционная активность не позволяет обеспечить эффективную реализацию человеческого потенциала региона и создать достаточное число высокопроизводительных рабочих мест. Активизация инвестиционной деятельности Новосибирской области возможна за счет инициирования новых инвестиционных проектов и обеспечения условий для улучшения инвестиционного климата в регионе. Об этом свидетельствует динамика результатов отчетных показателей инвестиционной деятельности Новосибирской области 2018–2019 гг. согласно стратегическим параметрам социально-экономического развития региона до 2030 года [5].

#### Список литературы

1. Ефремова Г. М. Государственно-частное партнерство как выбор рационального развития / Г. М. Ефремова, О. Н. Мороз, И. В. Нитяго // Интерэкспо ГЕО-Сибирь. XIV Междунар. науч. конгр., Новосибирск, 23–27 апреля 2018 г.: сб. материалов. Междунар. науч. конф. «Геопространство в социо-гуманитарном дискурсе»: — Новосибирск: СГУГиТ, — 2018. — С. 163–171.
2. Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года: постановление Правительства Новосибирской области № 541-п от 25 декабря 2014 г.
3. О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области до 2025 года: постановление Губернатора Новосибирской области от 03.12.2007 № 474.
4. Об утверждении прогноза социально-экономического развития Новосибирской области на 2016–2030 годы: постановление Правительства Новосибирской области от 27.12.2016 № 450-п.
5. О стратегическом плане устойчивого развития города Новосибирска // Решение городского Совета Новосибирска от 28.03.2005 № 575.

## ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Н. А. Бессонова, ст. преподаватель*

*Т. А. Железова, ст. преподаватель*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье приводятся аналитические данные о состоянии малого и среднего предпринимательства по областям экономической деятельности в разрезе организационно-правовых форм предприятий, основных показателей деятельности по регионам Российской Федерации. Рассматриваются проблемы, с которыми сталкивается малый и средний бизнес, приводятся аргументированные факты мер государственной поддержки, предлагаются мероприятия, которые, по мнению авторов, могли бы содействовать его дальнейшему развитию.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, особенности развития, меры поддержки, микропредприятие.

Малое предпринимательство на современном этапе развития в Российской Федерации вносит существенный вклад в решение различного рода проблем: социальных, экономических, демографических и других.

Для проведения общей системной оценки на основе системы научных закономерностей авторами проведен мониторинг субъектов малого и среднего предпринимательства по экономическим отраслям, организационно-правовым формам и регионам Российской Федерации, а также приведены современные показатели деятельности малого предпринимательства. Анализ выявил особенности и проблемы, с которыми часто сталкиваются малый и средний бизнес (МСБ). Подобные исследования проводились ранее на общероссийском уровне в работах Д. Е. Морковкина, Г. Ф. Хасановой, но ситуация, связанная с развитием субъектов МСБ, постоянно меняется и поэтому требует качественной оценки и мониторинга.

Весомость существования важнейшего сектора МСБ в экономике любого государства не ставится под сомнение. Однако в России уникальность данного сектора состоит в том, что предпринимательская деятельность возникла не путем эволюционного развития общества, а в результате разрушения централизованной плановой

экономической системы и преобразований «сверху». Именно поэтому изучение предприятий малого и среднего бизнеса, комплексная оценка их деятельности, сравнительный анализ с аналогичными субъектами других стран усиливают практическую значимость изыскания.

Малое и среднее предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Этот сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, он способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создавать дополнительные рабочие места.

Компоненты развития малого предпринимательства в России по состоянию на середину 2019 года представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**Индикаторы развития малых предприятий в России,  
I полугодие 2019 года**

Федеральные округа	Оборот, млн руб.	Уд. вес, %	Число предприятий, единиц	Уд. вес, %	Численность работников, тыс. чел.	Уд. вес, %
Центральный	5 932 307,8	47,9	80 462	36,3	1187,5	24,2
Северо-Западный	1 438 066,1	11,6	28 806	13,0	633,3	12,9
Южный	807 303,3	6,5	17 144	7,7	458,4	9,3
Северо-Кавказский	161 472,8	1,3	4310	1,9	99,7	2,1
Приволжский	1 636 344,3	13,2	40 894	18,4	1162,4	23,7
Уральский	867 245,6	7,0	18 026	8,1	464,0	9,5
Сибирский	1 007 312,0	8,2	22 296	10,1	590,9	12,0
Дальневосточный	532 659,9	4,3	10 021	4,5	310,1	6,3
ИТОГО	12 382 708,4	100	221 959	100	4906,3	100

Наибольшее количество активных субъектов МСБ сосредоточено в Центральном федеральном округе (36,3 %), далее идут Приволжский (18,4 %) и Северо-Западный (13,0 %) федеральные округа. Сибирский федеральный округ — на четвертой позиции, удельный вес малых предприятий составляет 10,1 %, Уральский федеральный округ — на пятой (8,1 %). Последние три позиции закрепились за Южным (7,7 %), Дальневосточным (4,5 %), Северо-Кавказским (1,9 %)

федеральными округами. Данная динамика представлена на рисунке 1. По доле оборота и численности работников субъекты малого бизнеса находятся в прямой зависимости от их количества.

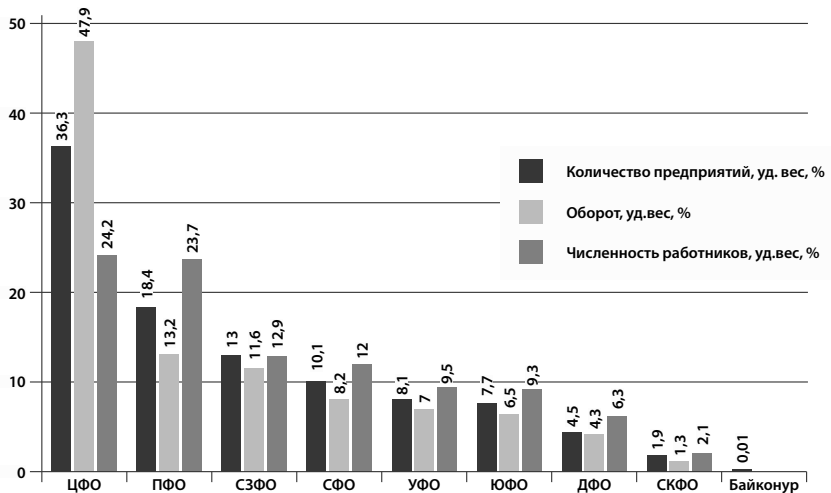


Рис. 1. Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса по регионам России, %

По видам экономической деятельности данные субъекты классифицируются следующим образом (табл. 2):

Таблица 2

**Группировка предприятий по видам экономической деятельности в 2018 г.**

Виды экономической деятельности	Количество активных предприятий, единиц	Удельный вес, %
Всего	3 802 007	100
Сельское хозяйство	99 831	2,6
Обрабатывающие производства	313 598	8,2
Строительство	474 447	12,5
Торговля	1 460 021	38,4
Транспорт	207 362	5,5
Прочие	1 246 748	32,8

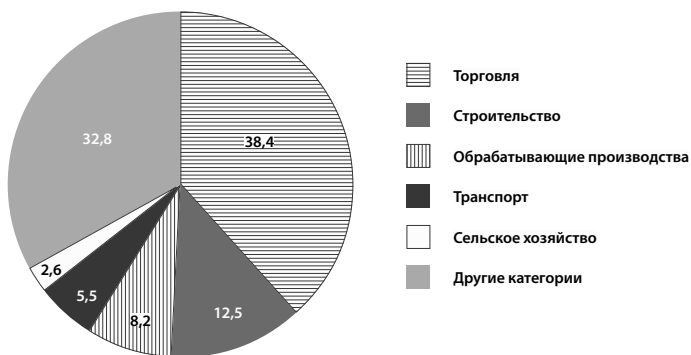


Рис. 2. Отраслевая структура предприятий малого и среднего бизнеса, %

Как показывает диаграмма (рисунок 2), лидерами в МСБ остаются предприятия торговли. Это, в первую очередь, связано с более экономными вложениями первоначального капитала, а во-вторую очередь — с постоянно растущим спросом на продукцию торговых предприятий. Из капиталоемких отраслей лидирует строительство (12,5 %), далее — обрабатывающие производства (8,2 %), транспорт (5,5 %); сельское хозяйство — на последнем месте (2,6 %). К прочим предприятиям относятся субъекты, осуществляющие свою деятельность в жилищно-коммунальном секторе, а также предприятия нематериальной сферы: объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта и т. д.

В структуре активных субъектов малого и среднего бизнеса по организационно-правовым формам (ОПФ) преобладают субъекты, осуществляющие деятельность в форме индивидуального предпринимательства (ИП), что подтверждают данные Федерального агентства по статистике, представленные в табл. 3 и на рис. 3.

Таблица 3

### Группировка предприятий МСБ по организационно-правовым формам

Количество малых и средних предприятий, зарегистрированных по годам, тыс. шт.						
ОПФ	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Компании	446,5	468,1	492,1	459,5	416,7	230,9
ИП	465,4	605,4	674,0	693,9	759,4	588

Анализируя данные, представленные в таблице 3 и на рисунке 3, очевидным становится факт снижения доли компаний (товариществ) (6,7 %) и увеличение доли индивидуальных предпринимателей (63,3 %) в структуре МСБ.

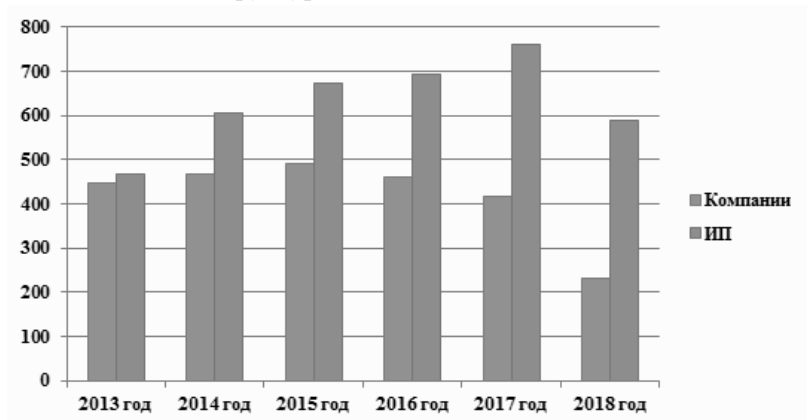


Рис. 3. Динамика зарегистрированных субъектов МСБ в России, ед.

Итак, представленный статистический материал свидетельствует о том, что в последние годы предприятия МСБ продолжают развиваться и набирать обороты. Однако не всё так гладко в этом развитии. Как показывает динамика зарегистрированных субъектов, доля зарегистрированных компаний и ИП в 2018 году снизилась на 44,6 и 22,5 % соответственно. Следовательно, существуют проблемы, которые оказывают сильное влияние на развитие малого и среднего предпринимательства.

Наиболее значимой проблемой остается недостаток финансирования субъектов малого и среднего бизнеса. Частным инвесторам и самим предпринимателям зачастую недостаточно собственных средств для организации бизнеса, а у молодых людей, имеющих креативные и уникальные инициативы, и вообще нет стартовых капиталов. Кредиты, которые предлагают банки, имеют либо высокие проценты, либо требования о наличии обеспечения, поручительства и т. п. Решением данной проблемы было бы усиление контроля со стороны государства за работой банков второго уровня, предотвращение



увеличения процентов по существующим и вновь выданным займам, а также расширение перечня кредитных программ.

Кроме того, еще одним препятствием является недоступность госзаказов, поскольку государство в данном случае отдает предпочтение крупным предприятиям и обходит МСБ стороной. Если увеличить доступ малого и среднего предпринимательства к государственным закупкам, то проникнутый сознанием своих возможностей данный сектор будет с большей уверенностью смотреть в завтрашний день и определять перспективы развития. «Положительным решением этого спорного вопроса может стать созданная Корпорация по развитию МСП. Именно на нее возлагается надежда решить проблемы малого бизнеса. По мнению главы Федеральной корпорации по развитию МСП А. Бравермана, доля малых и средних предприятий в закупках крупных госзаказов должна быть увеличена на 25 %, что соответствует показателям плана мероприятий «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием» [2].

Вне всяких сомнений, что становление МСБ сегодня выходит на новый уровень общественного статуса. Принятая в 2016 году государственная «Стратегия развития МСБ в Российской Федерации на период до 2030 г.» дает желаемые результаты:

1. Создан специальный орган АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего бизнеса», оказывающий координационные меры поддержки, предусмотренные законодательством.

2. Развиваются институты инфраструктуры поддержки предпринимательства.

3. Установлен строгий контроль выполнения норм законодательства.

Кроме этого, на наш взгляд, необходимо разработать специальные меры поддержки инициатив молодых людей (18–29 лет). Потому что именно молодежь, имеющая менталитет поколения NEXT, способна активно развивать данный сектор экономики. Молодые люди воспитаны в условиях рынка, им более понятны отношения «продавец-покупатель», они лучше информированы о новинках и передовом опыте развитых стран. Именно поэтому современная молодежь имеет особый потенциал для развития малого и среднего бизнеса.

Подводя итоги, хотелось бы ещё раз подчеркнуть, что государству необходимо использовать комплексный институциональный механизм, который включает изменение подхода к регулированию предпринимательской деятельности, к доступности государственных закупок, а также принципов поддержки в сфере кредитования и налогообложения.

### Список литературы

1. Головинов О. Н. Малый бизнес: проблемы и пути их решения / О. Н. Головинов, А. А. Аветисова // Мир науки и образования. — 2016. — № 1 (10). — С. 4–17.
2. Морковкин Д. Е. Совершенствование механизмов финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства как фактор устойчивого развития экономики российских регионов / Д. Е. Морковкин, С. Б. Дохолян // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2015. — № 10 (60). — С. 51–60.
3. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.11.2018).
5. Хасанова Г. Ф. Анализ развития малого и среднего предпринимательства в РФ [Электронный ресурс]. — URL: [https://sibac.info/studconf/econom/xxxix/46\\_655](https://sibac.info/studconf/econom/xxxix/46_655) (дата обращения: 25.11.2018).

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА  
КАК ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА  
И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ**

*Е. Д. Вдовина, обучающийся*

*Научный руководитель Д. В. Куницын, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

В данной работе проанализированы основные элементы для улучшения инвестиционного климата региона как факторы обеспечения экономической безопасности. В каждом из элементов раскрыты актуальность, направления и методы контроля.

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат региона, экономическая безопасность, общественная эффективность, инвестиции, контроль.

Обеспечение высокого уровня и качества жизни в Российской Федерации в настоящее время сталкивается с наличием целого ряда угроз, связанных с экономической безопасностью, в том числе из-за снижения инвестиционной деятельности.

Высокая зависимость поступлений доходов бюджетной системы от нефтегазовых ресурсов, обуславливает влияние на экономическую безопасность государства нестабильностью на мировых валютных, финансовых и товарных рынках. Нехватка бюджетных средств приводит к сокращению прежде всего государственных инвестиционных расходов. Высокий уровень коррупции приводит к неравным условиям ведения предпринимательской деятельности, развитию теневых финансовых потоков, снижению стимулов к осуществлению частной инвестиционной деятельности законопослушными участниками рынка, в связи с чем необходима системная работа по улучшению инвестиционного климата страны и региона.

Согласно экономисту С. Ю. Глазьеву, «экономическая безопасность — состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поддержания

должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции» [3].

Существует прямая взаимосвязь между экономической безопасностью и инвестиционной привлекательностью (рис. 1)

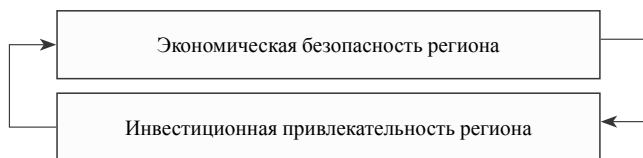


Рис. 1. Взаимосвязь экономической безопасности и инвестиционной привлекательности

Такая зависимость очевидна, так как изменении одного из элементов влечет изменение второго. Например, повышение инвестиционной привлекательности в части развития малого и среднего бизнеса влечёт за собой увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Разберем каждый элемент отдельно.

Обеспечение экономической безопасности предполагает выполнение определенных мероприятий, с помощью которых можно достичь развития в той или иной области.

В указе Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» изложены 40 показателей оценки экономической безопасности. Все индикаторы можно распределить по группам на основе функционального признака. Из них можно выделить те, которые отнесены к инвестированию экономик (рис.2) [1].



Рис. 2. Экономические индикаторы экономической безопасности

Проанализировав показатели оценки, изложенные в федеральном законе «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», и Целевые показатели реализации Инвестиционной стратегии в постановлении от 25 декабря 2014 г. № 541-п «Об утверждении инвестиционной стратегии Новосибирской области до 2030 года», можно сделать вывод, что отдельные показатели не отражают реальной картины состояния уровня экономической безопасности и инвестиционной деятельности, в связи с чем необходима их корректировка с учетом оценки общественной, экономической и бюджетной эффективности.

При этом данная оценка невозможна без проведения мероприятий государственного аудита, в том числе с использованием риск-ориентированного подхода. Однако, инвестиционная деятельность не включена в перечень, утвержденный постановлением Правительства РФ от 17.08.2016 № 806 (ред. от 21.03.2019) «О применении риск-ориентированного подхода при организации отдельных видов государственного контроля (надзора) и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» как объект.

В связи с чем проведение соответствующих контрольных мероприятий проводится каждым ведомством самостоятельно в соответствии с имеющимися процедурами, что приводит к отсутствию целостного представления о реальных процессах и их эффективности.

Необходимо внедрение реинжиниринга контрольных процессов в целях повышения эффективности мероприятий государственного контроля и аудита реализации инвестиционных проектов, в том числе за счет совершенствования сбора и обработки данных, развития межведомственного информационного обмена, внедрения BIM технологий в строительстве.

Инвестиционная привлекательность имеет свои показатели и мероприятия, которые подразумевают:

1. Определение приоритетных направлений инвестиционной деятельности.
2. Совершенствование мер государственной финансовой и и нефинансовой поддержки.

3. Развитие институциональных условий ведения предпринимательской деятельности, в том числе направленных на снижение финансовых рисков.

На данных момент имеются предпосылки создания 4 особых экономических зон регионального уровня различной специализации (рис. 3) [2].

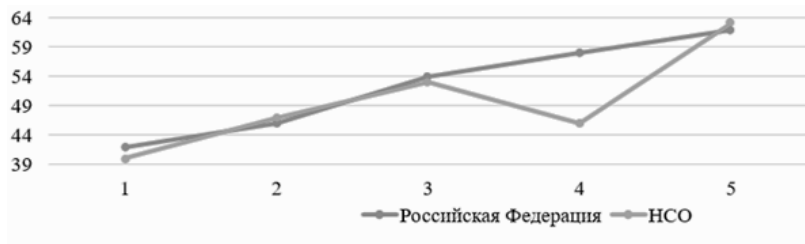


Рис. 3. Экономические зоны регионального уровня специализации

Новосибирск — один из крупнейших научно-образовательных центров, на его территории сосредоточены 52 государственные академии наук, 38 образовательных организаций и свыше 40 других научных организаций, в которых работают свыше 30 тыс. преподавателей и ученых. В регионе высокая концентрация работников, у которых есть высшее и среднее образование, поэтому целесообразно к четырем уже утвержденным направлениям развития добавить пятую — научную.

Автономная некоммерческая организация (АИС) ежегодно выкладывает национальные рейтинги оценки инвестиционного климата по субъектам Российской Федерации. По данным на 2018 и 2019 гг. НСО занимает 19-е место, в 2017 году — 27-е место. Однако фактическое нахождение в рейтингах с учетом последующей инвестиционной отдачи может существенно отличаться. На основе статистических данных инвестиционный климат НСО по состоянию 2018 года оценивается как неблагоприятный. На рис. 4 показано распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность по субъектам Российской Федерации.

**Распределение организаций по оценке факторов,  
ограничивающих инвестиционную деятельность  
по субъектам Российской Федерации в 2018 г.  
(в % к общему числу организаций)**



- 1 – экономическая ситуация на мировом рынке;  
 2 – сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов;  
 3 – высокий процент коммерческого кредита;  
 4 – инвестиционные риски;  
 5 – высокий уровень инфляции.

График отражает основные затруднения, с которыми сталкивается любая компания, начиная инвестиционную деятельность в регионе. Из графика видно, что НСО достигает близких к среднему по стране значений, а в 2 показателях выше среднего. Бизнесу на территории региона не хватает возможностей для развития инверсионной активности [5].

Инвестиционная деятельность должна приносить выгоды. Существуют три главные составляющие оценки эффективности инвестиций: экономический, бюджетный и общественный эффект. Выделим основные методические подходы к оценке общественной эффективности инвестиций, существующие на данный момент:

- 1) финансовых вложений, требуемых оцениваемыми инвестициями;
- 2) финансовых выгод, генерируемых такими инвестициями;
- 3) доходности, которую необходимо получить в результате осуществления оцениваемых инвестиций.

Важно, чтобы метод не только позволял оценить эффективность, но и измерить ее, а значит, и сравнить, поэтому неотъемлемой частью процесса является контроль за ним. Бюджет, заложенный для реализации программ нуждается в дополнительном контроле. Метод

бюджетирования, ориентированного на результат, в части контроля следует дополнить цифровыми технологиями, которые усилят внутренний текущий самоконтроль при раскрытии преступлений по нецелевому использованию бюджетных средств, а также их хищения.

Таким образом для улучшения инвестиционного климата нужно проработать комплекс решений, таких как методы оценки, методологические аспекты, сфера действия, а также контроль над соблюдением [4].

### Список литературы

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd=A238CE89B8C04AFEEA9A86C82AB62F3C&req=doc&base=LAW&n=216629&dst=100018&fld=134&stat=refcode%3D16876%3Bdstident%3D100018%3Bindex%3D0#6eqr0eah5ls> (дата обращения: 20.11.2019).
2. Об утверждении инвестиционной стратегии Новосибирской области до 2030 года: постановление от 25 декабря 2014 г. № 541-п [Электронный ресурс]. — URL: [http://econom.nso.ru/sites/econom.nso.ru/wodby\\_files/files/page\\_186/postanovlenie\\_pravitelstva\\_novosibirskoy\\_oblasti\\_no\\_541-p\\_ot\\_25.12.2014\\_red\\_ot\\_05.06.2018.pdf](http://econom.nso.ru/sites/econom.nso.ru/wodby_files/files/page_186/postanovlenie_pravitelstva_novosibirskoy_oblasti_no_541-p_ot_25.12.2014_red_ot_05.06.2018.pdf). (дата обращения: 20.11.2019).
3. Глазьев С. Ю. Безопасность экономическая. Политическая энциклопедия: учеб. для вузов/ С. Ю. Глазьев. — М.: Мысль, 1999. — Т.1. — 113 с.
4. Коган, А. Б. Финансирование инвестиционных процессов на федеральном, региональном и корпоративном уровнях: теория, методология, инструментарий: дис. ... док. экон. наук: 08.00.10: защищена 15.03.2018: утв. 20.06.2018 / А. Б. Коган. — Новосибирск. — 2017. — 318 с.
5. Харламова Т. Н. Проблема привлечения инвестиций и их оттока в экономике России/ Т. Н. Харламова, А. Ю. Красноперова//Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. — 2016. — № 4. — С. 3–7.



## МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС – СОЮЗНИК ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВЫПУСКЕ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ

*Г. Б. Галямов, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации,

*А. И. Арбузов, преподаватель*

Новосибирский военный институт им. генерала армии

И. К. Яковлева войск национальной гвардии РФ,

г. Новосибирск

В данной работе обсуждаются проблемы военно-технологического сотрудничества малого, среднего бизнеса и ОПК, а также рассматриваются вопросы их совместного взаимодействия в целях усиления роли социально-экономической функции предпринимательства в военной сфере отечественной промышленности.

**Ключевые слова:** оборонно-промышленный комплекс (ОПК), гражданская продукция, государственно-частное партнерство, малый и средний бизнес, гособоронзаказ.

Малый и средний бизнес, являясь институтом социальной ответственности и наиболее функциональной экономической сферой, формирует до 80 % валового внутреннего продукта всего государства. Механизм реализации мероприятий, направленных на увеличение доли закупок товаров, работ и услуг заказчиками у предприятий малого и среднего бизнеса (далее – МСБ), далеко несовершенен. В частности, доступ МСБ к гособоронзаказу (далее – ГОЗ) весьма ограничен [6]. Здесь вскрываются проблемы ОПК, связанные с нестабильностью системы заказов, низкой рентабельностью, получением лицензий и обеспечением прав на интеллектуальную собственность, арендой производственных площадей и многие другие. Для эффективного решения этих проблем в рамках военно-технического сотрудничества ведется поиск альтернативных рынков сбыта продукции путем взаимодействия МСБ и оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) и увеличения доли ГОЗ. В связи с этим положением тема данного научного исследования является весьма актуальной.

Целью исследования является обоснование роли предприятий МСБ как союзника ОПК в целях укрепления обороноспособности России.

Реализация поставленной цели требует решения нескольких задач: оценки состояния МСБ и ОПК, включая вопросы госзакупок и гособоронзаказа, инновационных направлений эффективной работы предприятий ОПК в гражданской сфере.

Научная новизна данной статьи — обоснование экономических мер для эффективного развития военно-технологического сотрудничества предприятий МСБ и ОПК России.

Комитет Госдумы по промышленности ведет работу по подготовке законопроектов, направленных на повышение конкурентоспособности отечественной промышленности и потенциала ОПК. Предпосылок для этого достаточно. Средняя рентабельность почти 1,5 тысячи предприятий ОПК России составляет 6–8 %, что значительно ниже уровня по промышленности в целом. Изменить сложившуюся ситуацию возможно только за счет привлечения частного бизнеса к выпуску военной продукции. В сентябре 2018 года Президентом РФ на заседании военно-промышленной комиссии (далее — ВПК) было публично объявлено решение о принятии новой Государственной программы вооружений на 2024–2033 годы (далее — ГПВ 2024–2033). При действующей Госпрограмме вооружений на 2018–2027 годы органы госвласти и военного управления пересмотрели варианты развития ОПК с учетом реальных тенденций и технологических возможностей вооружения, военной и спецтехники [1, с. 106]. Сегодня ведется поиск альтернативных рынков сбыта гражданской продукции с целью укрепления обороноспособности страны, привлекая предприятия МСБ в производство ОПК, таким образом увеличивая долю гособоронзаказа и повышая конкурентоспособность экономики.

Правительство РФ заинтересовано в том, чтобы доля частного бизнеса в ОПК была увеличена. Это позволит создать здоровую конкурентную среду внутри страны и усилит конкурентоспособность России на мировых рынках вооружения и военной техники. Частный бизнес, имея склонность к риску и повышенную степень ответственности за инвестиционные решения, проявляет наибольшую

устойчивость и финансовую отдачу [7]. Поэтому важно не только привлечь частный капитал предприятий МСБ к реализации обеспеченной ГПВ 2024–2033 гг. по переоснащению вооруженных сил, но и повысить роль производственной сферы ОПК.

Риски и угрозы, с которыми сталкиваются предприятия МСБ в России, перевешивают стимулы к инновационному развитию, в частности:

- контракты заключаются с единственным поставщиком;
- вызывает сложность необходимость лицензирования;
- нарушена конкуренция на стадии подготовки технического задания;
- возникают конфликты при приемке военной продукции МСБ;
- отсутствует единый институт контроля за выполнением ГОЗ;
- противоречат регламенты ЦБ РФ при открытии спецсчетов;
- присутствуют проблемы вхождения в кооперацию и приведения сферы ГОЗ к прозрачному и конкурентоспособному формату [2, с.169].

МСБ, превосходя ведущие предприятия ОПК по производительности труда, уровню зарплаты, наукоемкости и инновационности, предлагают такие разработки НИОКР, которые не под силу даже солидным госкорпорациям. Например, МСБ в радиоэлектронной промышленности выполняет НИОКР по созданию технологически новой, а не усовершенствованной продукции.

Сегодня на модернизацию ОПК РФ выделены огромные инвестиции, связанные с инновационными технологиями и НИОКР. В общем объеме подобных работ МСБ занимает почти 2 %, в ГОЗ — 3 %. Согласно ГПВ 2024–2033 гг. этот показатель нужно увеличивать в 10 раз. Квота для МСБ по ГОЗ в США — 22 %, а через субконтракты — 36 %. Остается нерешенная проблема, несмотря на поставленную Президентом РФ цель — расширить долю предприятий МСБ в ОПК до 20 % и создать для них прозрачную и конкурентную среду.

Экономически целесообразным инструментом стимулирования отечественных предприятий ОПК стала диверсификация производства продукции гражданского назначения. Президентом РФ от 2016 года № Пр-2346 установлена доля продукции двойного

назначения от общего объема продукции ОПК до 30 % к 2025 году и до 50 % к 2030 году [3, с. 148].

В 2018 году Департамент развития предпринимательства (далее — ДРП) торгово-промышленной палаты РФ (далее — ТПП РФ) запустил нацпроект «Малый бизнес в ОПК», т. е. сопровождение предприятия — представителя МСБ на протяжении всего процесса вхождения в ГОЗ. Для участия в проекте в ДРП поступило 22 заявки от предприятий субъектов РФ из 16 территориальных ТПП РФ [4, с. 268].

В рамках военно-технического сотрудничества инновационно-рыночными сегментами для ОПК России выпуск гражданской продукции охватывает следующие сферы: медицина, радиоэлектроника, дорожная и строительная техника, машино- и приборостроение. Емкость данных рынков предприятиями ОПК на конец 2019 года оценивается на уровне 1,21 трлн рублей [8]. К ведущим производителям гражданской продукции ОПК относятся такие компании России, как:

- концерн «Калашников»: выпускает широкую линейку беспилотных воздушных и водных аппаратов, для гражданской сферы — спортивное оружие для профессионального биатлона;

- компания «Буревестник»: производит минометы и артиллерийские установки, комплексы для автоматизированной сортировки мусора;

- концерн «Техмаш»: выпускает бытовые и медицинские холодильники, бурильные трубы, нефтепромысловое и емкостное оборудование для ТЭК, технику для АПК, металлургическую продукцию;

- НПО «СПЛАВ» им. А. Н. Ганичева: производит реактивные системы залпового огня, разрабатывает диагностическо-лечебные комплексы «Ангел», которые контролируют состояние пациента, автоматизируя инвазивное введение лекарств, снимая кардиограмму и даже формируя алгоритм медикаментозного лечения.

Инновационный период, предоставленный преференциальным режимом, должен быть использован предприятиями ОПК для реформирования системы управления предприятиями, обучения персонала основам вывода на рынки продукции гражданского назначения с высоким конкурентоспособным потенциалом,

технологического и технического перевооружения предприятий России [5].

Осуществление преференциального подхода будет стимулировать устойчивое развитие процессов диверсификации ОПК России, наращение деловой и рыночной активности ведущих промышленных и высокотехнологичных предприятий МСБ в сфере выпуска гражданской продукции.

#### Список литературы

1. Арбузов А. И. Бережливое производство военно-промышленного комплекса — путь к лидерству и конкурентоспособности / А. И. Арбузов, О. Н. Мороз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2018. — № 5 (72). — С. 99–110.
2. Ефремова Г. М. Государственно-частное партнерство как выбор рационального развития / Г. М. Ефремова, О. Н. Мороз, И. В. Нитяго // Интерэкспо ГЕО-Сибирь. XIV Междунар. науч. конгр., Новосибирск, 23–27 апреля 2018: сб. материалов Междунар. науч. конф. «Геопространство в социо-гуманитарном дискурсе»: . — Новосибирск: СГУГиТ, 2018. — С. 163–171.
3. Мороз О. Н.. Исследование эффективности государственных закупок учреждений войск национальной гвардии / О. Н. Мороз, А. И. Арбузов // материалы Всероссийской науч.-практ. конференции с международным участием: «Новая реальность: экономика, менеджмент, социальные коммуникации», Новосибирск, 23–24 апреля, 2019 г. — Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2019. — С. 146–152.
4. Мороз Д. К. Экономическая безопасность региона как основа обеспечения национальной безопасности / Д. К. Мороз, А. И. Арбузов // Сборник науч. трудов в 9 ч. Часть 7. НАУКА. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ. — Под ред. А. В. Гадюкиной.— Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2018. — С. 266–271.
5. Об утверждении государственной программы РФ «Развитие оборонно-промышленного комплекса»: постановление Правительства РФ от 16.05.2016 № 425–8 (ред. от 06.02.2019).
6. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 27.06.2019 № 152-ФЗ.
7. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683.
8. Об основах государственной политики Российской Федерации в области промышленной безопасности на период до 2025 года и дальнейшую перспективу: указ Президента Российской Федерации от 06.05.2018 № 198.

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

*Ю. Е. Жукова, обучающийся*

*Научный руководитель В. А. Першиков, канд. экон. наук*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе исследована методика оценки эффективности инвестиционного проекта по техническому перевооружению предприятия торговли. Рассмотрен учет принципов устойчивого развития при реализации инвестиционного проекта.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, техническое перевооружение, динамические показатели, эффективность инвестиционного проекта.

Одним из основных аспектов деятельности компании, нацеленной на динамичное развитие в долгосрочной перспективе, является инвестирование. На этапе принятия решения о необходимости инвестирования в ту или иную область бизнеса руководству компании необходимо понимать, каких целей оно желает добиться и какие результаты будут получены. Оценить размер необходимых вложений и рассчитать экономическую эффективность мероприятий позволяет разработка инвестиционного проекта.

Понятие инвестиционного проекта раскрывается в федеральном законе от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: «обоснование экономической целесообразности проекта, важными элементами которого являются рассчитанные и обозначенные объём и сроки проведения инвестиций, разработанная в соответствии с общепринятыми российскими стандартами необходимая документация и предоставленный бизнес-план с детальным описанием практических задач по осуществлению капитальных вложений» [1].

Процедура и методика составления бизнес-плана подробно описана в трудах как отечественных, так и зарубежных исследователей. В бизнес-плане инвестиционного проекта разработчики, как правило, проводят анализ рыночной ситуации, описывают товар или

оказываемую услугу, процесс производства или оказания услуги, указывают сроки проведения работ по проекту, рассчитывают потребность в кадрах, площадях и оборудовании, необходимых для реализации проекта, рассчитывают финансовые показатели, определяют чувствительность проекта к изменениям внешней среды, оценивают риски. Детально разработанный бизнес-план позволяет точно и корректно оценить потребность в ресурсах (материальных, информационных, финансовых), которые будут привлечены в эксплуатационной фазе проекта, и соотнести их с экономическим эффектом, запланированным к получению разработчиками инвестиционного проекта.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отображающих соотношение затрат и результатов согласно интересам его участников [2, с. 70]. Оценка эффективности краткосрочных инвестиций проводится чаще всего с помощью статических методов. Эта группа методов применяется для экспресс-оценки привлекательности проекта. Результаты, полученные с помощью статистических методов, носят рекомендательный характер на начальных стадиях реализации инвестиционных проектов. В случае оценки эффективности долгосрочных проектов, когда доходы и расходы меняются во времени, применяются динамические методы инвестиционных расчетов для обоснования инвестиционных проектов [3, с. 106–107].

Оценка эффективности инвестиционного проекта зачастую ориентирована только на оценку получения прибыли инвестором, хотя произвести оценку привлекательности инвестиционного проекта можно, используя различные критерии, такие как, например, конъюнктура финансового рынка, финансовая состоятельность проекта и других.

Проблема исследования заключается в том, что совершенно упускаются положения современной концепции устойчивого развития, предполагающей рассмотрение понятия эффективности инвестиционных проектов во взаимосвязи экономического, экологического и социального факторов. Поэтому целью данной работы является оценка эффективности реализации инвестиционного проекта по техническому перевооружению складского хозяйства торговой

организации сквозь призму положений концепции устойчивого развития как триединства ее составных компонентов: экономического развития, экологического и социального развития.

Инвестиционный проект представляет собой совокупность мероприятий, направленных на внедрение автоматизированной системы управления и контроля за деятельностью склада (программы 1С:WMS логистика: Управление складом 4, а также установку дополнительного оборудования (стеллажные системы, радиочастотная техника) на существующих складских площадях предприятия, осуществляющего оптовую торговлю непродовольственными потребительскими товарами в г. Красноярске. Площадь складского помещения составляет 1085 кв. м.

Предпосылками для разработки инвестиционного проекта по техническому перевооружению склада явились следующие «узкие места» в складском хозяйстве предприятия:

- 1) существенные затраты времени на комплектацию заказов, а также ошибки при отгрузке товаров клиентам;
- 2) высокий уровень затрат на содержание склада;
- 3) затраты времени и риск возникновения ошибок при проведении инвентаризации.

Конечной целью инвестиционного проекта является повышение конкурентоспособности предприятия вследствие снижения затрат на содержание складского хозяйства, а также повышение производительности труда складского персонала.

Первоначальные инвестиции в проект складываются из затрат на приобретение программного обеспечения и оборудования: стоимость программы «1С:WMS логистика: Управление складом 4» — 246 000 руб.; дополнительные клиентские лицензии (5 рабочих мест) — 21 600 руб.; сопровождение «1С:WMS Логистика» — 22 544 руб. в год [4]; переоборудование склада — 300 000 руб.

Таким образом, инвестиции в проект за первый год реализации составят 590 144 руб.

Источником финансирования проекта являются собственные средства владельцев бизнеса. Это обеспечивает финансовую независимость, снижает риски нехватки финансирования для обеспечения реализации проекта.



Во второй и последующий годы затраты по проекту будут складываться из стоимости услуг по сопровождению программного обеспечения и составят 22 544 руб./год. Еще одной статьёй расходов по проекту будут амортизационные отчисления на приобретаемые основные средства (стеллажные системы, компьютеры, ТСД). Принимая во внимание начальную стоимость основных средств, равную 300 000 рублей, и срок полезного использования 60 месяцев, линейным способом был произведен расчёт величины амортизационных отчислений, который ежегодно будет равен 60 000 руб.

Экономический эффект инвестиционного проекта состоит из таких элементов, как «снижение количества ошибок при отгрузке», «снижение затрат на содержание склада», «снижение затрат времени и сокращение количества ошибок при проведении инвентаризации» и составляет в первый год реализации — 550 000 руб., во второй год реализации — 500 000 руб., в третий год реализации — 450 000 руб.

Используя данные о величине инвестиций в проект и экономическом эффекте от его реализации, рассчитаем динамические показатели оценки эффективности инвестиционного проекта:

— чистая текущая стоимость (NPV) — 578 136 руб.

— индекс рентабельности инвестиционного проекта (PI) — 1,98.

Этот результат означает, что на каждый вложенный рубль инвестор получит доход 1,98 рубля (с учетом изменения стоимости денег во времени).

*Выводы.* Таким образом, положительный эффект от реализации инвестиционного проекта технического перевооружения склада в разрезе концепции устойчивого развития заключается в следующем:

1. *Экономическая составляющая.* Произведенные расчеты показателей эффективности демонстрируют целесообразность реализации предложенного проекта. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия будет способствовать поддержанию социально-экономической стабильности на территории основной деятельности компании, что будет способствовать устойчивости самой деятельности.

2. *Социальная составляющая* инвестиционного проекта реализуется посредством улучшения условий труда сотрудников складского хозяйства, что повлечет за собой снижение текучести трудовых

кадров, повышение мотивации трудовой деятельности, рост производительности труда, что в конечном счете повысит привлекательность компании для потенциальных высококвалифицированных сотрудников.

3. *Экологическая составляющая* заключается в снижении выбросов выхлопных газов в атмосферу за счет оптимизации маршрутов перемещения автопогрузочной техники предприятия при комплектации и отгрузке заказов на складе, а также сокращении пробега автотранспорта ввиду снижения количества ошибок при отгрузке товаров и как следствие возвратов товаров покупателями.

### Список литературы

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (в действующей редакции).
2. Бакшеев А. А. Понятие эффективности инвестиционного проекта // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: сборник науч. трудов по материалам Межд. науч.-практ. конф.: в 2 частях. — М.: ООО «АР-Консалт», 2018. — С. 70–71.
3. Касьяненко Т. Г. Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — М.: Юрайт, 2019. — 559 с.
4. 1С: WMS Логистика. Управление складом 4 [Электронный ресурс]. — URL: <https://krasnoyarsk.1cbit.ru>. (дата обращения: 07.10.2019).

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ВООРУЖЕНИЙ  
2018–2027 — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН ВОЕННОЙ  
МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ**

*В. А. Зубарев, курсант*

*Д. К. Мороз, курсант*

*А. Н. Завьялова, канд. культ. наук, доцент*

Новосибирский военный институт им. генерала армии

И. К. Яковлева войск национальной гвардии РФ,

г. Новосибирск

В данной работе охарактеризованы новые экономические механизмы Госпрограммы вооружений России 2018–2027. Анализируя финансовые возможности государства, потенциальные желания заказчиков и реальные способности ОПК, авторами определены текущие экономические проблемы по выполнению стратегического плана военной модернизации России.

**Ключевые слова:** модернизация, оборонно-промышленный комплекс, ГПВ 2027, концепция «глобальный удар», перевооружение.

Оборонно-промышленный комплекс России как основополагающая часть обороны государства обеспечивает национальную безопасность, защиту суверенитета, предотвращение военной агрессии, территориальную и государственную независимость. В соответствии с этим оборонно-промышленный комплекс является одним из приоритетных секторов российской экономики.

Первостепенная миссия Государственной программы вооружений (далее — ГПВ) России на период 2018–2027 гг. — соединить в одном проекте финансово-экономические возможности государства, желания заказчиков и потенциальные способности отечественного оборонно-промышленного комплекса (далее — ОПК) по своевременному и качественному их выполнению. Результатом Госпрограммы вооружений 2018–2027 станет обеспечение военной безопасности России. Выполнение этой программы требует концентрации усилий России на главных позициях ОПК, обеспечивающих государственное управление [1, с. 104], поэтому тема данного научного исследования является весьма актуальной.

Целью исследования является характеристика Госпрограммы вооружений России с 2018 по 2027 г. Реализация поставленной цели требует решения нескольких задач: оценки источников финансирования ОПК и анализа стратегических задач ОПК, связанных с продвижением и реализацией Госпрограммы вооружений 2018–2027.

Научной новизной статьи выступает обоснование поставленной задачи оценки экономических механизмов Госпрограммы вооружений России-2027, а также определение мер для ее эффективной реализации.

Президент России В. В. Путин подписал Госпрограмму вооружений на период с 2018 по 2027 г. Это среднесрочный план технического переоснащения и перепрофилирования Вооруженных сил России, имеющий ряд отраслевых особенностей и существенных нововведений. Исходным плановым документом этой программы являлась утвержденная Госпрограмма вооружений до 2020 г., которая преимущественно ориентировалась на оценку и нейтрализацию угроз национальной и экономической безопасности России. Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство обороны РФ, Министерство экономического развития РФ, силовые ведомства, а также предприятия оборонно-промышленного комплекса России являются главным координирующим механизмом утвержденного планово-нормативного документа.

Объем финансирования программы оценивается на уровне 20 трлн руб., 19 трлн руб. — на закупку, ремонт и разработку вооружения и военной техники, 1 трлн руб. — на строительство инфраструктуры новой военной техники. Программа разработана в 2016 г. на 10 лет на основе Военной доктрины и Концепции национальной безопасности РФ [8]. Внесены существенные корректировки в Госпрограмму вооружений 2020 и закрытым указом Президента РФ утверждена новая Госпрограмма вооружений 2018–2027. Корректировался проект ГПВ-2027 на основе комплексной оценки оружия и техники с учетом боевых условий в Сирии.

По данным военных экспертов, за период 2016–2018 гг. удельный вес военной техники вырос в 4 раза, а темпы строительства стратегически важных военных объектов — в 15 раз. Быстрыми темпами начался процесс модернизации российской армии новым *оружием*

*и военной техникой*, удельный вес которых запланирован на уровне 70 % в 2020 г. [2, с. 169].

Обеспеченность финансами и реальными инвестициями обусловлены самостоятельной политикой России. Первостепенные приоритеты российского плана перевооружения за последние 10 лет — повышать обороноспособность и боеспособность Вооруженных сил страны. Военно-политическое руководство государства должно проявить твердость и последовательность при выполнении этих задач: «Во всем свете у нас только два верных союзника — наша армия и флот. Все остальные при первой возможности сами ополчатся против нас» (Александр III Миротворец).

Госпрограмму вооружений России 2018–2027 президент РФ должен был утвердить еще в 2016 г., однако помешали события 2014 года. Ситуация на Украине осложнила отношения и вызвала ограничительные санкции. Подвижность валютного курса и развитие мирового экономического кризиса затрудняют макроэкономические прогнозы России. Активная помощь Вооруженных сил России Правительству Сирии в борьбе с группировками террористов — эти факторы отвлекли значительную часть расходов бюджета на военные нужды и способствовали корректировке Госпрограммы [5].

Государственная программа вооружений России до 2027 г. включает ряд задач стратегического направления.

Первостепенная задача — обеспечение боеготовности стратегических сил сдерживания с целью усмирить потенциальных агрессоров начать боевые действия против России. Средства разведки и ударные средства — это военно-политический и боевой потенциал устрашения. Средства разведки направлены на распознавание угроз нападения, а ударные средства наносят агрессору ущерб и вынуждают его отказаться от реализации замыслов.

Сфера информационного противоборства — второе направление ГПВ-2027. Без наличия адекватных средств защиты большая «информационная война» будет иметь поражение. Планируется создать единое боевое информационное пространство [3, с. 148].

Совершенствование, развитие и создание запасов высокоточного оружия — это третья задача ГПВ-2027. Высокоточное оружие вместе со средствами разведки является залогом успеха в обороне и

наступлении, что подтверждает опыт боевых действий в Югославии. Будущий программный период будет характеризоваться внедрением новых видов и систем оружия. К 2025–2027 гг. появятся инновационные и модернизированные виды военного оружия, которые кардинально изменят стратегию и тактику российской армии. Наряду с наличием обычных образцов важно расширять запасы «интеллектуального» оружия, производство которого требует глобальных расходов на производство. Поэтому создание оптимального запаса высокоточного оружия может быть не обеспечено в полном объеме.

Четвертая задача ГПВ-2027 — разработка новых и совершенствование существующих видов оружия для сосредоточения военных усилий. Это экономически трудоемкий и затратный процесс. В рамках ГПВ-2020 планировалось обеспечить российскую армию новыми образцами военной техники в соотношении 30 % и 70 % от совокупного объема соответственно на 2015–2020 гг. Активное применение нового оружия в дальнейшем изменит формы и способы военных действий в рамках концепции «глобального удара», в соответствии с которой возможно обеспечение победы над противником без использования ядерного оружия.

Совершенствование и масштабное переоснащение видов и родов войск российской армии новыми образцами вооружения стало пятой задачей Госпрограммы вооружений-2027. Эксплуатационный ресурс большинства образцов техники и вооружений морально устарел и физически изношен. С учетом Концепции национальной безопасности России устаревшая военно-боевая техника постоянно требует обновления, замены и улучшения [4, с. 268].

В области перевооружения на ближайшие 10 лет будут реализованы следующие проекты согласно оценке военных экспертов [7, 8]:

1. Ускорятся работы по проектированию тяжелых и мобильных инновационно-ракетных комплексов — РС-24 «Ярс» и РС-26 «Рубеж».
2. Произойдет оснащение Воздушно-космических сил мобильной противоракетной установкой зенитно-ракетной системы С-500.
3. Завершится полный жизненный и инновационный цикл НИ-ОКР над гиперзвуковой ракетой «Циркон».
4. Сухопутные войска получают улучшенный и модернизированный бронетанковый парк техники: «Амата», «Курганец», «Бумеранг»,

«Т-90СМ», «Т-80БВМ», «Терминатор». Произойдет полное обновление боевой техники огневой поддержки.

5. Военно-космические силы увеличат закупки обновленных штурмовиков-истребителей пятого поколения: Су-57, Су-34, Су-35 и Су-25.

6. Ускорятся работы по проектированию российского стратегического бомбардировщика и ракетноносца нового поколения — перспективного авиационного комплекса дальней авиации (ПАК ДА). Его разработчик — компания ПАО «Туполев». В 2025 г. планируется первый полет, а в 2028 г. — принять на вооружение данный летательный аппарат. По техническим характеристикам ПАК ДА заменит самолёты стратегической авиации Ту-95, Ту-160 и Ту-22М3.

7. Начнется массовое производство роботизированных комплексов разминирования и обновленных огнеметных систем «Тосочка», «Буратино», «Солнцек», которые достойно зарекомендовали себя в Сирии и Ираке.

8. Значительно увеличатся закупки экипировки робототехнических комплексов нового поколения «Ратник», оснащенных специальными устройствами обмена информацией.

9. До 2025 г. планируется построить два вертолетоносца, оснащенных морскими вертолетами Ка-52К «Катран». Начато строительство для Военно-морского флота подводного крейсера стратегического назначения «Борей-Б» и надводных кораблей высокоточного оружия.

Военный потенциал ядерного сдерживания России достаточно сильный, чтобы защититься от противника в неядерной войне. Российское вооружение и техника отличаются простотой в эксплуатации, надежностью и высокими боевыми возможностями. Она превосходит страны-оппоненты в таких сферах, как противовоздушная оборона, противокорабельные ракеты и радиоэлектронная борьба. По данным Министерства обороны РФ, Россия сокращает разрыв в таких областях производственной деятельности, как танкостроение, бронемашин, беспилотные летательные аппараты, высокоточное оружие. Однако наблюдается отставание России от США и Китая по таким позициям, как надводные корабли, военно-транспортная авиация и автоматизированные системы управления [4, с. 270].

Следовательно, Госпрограмма 2018–2027 — это стратегический план военного перевооружения, направленный на укрепление обороноспособности России и выполнение ею внешнеполитических и экономических задач. Всего на реализацию ГПВ-2027 запланировано 20 трлн руб., из них 19 трлн руб. — на закупку, ремонт и разработку вооружений и военной техники, 1 трлн рублей — на создание и синхронизацию необходимой инфраструктуры для поступающей в войска техники [10, 11].

Такой объем расходов заложен впервые в истории российской армии. В 2027 г. доля выпуска высокотехнологичной гражданской продукции увеличится на 30 %, а к 2030 г. — на 50 %. Военно-промышленный комплекс России поэтапно модернизируется и диверсифицируется. Финансирование будет корректироваться в зависимости от экономической ситуации. Успешное доведение новых образцов до серийного производства — это ключевые направления для выполнения Госпрограммы вооружений 2018–2027.

Основные результаты исследования показали, что ГПВ 2018–2027 построит новый облик российской армии и флота в соответствии с мировыми стандартами и тенденциями развития средств вооруженной борьбы. Можно сделать вывод, что отрасль военной промышленности поэтапно и последовательно выходит из кризиса.

Новые стратегические задачи, ориентированные на сохранение России как одной из ведущих держав мира, выполняются своевременно, качественно и в полном объеме и связаны, главным образом, с созданием и запуском новых видов серийных вооружений и военной техники, ростом экспортируемой продукции, финансированием государственного управления военной безопасности.

Для России ОПК — это составляющая мощности на международной арене, гарантия защиты, мира, национальной безопасности и активной внешнеполитической деятельности. Оборонноспособный уровень России обязан отражать любые внешние военные угрозы всего геополитического пространства. Энергия, опыт, сила и конкурентоспособность предприятий ОПК на мировой арене, умение реализовать технические проекты обеспечат решение поставленных задач ГПВ 2018–2027. Результаты данного исследования позволяют дать положительный прогноз экономического развития ОПК



России, направленный на устойчивые темпы стратегического роста общенационального масштаба и коренную технико-технологическую модернизацию всего военного сектора страны.

### Список литературы

1. Арбузов А. И. Бережливое производство военно-промышленного комплекса — путь к лидерству и конкурентоспособности / А. И. Арбузов, О. Н. Мороз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2018. — № 5 (72). — С. 99–110.
2. Ефремова Г. М. Государственно-частное партнерство как выбор рационального развития / Г. М. Ефремова, О. Н. Мороз, И. В. Нитяго // Интерэкспо ГЕО-Сибирь. XIV Междунар. науч. конгр., Новосибирск, 23–27 апреля 2018: сб. материалов Междунар. науч. конф. «Геопространство в социогуманитарном дискурсе». — Новосибирск: СГУГиТ, — 2018. — С. 163–171.
3. Мороз О. Н. Исследование эффективности государственных закупок учреждений войск национальной гвардии / О. Н. Мороз, А. И. Арбузов // материалы Всероссийской науч.-практ. конференции с международным участием: «Новая реальность: экономика, менеджмент, социальные коммуникации», Новосибирск, 23–24 апреля 2019. — Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2019. — С. 146–152.
4. Мороз Д. К. Экономическая безопасность региона как основа обеспечения национальной безопасности / Д. К. Мороз, А. И. Арбузов // Сборник науч. трудов в 9 ч. НАУКА. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ. — Под ред. А. В. Гадюкиной — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2018. — Часть 7. — С. 266–271.
5. Об утверждении государственной программы РФ «Развитие оборонно-промышленного комплекса: постановление Правительства РФ от 16.05.2016 № 425–8 (ред. от 06.02.2019).
6. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 27 июня 2019 года № 152-ФЗ.
7. О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации: федеральный закон от 13.04.1998 № 60-ФЗ.
8. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683.
9. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642.
10. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208.
11. Об Основах государственной политики Российской Федерации в области промышленной безопасности на период до 2025 года и дальнейшую перспективу: указ Президента Российской Федерации от 06.05.2018 № 198.

## КУЛЬТУРА РУКОВОДИТЕЛЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*М. В. Иванова, магистрант*

*Н. В. Беликова, канд. экон. наук*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье рассмотрены проблемы управленческой культуры в современных организациях. В ходе небольшого исследования выявлено, что в современных условиях проблема формирования эффективной деятельности руководителя зависит и от того, как он выстроил все элементы организационной культуры. Данная статья представляет новый взгляд на раскрытие основных компонентов культуры руководителя в государственных организациях на примере отделения Пенсионного фонда России.

**Ключевые слова:** руководитель, культура руководителя, управленческая культура, организация, устойчивое развитие, персонал, компоненты, элементы.

В современных условиях особую актуальность в России приобретают вопросы по формированию культуры руководителя как фактора эффективного и устойчивого руководства. Это обусловлено тем, что современная культура руководства представлена как особый самостоятельный социально-экономический ресурс развития деятельности предприятия.

Во многих организациях в последнее время, вопросы, связанные с формированием эффективной культуры руководителей современных организаций, разработаны далеко не в полном объеме и требуют более тщательного анализа. Было много высказываний, которые встречались в литературе, про стиль руководства, но про культурные и этические аспекты менеджерской работы затронуто, в основном при рассмотрении корпоративной культуры.

Устойчивая и успешная деятельность организации происходит не только в результате целевого взаимодействия всех сотрудников, но и в первую очередь зависит от самого руководителя, организовавшего эту деятельность. В связи с этим современные руководители должны иметь способности стратегически мыслить в отношении не только организационно-экономических, но и культурных задач.

Руководитель должен уметь сплачивать, координировать и интегрировать коллектив, чтобы были достигнуты конечные результаты, а морально-психологическая обстановка осталась на должном уровне. Сейчас современные менеджеры независимо от уровня управленческой иерархии должны быть открытыми, гибкими, адаптивными к меняющимся условиям. Поэтому управленческая культура современных менеджеров — это значимый системообразующий компонент, необходимый для поддержания высокого внутреннего имиджа организации.

Профессиональные обязанности и культура менеджера, применимая к персоналу, которым он руководит, должны выглядеть как «высокий уровень сфорсированности интеллектуальных, эмоционально-волевых, нравственных, физических качеств, совокупность которых позволяет решать профессиональные задачи в сфере социального управления с высокой степенью эффективности и стабильности»[1].

Управленческие цели, поставленные руководством организации, должны быть реализованы при помощи элементов управления, которые в свою очередь формируют факторы управленческой культуры (рис. 1).



Рис. 1. Элементы и факторы управленческой культуры

Технология формирования культуры у руководителей представляет собой динамическую структуру, которая состоит из отдельных звеньев, которые связаны между собой.

К сожалению, сегодня далеко не все российские руководители четко представляют, что стоит за культурой руководителя.

По мнению Э. Шейна, «формы управленческой культуры должны отвечать на такие вызовы, с которыми сталкивается организация: агрессивность внешней среды и внутренняя дезинтеграция. Поэтому современные организации для устойчивого функционирования должны быть адаптивными для выживания и конкурентоспособности и выполнять функцию внутренней интеграции, которая рассматривается как создание эффективных деловых отношений среди групп, отделов, персонала организации» [2]. То есть увеличение меры участия всех сотрудников в решении проблем организации — это эффективный способ ее работы.

Также Э. Шейн отмечал, что «управленческая культура — это комплекс базовых предположений, изобретенный, обнаруженный или разработанный группой для того, чтобы научиться справляться с проблемами внешней адаптации и внутренней интеграции» [2].

Менеджер реализует через культуру свои умения и профессиональные способности, мировоззрение и социальные чувства, а подчиненный, воспринимая ценности культуры руководителя и организации, может изменять свою профессиональную культуру [3].

Для развития культуры и выстраивания системы эффективного менеджмента требуется знать существующую специфику организационной культуры, в частности культуры руководства. Как правило, при исследовании корпоративной культуры многие авторы ограничиваются перечислением ее элементов, в которые входит и культура руководств. Затем на основе этого анализа делаются выводы о состоянии организационной культуры в общем и управленческой культуры в частности.

Объектом исследования при рассмотрении данного вопроса послужило Управление Пенсионного фонда. В современном социуме давно сложилось мнение, что в государственных органах, в том числе и в Управлении Пенсионного фонда, культура руководителей государственных структур носит консервативный характер, который основан на строгой иерархии. Однако современные условия управления в госструктурах требуют от культуры руководителя большей гибкости и применения эффективных инновационных технологий.

Исследование культуры руководителей в Управлении Пенсионного фонда является довольно перспективным направлением, в

рамках которых должны быть найдены решения проблемы эффективной деятельности организации, поэтому было проведено небольшое исследование на материалах одного из отделений ГУ УПФР.

Исследование, посвященное культуре руководителя, проводилось в отделении ПФР г. Свободный Приморского края. Исходя из штатной численности, анкеты были собраны в количестве 96 экземпляров. Из них 49 (52 %) — по отделению ПФР в г. Свободный. Таким образом, объем выборки составил 51 человек.

Были выявлены элементы культуры руководителя ПФР: нормы и ценности, удовлетворенность трудом, социально-психологический климат, лояльность, мотивация. Респондентами являлись 17 % мужчин, 83 % женщин, по возрасту они распределились по группам: до 40 лет — 46 %, свыше 40 лет — 54 %. Высшее образование имеется практически у всех специалистов, за исключением 4 % опрошенных.

Респонденты выделили основные компоненты управленческой культуры в отделении ПФР (рис. 2).

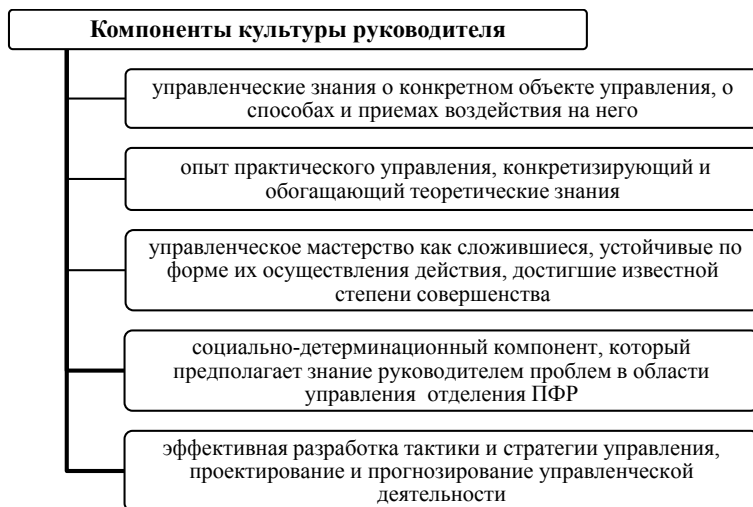


Рис. 2. Основные компоненты управленческой культуры

Респонденты отмечают у руководителей ПФР применение творческого подхода к управлению, это прослеживается в высоком уровне

овладения знаниями и умениями, необходимыми для качественной и продуктивной управленческой работы с кадрами.

Также респонденты отметили недостатки управленческой культуры: новое поручение дается руководителями подчиненным, не дожидаясь, пока исполнители закончат старое; неравномерное распределение работы между сотрудниками в течение года; специалисты получают информацию о состоянии дел в отделении (Управлении) ПФР не от своего руководства, а от сотрудников своего отдела (неформальная коммуникация). Среди причин неэффективного управления опрошенные сотрудники назвали проблемы в организации труда и материальной мотивации.

При оценке труда персонала руководители отделения ПФР используют методы нематериальной мотивации и стимулирования (похвальные грамоты, благодарности).

Так как коллектив преимущественно женский, то благоприятная атмосфера тоже достаточно важна. Как показал опрос, меньше всего сотрудников привлекает сложная и трудная работа, а также престиж профессии (стоит только на 10-м месте). Деятельность, требующая творческого подхода, также не привлекает респондентов. По результатам опроса можно сказать, что для специалистов ПФР в первую очередь важна зарплата и благоприятная морально-психологическая атмосфера в коллективе, а имидж профессии отходит на второй план.

Таким образом, системообразующими факторами культуры руководителя отдела ПФР являются: удовлетворение трудом, нормы и ценности, которые и оказывают влияние на удовлетворенность той деятельностью, которой занимаются сотрудники.

Поэтому при совершенствовании имеющейся или разработке новой культуры руководителя как фактора эффективного руководства, ПФР необходимо выдвинуть на первый план нормы и ценности, влияющие на социально-психологический климат и лояльность персонала, удовлетворенность трудом и мотивационным механизмом в данной организации.

Морально-психологический климат персонала — это центральный элемент культуры организации, а также ключевой фактор и управленческой культуры. Если климат в организации не будет устраивать

руководителей и специалистов ПФР, то у них понизится лояльность к организации, а мотивация к продуктивному труду будет на низком уровне. Следует отметить, что в культуре руководства государственных организаций распространена вертикальная иерархия, где управленческие решения принимаются руководителем чаще единолично, т. е. стиль руководства в основном директивный.

Таким образом, небольшой анализ культуры руководителей ГУ УПФР показал то, что необходимо осуществить в целях совершенствования управленческой культуры Пенсионного фонда. Поэтому для устойчивого развития современных организаций необходима планомерная и целенаправленная работа по анализу всех сторон управленческой культуры руководителя с целью разработки технологий по «выращиванию» высококлассных специалистов в менеджменте, адаптированных к современным российским условиям.

#### Список литературы

1. КОРТУНОВА Е. П. Управленческая культура руководителя образовательного учреждения в современных условиях / Е. П. КОРТУНОВА // Молодой ученый. — 2011. — № 6. Т.2. — С. 94–96.
2. ПАВЛОВА Е. В. Управленческая культура: понятие, сущность, основные черты / Е. В. ПАВЛОВА // Молодой ученый. — 2015. — № 10. — С. 1059–1061.
3. ШЕЙН Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн — СПб.: Питер, 2001. — 336 с.

**ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РАМКАХ  
ПРОГРАММЫ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ  
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Е. В. Исаева, обучающийся*

*О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной статье рассматривается проблема максимального задействования потенциала венчурных предпринимателей. Определены эффективные механизмы венчурного финансирования с целью его сбалансированного развития и создания наукоемкой и конкурентоспособной промышленности на внутреннем и внешнем рынках страны.

**Ключевые слова:** реиндустриализация, инновация, наукополис, финансирование, конкурентоспособность, венчурные инвестиции, фонды, стратегия.

В Стратегии инновационного развития Новосибирской области (далее НСО) на период до 2030 года выделено восемь региональных задач, связанных с реиндустриализацией экономики с целью развития глобальной экономики страны. Спектр этих задач включает:

1. Создание и реализацию проекта наукополиса как территории опережающего социально-экономического развития.
2. Создание компетенций инновационной работы.
3. Увеличение инновационной активности бизнеса и ускорение появления новых инновационных фирм.
4. Предоставление приоритетов научно-технологического развития НСО.
5. Создание сбалансированного и стабильно развивающегося сектора исследований и разработок.
6. Введение инноваций в системе госуправления и создание эффективного механизма стимулирования инновационных разработок и проектов.
7. Сохранение инфраструктуры инноваций.;
8. Формирование инновационных и промышленных групп.

Возникает проблема восстановления структуры отдельных видов производств, потому что их потеря может стать причиной отставания



в дальнейшем развитии режима индустриально-технологической зависимости. В связи с этим положением тема данного научного исследования является весьма актуальной.

Целью исследования является оценка венчурного инвестирования в Новосибирской области. Реализация поставленной цели требует решения нескольких задач: оценку состояния венчурных компаний и фондов в Новосибирской области, выявление особенностей и принципов их реализации.

Научной новизной статьи выступает обоснование оценки инвестиционной привлекательности венчурных фондов Новосибирской области и разработка эффективных механизмов для их реализации.

В НСО произошло становление эффективной инновационной региональной системы и достижение значимых для области и страны в целом итогов. В 2016 году была принята программа реиндустриализации экономики НСО до 2025 года. В рамках этой программы происходит развитие региональной инновационной и инвестиционной сети. НСО входит в число десяти регионов, которые приняли участие в разработке региональной модели Национальной технологической инициативы. В 2016 году по итогам исследования рейтинга АИРР показателей инновационных регионов России Новосибирская область занимает 5-е место [1].

Предприятие не сможет преуспеть на мировом рынке, если не будет разрабатывать и своевременно добавлять в производство новые технологии для создания конкурентоспособной продукции, продажа которой при определённых условиях может привести к инновационной монополии. Венчурные фонды капитализируют инвестиции в финансовые активы или предприятия с высоким уровнем риска и доходности. В основном это капиталовложения инновационных разработок и высоких технологий. Если фонды венчурного финансирования отдадут предпочтение капиталовложениям в проекты с невысоким уровнем риска, то бизнес-ангелы концентрируют вложения на ранней стадии развития и максимально рискуя своими инвестициями [2]. Финансовый смысл венчурного финансирования заключается в том, что финансовые возможности одних предпринимателей покрываются интеллектуальными возможностями других. Перспективные и оригинальные идеи создают

фирму, чтобы в новой компании получить прибыль всем предпринимателям.

Венчурное инвестирование занимает особое место в инновационном развитии России и субъектов Федерации. Оно способствует созданию новых хозяйствующих субъектов, а значит, и появлению большого количества рабочих мест в экономике. Так, в США 4 % инновационных фирм с большими темпами роста, которые получили поддержку венчурного капитала, приносят почти 70 % всех новых рабочих мест в экономику. Желание получить финансирование даёт стимул компаниям к структурным инновациям и реструктуризации, таким образом повышая уровень результативности хозяйственной деятельности.

Венчурный капитал помогает созданию новых отраслей экономики, что способствует экономическому росту. В странах, где хорошо развита инфраструктура венчурного инвестирования, преобладающими считаются капиталовложения от венчурных компаний. Так, например, доля венчурных инвестиций в национальном капитале Великобритании составляет 55 %, в Финляндии — 87 %.

Черты деятельности венчурных предпринимателей следующие [3]:

- 1) большой риск инвестиций в активы новых компаний;
- 2) вложения осуществляются в акции компаний-инноваторов;
- 3) отдачи вложенных средств и прибыли во времени;
- 4) получение дохода с помощью продажи акций, которые выросли в цене.

Венчурная индустрия оправилась от падения 2014 года: активность инвесторов растет, в 2018 году они вложили в российские стартапы более 26,7 млрд рублей, что на 10,4 млрд рублей больше, чем в 2017 году. Отечественные венчурные инвестиции, от которых напрямую зависит технологическое развитие России, может расти гораздо интенсивнее.

Так, например, в Новосибирске в 2007 году была создана Сибирская венчурная ярмарка (далее — СВЯ) как проект большого масштаба, который организован Правительством НСО для организации доступа малых инновационных и научно-технологических компаний к источникам венчурного капитала, и для того, чтобы участники рынка обменялись взаимным опытом. Ярмарка проводится

ежегодно совместно с Российской ассоциацией венчурного инвестирования (далее — РАВИ), собирая большое количество представителей профессионального сообщества: менеджеров венчурных фондов, инвесторов, бизнес-ангелов, финансово-кредитных институтов, специализированных консалтинговых компаний, а также представителей министерств и ведомств федерального и регионального уровней [1].

На ярмарке среди участников проводится конкурс инвестиционных предложений инновационных компаний Новосибирской области. По итогам XII Сибирской венчурной ярмарки (2018 г.) судьями были выявлены 3 победителя, им были вручены дипломы и сертификаты на право заключения договора о воплощении инновационного проекта с «Новосибирским областным фондом поддержки науки и инновационной деятельности»:

— Бронзовый диплом в номинации «Перспективный инновационный бизнес НСО» и сертификат на 200 тыс. рублей получил проект «Лаборатория *in vitro* испытаний косметической продукции» (ООО НПО «ВитроЛаб»);

— Серебряный диплом Ярмарки и денежный сертификат на сумму 300 тыс. рублей были присуждены компании по производству автоматизированных круглогодичных городских теплиц с проектом iFarm Project (ООО «Городские теплицы»);

— Золотой диплом в номинации «Перспективный инновационный бизнес Новосибирской области» и денежный сертификат стоимостью 500 тыс. рублей получила компания «Айвойс Технолоджи» с разработкой платформы iVoice для автоматизации голосовых клиентских коммуникаций на базе искусственного интеллекта и распознавания речи.

Примерами выгодного венчурного финансирования в НСО за последние годы служат такие компании, как [4]:

1. «Фармзнение», внедряющая передовые IT-технологии в сферу здравоохранения. В первый год запуска выручка составила 2,5 млн рублей, в 2017 г. после акселератора уже было 23 млн рублей, в 2018 г. после Seed раунда от ФРИИ и в планах — 100 млн рублей;

2. «ММОguard» как торговая площадка для услуг обучений в онлайн-играх. В 2016 году выручка составила 700 тыс. рублей, в

2017 году — свыше 50 млн рублей, инвестиции ФРИИ составили 2,1 млн рублей;

3. «Altair digital» — франшиза виртуальной энциклопедии, образовательный продукт, который позволяет погрузить объект в мир виртуальной реальности и продемонстрировать природу континента, момент в истории, совершить путешествие, не выходя из помещения. За 2016 год выручка от реализации составила 11 млн рублей, при вложениях ФРИИ в 2,1 млн рублей. В 2017 году выручка выросла до 23 млн рублей.

Венчурный рынок в России имеет проблемы, которые требуют решений [4]:

- 1) поздние стадии проектирования и дефицит частного капитала в приоритетных отраслях народного хозяйства;
- 2) сравнительно малое количество высококачественных бизнес-планов;
- 3) неполнота нормативно-правовой базы, потому что для регулирования венчурного бизнеса нужно создать другой закон, которого в РФ пока нет.

По результатам научного исследования обозначим пути решения данных проблем [5]:

1. Разработать правила обращения криптовалют и их выпуска на венчурном рынке финансирования, повышая объемы венчурного капитала и привлекая средства частных инвесторов через платформы краудфандинга.

2. Увеличить рост качественных бизнес-проектов, организовав обучение в партнерстве с ведущими образовательными центрами для высокотехнологичного предпринимательства, запуская образовательные программы, приглашая специалистов и управляющих венчурными фондами.

3. Привлекать больше инвестиций в малый и средний бизнес, облегчив процедуру проведения IPO на бирже для технологически-наукоемких компаний.

Данные меры повысят привлекательность и комфортность венчурного рынка финансирования для инвесторов в рамках реиндустриализации экономики России, улучшат эффективность использования средств венчурных фондов на всех стадиях

инвестиционно-инновационного жизненного цикла — от поиска и отбора стартапов до выхода из сделок с успешным взаимодействием участников.

### Список литературы

1. Венчурный фонд развития интернет-инициатив: лучшие новосибирские проекты [Электронный ресурс]. — URL: <https://nsk.plus.rbc.ru/> (дата обращения: 19.11.2019).
2. Венчурная ярмарка в Новосибирске: как бизнесу помогают искать инвесторов [Электронный ресурс]. — URL: <https://nsk.plus.rbc.ru/> (дата обращения: 19.11.2019).
3. Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года: постановление Правительства Новосибирской области № 541-п от 25 декабря 2014 г.
4. Капа Flow займется венчурными инвестициями в Новосибирск [Электронный ресурс]. — URL: <https://infoagro54.ru> (дата обращения: 19.11.2019).
5. О стратегическом плане устойчивого развития города Новосибирска: решение городского Совета Новосибирска от 28.03.2005 № 575.

УДК 330.59

## ИНДЕКС ОМЛЕТА И ДРУГИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНДЕКСЫ БЛАГОСОСТОЯНИЯ В РОССИИ

*Ю. Ю. Казанцев, канд. экон. наук*

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,  
г. Новосибирск

Предложены авторские индексы оценки благосостояния в России, вычислены исходные значения индексов для жителей г. Новосибирска в ноябре 2019 г.

**Ключевые слова:** благосостояние, индекс потребительских цен, инфляция, паритет покупательной способности.

Совершенствование сбора и обработки социально-экономической статистики не всегда означает усложнение процессов и методов. Кроме официальных подходов уже существуют некоторые способы, вызывающие осторожный интерес в среде учёных и чиновников. В настоящей работе представлен авторский метод альтернативной

оценки благосостояния, предположительно с широкими перспективами применения, но прежде рассмотрены некоторые неканонические индексы.

Для оценки паритета покупательной способности журнал *The Economist* с 1986 г. рассчитывает индекс бигмака, иллюстрирующий экономическую ситуацию в разных странах, где производится и продаётся бигмак (продукция McDonald's) [2]. Как неофициальный, но в некоторой степени точный макроэкономический показатель индекс бигмака стал обсуждаться в России в процессе преодоления мирового экономического кризиса 2008 г.: индекс упорно обнаруживал хроническую недооценку российского рубля.

Альтернативных индексов становится всё больше: латте, айпода, помады, свидания и др. Появился специфический российский индекс.

С декабря 2009 г. редакция газеты «Труд» публикует собственную оценку динамики потребительских цен — индекс оливье. В расчёт принимаются цены на 8 ингредиентов новогоднего салата: говядина, горошек зелёный, картофель, майонез, морковь, огурцы свежие, огурцы солёные, яйцо [6]. Индекс оливье обрёл такую популярность, что его подсчётом занялся Росстат [3].

Индекс борща высчитывается украинскими экономистами по аналогии с индексом оливье: он опирается на цены говядины, капусты, картофеля, лука, масла подсолнечного, моркови, свёклы, соли, специй, томатной пасты [4]. Индекс борща похож на индекс оливье, и вместе они отличаются от индекса бигмака: в стоимость супа и салата не входят постоянные издержки ресторана.

Альтернативные индексы уточняют привычные данные экономической статистики, а в некоторых случаях оспаривают их. В 2017 г. индекс оливье в версии Э. С. Набиуллиной (Банк России) подвергся критике редакцией газеты «Известия» [5]. Слабость индекса оливье — возможность замены ингредиентов, и вместо регулярного воспроизводства методологии СМИ удивляют аудиторию новыми вариациями; это подрывает доверие к индексу со стороны учёной общественности.

Второй недостаток: сезонные колебания цен на картофель и овощи делают некорректным ежемесячный подсчёт, удаётся получить только ежегодную динамику. Кроме того, в целях экономии овощи

и картофель могут быть заменены продуктами, выращенными на дачном участке, что снизит цену и значение индекса; аналогичными недостатками обладает индекс борща.

Гибкий альтернативный индекс должен соответствовать требованиям: 1) независимостью от сезонных цен на ингредиенты; 2) невозможностью самостоятельного производства ингредиентов городскими жителями; 3) широкой распространенностью блюда и частым его приготовлением; 4) экономичностью блюда (на фоне угрожающе стабильного падения доходов россиян [8]).

Опорными блюдами могут стать: 1) омлет; 2) макароны по-флотски.

Индекс омлета рассчитывается по аналогии с описанными выше; ингредиенты: 1) масло подсолнечное (2,5 мл); 2) молоко (60 г); 3) яйцо куриное (2 шт.). Соль и специи в расчёте не участвуют ввиду разных вкусовых предпочтений конкретных потребителей, а также по причине незначительного вклада в цену готового блюда. Молоко — традиционный ингредиент советского омлета, для большинства нынешних взрослых этот рецепт популяризован советским общепитом, поэтому логичным представляется именовать его индексом советского омлета (Soviet Omelet Index, SOI, Omlix).

Метод сбора эмпирических данных: наблюдение цен в сетевых розничных магазинах ежемесячно в последнюю неделю учётного месяца. В настоящей работе используются данные, наблюдаемые в магазинах «Горожанка», «Лента супермаркет», «Монетка», «О'КЕЙ», «Пятёрочка», «Ярче» Центрального района г. Новосибирска. Учитываются минимальные цены (в т. ч. со скидкой), затем выводится среднее арифметическое значение.

Индекс макарон по-флотски (Navy Pasta Index, NPI) зависит от цен на большой набор продуктов: 1) говядина тушёная консервированная (100 г); 2) лук репчатый (30 г, 1/3 луковицы); 3) макароны (100 г); 4) морковь (30 г, 1/3 корнеплода); 5) масло подсолнечное (5 мл). Из массы возможных рецептов отбирается вариант с консервированным тушёным мясом. Рассчитывается индекс по аналогии с индексом омлета. Слабость NPI в присутствии сезонных продуктов, однако в целом такой индекс соответствует вышеприведённым критериям. NPI следует считать промежуточным индикатором, он участвует в формировании другого, пессимистичного, индекса.

Катастрофически низкое ежедневное потребление калорий представлено индексом скудной порции (Poor Portion Index, PPI, Poorix), который находится суммированием двукратного значения SOI и NPI: предположительно стеснённый в средствах человек может дважды в день питаться советским омлетом (завтрак, полдник) и макаронами по-флотски (обед, ужин). Это угрожающий здоровью рацион, он не может восприниматься как рекомендация к покупательскому поведению, но помогает косвенно оценить затраты на ежедневное питание в экстремальном варианте.

Для вычисления значений авторских индексов произведён сбор информации согласно вышеописанному методу; первичные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Цены продуктов в сетевых магазинах Центрального района г. Новосибирска в ноябре 2019 г., руб.**

Магазин	Ингредиент													
	говядина тушёная		лук		макаронны		масло подсолнеч.		молоко		морковь		яйцо	
	г	руб.	кг	руб.	кг	руб.	л	руб.	кг	руб.	кг	руб.	шт.	руб.
Горожанка	338	49,90	1	15,90	0,4	19,90	1	69,90	0,9	25,90	1	13,90	10	51,90
Лента с/м	500	128,49	1	34,99	0,5	16,79	0,7	49,98	0,9	25,89	1	13,99	10	48,89
Монетка	500	99,90	1	19,90	0,4	13,90	0,8	49,90	0,9	32,90	1	19,90	10	48,90
О'КЕЙ	500	99,90	1	19,99	0,4	19,99	0,9	34,99	0,9	31,80	1	9,99	10	62,99
Пятёрочка	500	99,90	1	16,99	0,4	15,99	1	68,99	0,9	25,99	1	13,99	10	49,99
Ярче	338	109,96	1	15,89	0,4	14,79	0,87	68,96	0,9	37,79	1	14,99	10	53,87

Таблица 2

**Цены порций продуктов в сетевых магазинах Центрального района г. Новосибирска в ноябре 2019 г., руб.**

Магазин	Ингредиент													
	говядина тушёная		лук		макарроны		масло подсолнеч.		молоко		морковь		яйцо	
	г	руб.	г	руб.	г	руб.	мл	руб.	г	руб.	г	руб.	шт.	руб.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>15</i>
Горожанка	100	14,76	30	0,48	100	4,98	2,5	0,17	60	1,73	40	0,56	2	10,38



Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Лента с/м	100	25,70	30	1,05	100	3,36	2,5	0,18	60	1,73	40	0,56	2	9,78
Монетка	100	19,98	30	0,60	100	3,48	2,5	0,16	60	2,19	40	0,80	2	9,78
О'КЕЙ	100	19,98	30	0,60	100	5,00	2,5	0,10	60	2,12	40	0,40	2	12,60
Пятёрочка	100	19,98	30	0,51	100	4,00	2,5	0,17	60	1,73	40	0,56	2	10,00
Ярче	100	32,53	30	0,48	100	3,70	2,5	0,20	60	2,52	40	0,60	2	10,77

Исходя из данных таблицы 2, в ноябре 2019 г. в Новосибирске  $SOI = 12,72$  руб.;  $NPI = 27,76$  руб.;  $PPI = 80,96$  руб. При подсчёте  $SOI$  учитывается 1 порция масла подсолнечного (2,5 мл), при подсчёте  $NPI$  — 2 порции (5 мл).

Опираясь на курс доллара США, объявленный Банком России в дату выполнения расчётов 30.11.2019 г. [7], получено значения индексов в валюте:  $SOI = \$0,2$ ;  $NPI = \$0,43$ ;  $PPI = \$1,26$ . Драматическим образом  $PPI$  в г. Новосибирске в ноябре 2019 г. соответствует верхней границы нищеты по методике Всемирного банка до её изменения в 2015 г. [1].

Таким образом, предложенные автором индекс омлета (Soviet Omelet Index,  $SOI$ ,  $Omlix$ ), индекс макарон по-флотски (Navy Pasta Index,  $NPI$ ,  $Navix$ ) и индекс скудной порции (Poor Portion Index,  $PPI$ ,  $Poorig$ ) соответствуют задачам социально-экономического анализа. Индексы сконструированы, исходные данные собраны и проанализированы, накоплению эмпирического материала дан старт. Прогностические возможности авторских индексов следует выяснить по мере создания динамической картины.

С другой стороны, на начальном этапе ясно, что альтернативные индексы помогают изучать следующие темы: 1) социально-экономическое положение жителей России и русских за её пределами; 2) инфляционные процессы на уровне национальной и региональных экономик; 3) динамика в сельскохозяйственной отрасли России и мира; 4) особенности предложения в розничной торговле в регионах РФ.

## Список литературы

1. Индекс оливье: сколько стоит самый новогодний салат в российских регионах [Электронный ресурс]. — URL: <https://tass.ru/obschestvo/5907305> (дата обращения: 30.11.2019).
2. Индекс украинского борща [Электронный ресурс]. — URL: <http://edclub.com.ua/analytika/indeks-ukrayinskogo-borshchu> (дата обращения: 30.11.2019).
3. Оливье от Набиуллиной оказался на 50 рублей дороже [Электронный ресурс]. — URL: <https://iz.ru/674746/anastasiia-kniazeva/olive-ot-nabiullinoi-okazalsia-na-50-rublei-dorozhe> (дата обращения: 30.11.2019).
4. Оливье подорожал за год на 30,4% [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.trud.ru/article/22-12-2009/234163\\_olivje\\_podorozhal\\_za\\_god\\_na\\_30\\_4/print/](http://www.trud.ru/article/22-12-2009/234163_olivje_podorozhal_za_god_na_30_4/print/) (дата обращения: 30.11.2019).
5. Официальные курсы валют на заданную дату [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.cbr.ru/currency\\_base/daily/](https://www.cbr.ru/currency_base/daily/) (дата обращения: 30.11.2019).
6. Реальные доходы россиян продолжили падение [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rbc.ru/economics/17/07/2019/5d2f07959a79477db606e26f> (дата обращения: 30.11.2019).
7. Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: Progress and Policies [Электронный ресурс]. — URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/801561468198533428/pdf/101740-NWP-PRN03-Oct2015-TwinGoals-Vox393265B-PUBLIC.pdf> (дата обращения: 30.11.2019).
8. The Big Mac index [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.economist.com/news/2019/07/10/the-big-mac-index> (дата обращения: 30.11.2019).

УДК 331.526

## ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НА СЕЛЬСКОМ РЫНКЕ ТРУДА СИБИРИ

*С. Д. Капелюк, канд. экон. наук, доцент*

*Е. С. Григорчикова, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной статье проведен анализ различий в неформальной занятости по гендерному признаку на сельском рынке труда Сибирского федерального округа. На основе мультиномиального логит-анализа выявлены характеристики, которые определяют выбор работниками, проживающими в сельской местности, сферы занятости в неформальном секторе.

**Ключевые слова:** сельский рынок труда, неформальная занятость, самозанятость, гендерный признак, логит-модель.

Неформальная занятость в России занимает значительную долю от общей занятости и с каждым годом увеличивается. Так, в 2018 году по России неформально занятыми в сельской местности оказались 27,9 % от общей численности населения в возрасте от 15 лет и старше, что на 0,3 пп. больше по сравнению с 2017 годом.

Сибирский федеральный округ (далее — СФО) интересен для изучения региональных особенностей занятости в неформальном секторе сельского рынка труда, так как является одним из лидеров в России по распространенности неформальной занятости.

Мы провели анализ неформальной занятости сельского рынка труда по гендерному признаку в Сибирском федеральном округе за 2017–2018 годы, включая Республику Бурятия и Забайкальский край, так как они включены в состав Дальневосточного федерального округа только в конце анализируемого периода (Указ Президента Российской Федерации от 03.11.2018 г. «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849»).

Наш анализ базируется на микроданных обследования рабочей силы Росстата (данные по ответам каждого респондента в отдельности) [3]. Основной период анализа — 2017–2018 годы. По отдельным регионам проводится эконометрическое моделирование для выявления региональных специфических особенностей неформальной занятости.

Считается, что женщины менее конкурентоспособны на рынке труда. Согласно исследованию авторов, работодатели отказывают в приеме на работу женщинам, имеющим детей, и молодым замужним женщинам, не имеющим детей [2]. Это может способствовать тому, что женщины в большей степени вовлечены в неформальный сектор экономики.

Используя данные обследования рабочей силы, которое проводит Росстат, мы проанализировали неформальную занятость среди мужчин и женщин за 2017–2018 годы на сельском рынке труда (рис. 1,2).

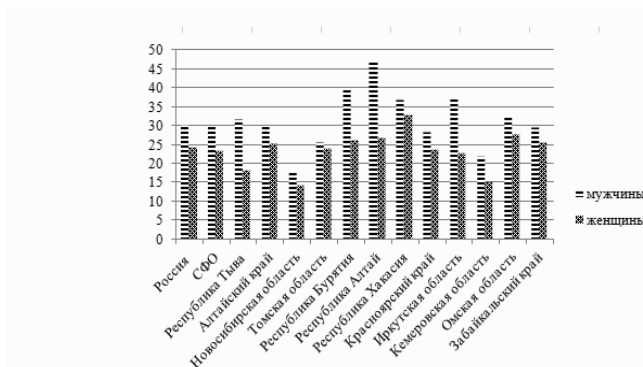


Рис. 1. Доля неформально занятых по гендерному признаку в 2017 году, %.

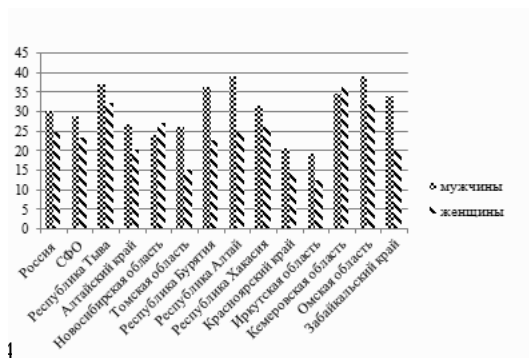


Рис. 2 — Доля неформально занятых по гендерному признаку в 2018 году, %.

По данным рисунка 1 можно сделать вывод, что в 2017 г. доля занятых мужчин в неформальном секторе в Сибирском федеральном округе практически равна доле неформально занятых мужчин в России. Всего в неформальный сектор сельского рынка труда СФО в 2017 г. доля вовлеченных среди мужчин составляет 29,9 %, среди женщин — 23,5 %, в 2018 г. — 29,1 % и 23,5 %, соответственно. В таких регионах, как Республика Бурятия, Алтай, Хакасия и Иркутская область, вовлеченность мужчин в неформальный сектор экономики на селе в 1,3–1,5 раза превышает данный показатель по России и СФО. Анализируя неформальную занятость женщин на

сельском рынке труда, можно заметить, что во всех регионах СФО ее доля ниже по сравнению с мужчинами.

В 2018 году в России доля неформальной занятости как среди мужчин, так и среди женщин возросла на 0,2 пп. По Сибирскому федеральному округу наблюдается сокращение уровня неформальной занятости мужчин на 0,8 пп. по сравнению с 2017 годом. У женщин данный показатель остался на прежнем уровне — 23,5 %. В двух сибирских регионах (Новосибирская область и Кемеровская область) в 2018 году доля неформальной занятости женщин на сельском рынке труда превысила долю мужчин в неформальном секторе на 2,9 пп. и 1,7 пп., соответственно.

Для того, чтобы выяснить, кто на самом деле подвержен риску неформальности, мы провели мультиномиальный логит-анализ. Зависимой переменной выбран статус занятости: работа в неформальном секторе по найму и самозанятость в неформальном секторе [1]. Независимой переменной являлся пол. Контрольные переменные: возраст и гражданство.

На рисунке 3 представлены предельные эффекты риска (вероятности) неформальной занятости по найму для женщин на сельском рынке труда в 2017–2018 годах по сравнению с мужчинами.

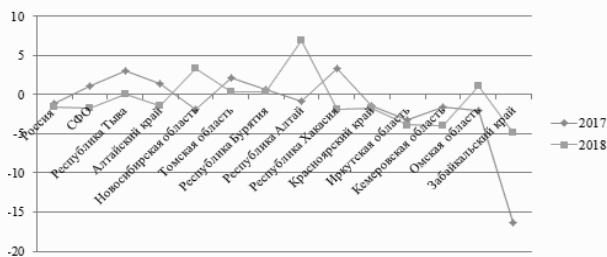


Рис. 3. Предельные эффекты риска (вероятности) неформальной занятости по найму для женщин на сельском рынке труда в 2017–2018 гг., пп.

Анализ предельных эффектов показал, что при прочих равных условиях риску неформальной занятости по найму в 2017 году в большей степени подвержены женщины, проживающие в Республике Тыва (на 3 пп. по сравнению с мужчинами), Томской области

(на 2,1 пп.), Республики Хакасии (на 3,3 пп.). В 2018 году изменились регионы, в которых женщины подвергались большей вовлеченности в неформальную занятость по найму на сельском рынке труда. Такими регионами стали Новосибирская область, Республика Алтай и Омская область.

Различие в риске вовлеченности женщин и мужчин в самозанятость в неформальном секторе в 2017–2018 гг. представлен на рис. 4.

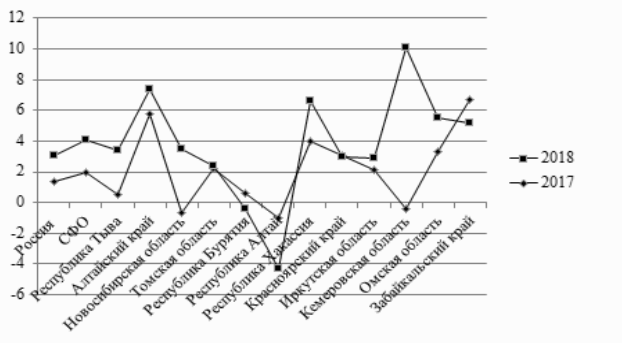


Рис. 4. Предельные эффекты риска вовлеченности женщин в самозанятость на сельском рынке труда в 2017–2018 годах, п.п.

По данным рис. 4 видно, что в большинстве регионов Сибирского федерального округа и по России в целом в 2017–2018 годах стать самозанятыми у женщин риск выше, чем у мужчин.

Обобщая выводы проведенного анализа, следует сказать, что каждый регион Сибирского федерального округа имеет свою специфику на рынке труда. От этого зависит, в какое поле деятельности в большей степени задействованы мужчины, а в какое — женщины. В целом по СФО в неформальном секторе экономики сельского рынка труда активно вовлечены мужчины. Они чаще всего выбирают неформальную занятость по найму, в отличие от женщин, которые в основном являются самозанятыми.

## Список литературы

1. В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда [Текст]: моногр. / под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капельюшников; Нац. исслед. ун-т «ВШЭ». — М.: ИД ВШЭ, 2014. — 535 с.
2. Жданова Е. В. Исследование гендерной дискриминации на основе полевого эксперимента / Е. В. Жданова, М. Д. Ким, С. Д. Капельюк // Актуальные вопросы экономики и социологии: сборник статей по материалам XV Осенней конференции молодых ученых в новосибирском Академгородке; под ред. О. В. Тарасовой, Н. О. Фурсенко — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2019. — С. 202–207.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 01.10.2019).

УДК 334.734

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

*Р. В. Кононенко, канд. экон. наук, доцент*

Белгородский университет кооперации, экономики и права,  
г. Белгород

В работе рассматривается экономическая интеграция как условие обеспечения устойчивого развития кооперативного сектора экономики. Рассмотрены преимущества интеграционного взаимодействия в рамках системы кооперативных организаций. Автором выделены наиболее важные результаты экономической интеграции в организациях потребительской кооперации, определены, а также сформулированы направления совершенствования механизма интеграционных процессов в кооперативных организациях.

**Ключевые слова:** кооперативный сектор, экономическая интеграция, углубление экономической интеграции, вертикальная интеграция.

В настоящее время экономика России находится на этапе трансформации и адаптации к современным условиям, которые характеризуются высокой степенью непредсказуемости развития экономических процессов, а также высокой скоростью их изменений. Такое положение является следствием функционирования в рыночной экономике независимых участников, которые осуществляют свои действия на свой страх и риск в своих собственных

интересах. Важнейшей задачей, стоящей перед участниками экономических отношений в этих условиях, является поиск подходов, позволяющих снизить неопределённость в поведении участников, что впоследствии позволит снизить негативное влияние неопределённости на результаты хозяйственно-финансовой деятельности.

Необходимо отметить, что переход в России к рыночной экономике, основанной на формировании конкурентной среды, формирующей стремление к эффективности хозяйственной деятельности после накопления практического опыта, подтвердил несостоятельность рыночной модели в качестве идеального выбора для формирования эффективной системы хозяйствования. Осознание потерь от повсеместного внедрения конкуренции позволило сформировать интерес к изучению опыта других форм взаимодействия, в том числе базирующихся на совместной деятельности в форме кооперации и экономической интеграции. Таким образом, были созданы предпосылки к пересмотру роли конкуренции и возврата к приоритетности экономического взаимодействия на принципах интеграции и кооперирования.

В этой связи по-новому выглядит место и роль кооперативного сектора российской экономики как носителя альтернативного подхода к организации взаимодействия хозяйствующих субъектов в рамках экономической деятельности. Необходимо отметить, что если до 90-х годов прошлого века кооперативы различных видов и действующих в разных сферах экономики страны имели прочные позиции, то с развитием рыночной конкуренции значение кооперативов и всего кооперативного сектора в национальной экономике существенно снизилось. При этом необходимо отметить, что в большинстве случаев прекращение деятельности конкретных кооперативов и развал кооперативного сектора в целом объясняется субъективными факторами, оппортунизмом работников, недобросовестной конкуренцией и т. п.

Как показывает мировой опыт, кооперативы в масштабах национальных экономик традиционно демонстрируют преимущества экономической взаимопомощи как между производителями, так и среди многочисленных потребителей. Они способны составить реальную альтернативу частному бизнесу корпоративного и некорпоративного



уровня. Эта отличительная черта кооперативов обусловила их эффективное функционирование в большинстве стран мира и на всех этапах развития рыночных отношений, начиная с 40-х гг. XIX в. В СССР в 20–30-х годах XX века кооперативная форма предпринимательской деятельности успешно конкурировала с частным предпринимательством, возродившимся в результате НЭПа. В настоящее время предпринимательские организации, осуществляющие свою деятельность на кооперативных принципах, могут рассматриваться как отдельный сектор национальной экономики.

В последние годы научная общественность проявляет большой интерес к кооперативному сектору, что объясняется его самобытностью и альтернативой частному предпринимательству. Среди отечественных авторов можно выделить работы С. Г. Иткулова, С. М. Осадчей, И. В. Роздольской [2, 6], научные изыскания которых в значительной степени сформировали современное видение кооперативного сектора как элемента национальной экономики.

Обобщая теоретические подходы к идентификации кооперативного сектора, представленного в работах упомянутых авторов, можно говорить о том, что он представляет собой часть экономики страны, которая объединяет предпринимательские структуры, осуществляющие коммерческую и некоммерческую деятельность на основе кооперативной модели предпринимательства в интересах своих членов, имеющих общие признаки кооперативов, за счет использования в деятельности принципов и ценностей международного кооперативного движения, формирования собственности на кооперативных принципах и т. п. В российской экономике кооперативные организации действуют преимущественно в следующих сферах деятельности: сельскохозяйственное производство и переработка сельскохозяйственной продукции, оказание услуг, в том числе торговых и финансовых. Организационно-правовая форма организации предпринимательской деятельности — кооператив. Наиболее широкое распространение получили кредитные, потребительские, сельскохозяйственные, а также жилищные кооперативы. Все они относятся к самоорганизующимся хозяйственным субъектам, базирующимся на солидарности и частной инициативе [5, с. 45].

При этом необходимо отметить, что существенным отличием от частных предпринимательских структур является наличие социальной составляющей в деятельности кооперативов, которая может быть охарактеризована как «социальная ответственность субъектов воспроизводственного процесса» [1, с. 53].

В своей деятельности современный кооперативный сектор опирается на опыт развития кооперативных форм предпринимательства в бывшем СССР. К концу 80-х годов прошлого века сформировался значимый для экономики страны кооперативный сектор. Основными элементами этого сектора являлись: система сельскохозяйственной кооперации в виде колхозов (сельскохозяйственных производственных кооперативов); потребительская кооперация, представленная системой кооперативных потребительских кооперативов под руководством Центросоюза СССР; система жилищных, гаражных, садоводческих и прочих кооперативов.

Основными отличительными чертами кооперативов было предоставление гражданам альтернативных возможностей. Так, жилищные кооперативы позволяли гражданам улучшить свои жилищные условия в инициативном порядке, что было альтернативой получения жилья от государства. Наиболее ярко деятельность кооперативного сектора в СССР проявлялась в деятельности системы потребительской кооперации системы Центросоюза СССР.

Система потребительской кооперации СССР была связующим звеном между селом и городом и обеспечивала обмен сельскохозяйственной продукции и сырья на продукцию промышленного производства. Тем самым были созданы условия по коммерциализации обмена и в конечном счете роста материальных доходов сельского населения и обеспечения продовольственной безопасности в стране. За счет вовлечения ресурсов — как производственных, так и товарных, сельскохозяйственных производителей и производственных предприятий — был обеспечен экономический рост. Одним из важнейших факторов, обеспечивающих реализацию указанных функций, стал процесс развития интеграционных процессов, позволивших сформировать поле взаимодействия различных субъектов, а также создать условия для реализации экономических преимуществ, получаемых в результате развития интеграции, в том

числе существенным образом сократить затраты на вовлечение ресурсов, так называемые транзакционные затраты.

В общем виде экономическая интеграция в предпринимательской среде представляет собой процесс сближения экономических интересов хозяйствующих субъектов, развитие взаимодействия двух или нескольких хозяйствующих субъектов, в результате чего формируется взаимоувязка экономических интересов, что приводит к формированию экономической системы, основанной на идентичности в целях, способах их достижения. В результате происходит концентрация ресурсных потенциалов, формирование единого хозяйственного механизма, а также проведение синхронизированной экономической политики на внешнем и внутреннем контурах управления [4, с. 28].

Одной из особенностей функционирования системы потребительской кооперации было ее монопольное положение в сельской местности по закупке излишков сельскохозяйственной продукции и торговому обслуживанию сельского населения. Однако стоит отметить, что монопольное положение давало не только возможность к заработку, но и накладывало различные обязательства, выполнение которых приносило чаще всего убыток. К таким обязанностям относилось обеспечение торговыми услугами отдаленных и малонаселенных сельских поселений, аккумулярование излишков, как правило в незначительных объемах, сельскохозяйственной продукции личных подсобных хозяйств, содержание стационарной торговой сети и заготовительных контор в малонаселенных пунктах. Однако в результате наличия интеграционных связей всех субъектов кооперативной организации (торговли, заготовок, переработки, транспортного снабжения и т. п.) изначально убыточная деятельность становилась экономически оправданной. К сожалению, данные обстоятельства не были учтены в период рыночных реформ в России в 90-х годах, и система потребительской кооперации подвергалась гонениям как организация-монополист.

Таким образом, необходимо отметить значимую черту системы потребительской кооперации — это использование результатов интеграционного взаимодействия на межотраслевом уровне (вертикальная интеграция), а также на межхозяйственном уровне (горизонтальная интеграция).

Наиболее важными положительными результатами экономической интеграции в организациях потребительской кооперации можно назвать:

- формирование благоприятных условий для развития предпринимательской инициативы и самостоятельности в интересах достижения целей кооперативных организаций;

- снижение хозяйственных рисков, что позволяет снизить уровень экономической опасности ведения предпринимательской деятельности в условиях турбулентности внешней среды;

- повышение устойчивости многоотраслевого комплекса в условиях высокой вероятности ухудшения рыночной конъюнктуры в одном сегменте за счет компенсации при повышении результатов в другом сегменте рынка;

- создаются условия для гибкого использования ресурсов с учетом возможности их использования в различных отраслях и направлениях деятельности в рамках кооперативной организации;

- повышается экономическая эффективность использования ресурсного потенциала, что является следствием максимизации загрузки производственных мощностей и более полного использования других элементов материально-технической базы, максимального вовлечения в предпринимательскую деятельность ресурсов (финансовых, трудовых и др.);

- создаются условия для проникновения на новые рынки или сегменты рынка за счет многоотраслевого хозяйственного механизма;

- приобретает способность приспособления к конъюнктуре рынка и активность в противодействии конкурентам (в том числе путем вытеснения их с рынков), ослабление зависимости от внешних партнеров, которые, как правило, являются основным источником риска для кооперативной организации;

- за счет приобретения новых ресурсов и технологий расширяются возможности по оптимизации ассортимента продукции, структуры основных средств, финансовых потоков и пр. [7, с. 81].

Как показывает опыт работы потребительской кооперации, полученный в России в 90-х годах прошлого века и начале XXI века, за счет сохранения и развития интеграционных связей в организациях потребительской кооперации может быть обеспечена гибкость

и устойчивость к негативным проявлениям, характерным для рыночной конкуренции.

Расширение и углубление экономической интеграции обеспечивает условия для повышения социально-экономической эффективности работы отдельных кооперативных организаций и системы кооперативов в целом. Также развитие интеграционных процессов создает предпосылки к повышению устойчивости кооперативных организаций в условиях конкуренции.

Необходимо отметить, что основой для интеграционного взаимодействия в кооперативном секторе является вертикальная интеграция. Именно устранение негативных моментов во взаимодействии организаций в рамках технологической цепочки позволяет повысить устойчивость кооперативных организаций в системе потребительской кооперации, а также в сфере производства-переработки-реализации сельскохозяйственной продукции и сырья.

В сельском хозяйстве взаимодействие сельскохозяйственных, сбытовых и перерабатывающих кооперативов позволит устранить посредников, сократить затраты на продвижение продукции как в технологической, так и в логистической цепочках [3, с. 139].

Основываясь на общих системных представлениях о целях вертикальной интеграции на уровне районных кооперативных организаций, в части совершенствования механизма интеграционных процессов следует отметить, что сегодня для управления кооперативным хозяйством целесообразно совершенствовать следующие направления:

- выбор оптимальной формы организационного построения управления производственно-сбытовым процессом на уровне района;
- развитие межрайонной и внутриобластной (краевой, республиканской) хозяйственной интеграции;
- совершенствование методологии внутрисистемного ценообразования на основе трансфертного подхода [5, с. 29].

Реализуя на практике представленные направления для эффективного взаимодействия отдельных элементов производственно-сбытового процесса в лице хозяйственных подразделений, может быть достигнут рост частной и общей результативности деятельности кооперативных организаций. Важным направлением в рамках этих

подходов должно стать максимально возможное сокращение количества барьеров как внутри кооперативных организаций, так и между кооперативными организациями, что позволит снизить транзакционные затраты по продвижению сырья и продукции его переработки между предприятиями, представляющими собой элементы вертикальной производственно-сбытовой цепочки [7, с. 82].

Развитие экономической интеграции в кооперативном секторе экономики позволит повысить устойчивость субъектов этого сектора экономики страны к негативным воздействиям рыночной среды. В настоящее время в экономически развитых странах более 60 % предпринимателей состоят в общественных и деловых объединениях, как правило, носящих форму интегрированных структур, что свидетельствует о ее высоком значении для обеспечения устойчивости предпринимательства к условиям рыночной экономики. Развитие взаимодействия участников хозяйственных отношений на принципах интеграционного объединения является важнейшим направлением повышения устойчивости и эффективности не только кооперативного сектора, но и других секторов экономики.

### Список литературы

1. Алябьева М. В. Оценка вклада кооперативного сектора в экономическое развитие России: монография / М. В. Алябьева, А. А. Фирсова, А. Н. Доценко [и др.]. — Белгород: Издательство БУКЭП, — 2014. — 116 с.
2. Иткулов С. Г. Развитие интегрированного кооперативного сектора экономики: теория, методология, практика: дис... 08.00.05 / Салават Гильмишарифович Иткулов. — Новосибирск: «СибУПК», — 2009. — 384 с.
3. Кононенко Р. В. Интеграционные процессы в аграрном секторе как фактор развития кооперативов в сельскохозяйственном производстве // Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов «Новые вызовы и перспективы развития кооперативного движения». Белгород, 27 марта 2018. — Белгород: Издательство БУКЭП. — 2018. — С. 132–140.
4. Кононенко Р. В. Повышение конкурентоспособности отраслей в деятельности организаций потребительской кооперации на основе развития интеграционных процессов / Р. В. Кононенко // Потребительская кооперация. — 2010. — № 1 (28). — С. 25–31.
5. Кононенко Р. В. Вертикальная интеграция в системе потребительской кооперации: сущность, оценка, направления развития: монография / Р. В. Кононенко, Т. В. Блинова. — Белгород: Кооперативное образование, 2007. — 190 с.

6. Роздольская И. В. Маркетинг социально значимой проблемы субъектов кооперативного сектора экономики в глобальной рыночной среде как инновационное направление развития / И. В. Роздольская., С. М. Осадчая // Фундаментальные исследования. — 2013. — № 1–2. — С. 504–508.
7. Тарасова Т. Ф. Кооперация и ее роль в решении социально-экономических проблем в современных условиях [Текст] // Потребительская кооперация стран постсоветского пространства: состояние, проблемы, перспективы развития: сб. науч. статей Межд науч.-практ. конференции, посвященной 55-летию университета, Гомель, 26–27 сентября 2019. — CD-ROM. — Гомель: БТЭУ ПК, 2019. — 1 электрон. опт. диск. — С. 77–83.

УДК 338.001.36

## МЕСТО РОССИИ В МИРОВЫХ РЕЙТИНГАХ СУБЪЕКТИВНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

*А. Н. Косинова, обучающийся*

*Научный руководитель Т. А. Василенко, ст. преподаватель  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В статье дан краткий обзор международных рейтингов, которые учитывают субъективные показатели общественного благосостояния. Отражено место России в данных рейтингах. Выделены основные проблемы, влияющие на положение России. Сделан вывод о необходимости комплексного использования как субъективных, так и объективных показателей. Научная новизна работы заключается в рассмотрении актуальных данных на 2019 год.

**Ключевые слова:** общественное благосостояние, всемирный индекс счастья, индекс лучшей жизни, экономическое развитие.

Ведущими показателями при анализе уровня экономического развития страны являются различные показатели ВВП, в том числе рассчитанные на душу населения и выраженные в долларах США по паритету покупательной способности [1, с. 24; 5, с. 11; 6, с. 30]. Они положены в основу международных классификаций, подразделяющих страны на развитые и развивающиеся. С помощью данных показателей оценивают состояние экономики и результаты работы экономического блока правительства. Однако, используя показатели ВВП, можно оценить лишь мощность экономики, т. е. её способность производить общий объём товаров и услуг, при этом за грань наблюдения выпадает общественное

благополучие, неравенство богатства и возможностей, удовлетворённость граждан страны проводимой экономической политикой и т. д. Для уточнения этих и других характеристик используется ряд альтернативных решений, основанных на учёте мнения граждан об экономическом развитии страны. Ориентироваться не только на показатели ВВП, но и на показатели субъективного благополучия призывают как экономисты, так политические деятели [1, с. 153; 3; 4]. Целью данной статьи является оценка места России среди этих показателей.

Субъективные показатели благополучия основаны на оценке уровня удовлетворённости жизнью, уровня тревожности и видения своего будущего самим обществом. В России органы государственной статистики официально не публикуют такие исследования на системной основе. Однако существует несколько международных рейтингов, которые учитывают субъективные показатели общественного благосостояния. Положение России в данных рейтингах будет освещено в рамках данной работы.

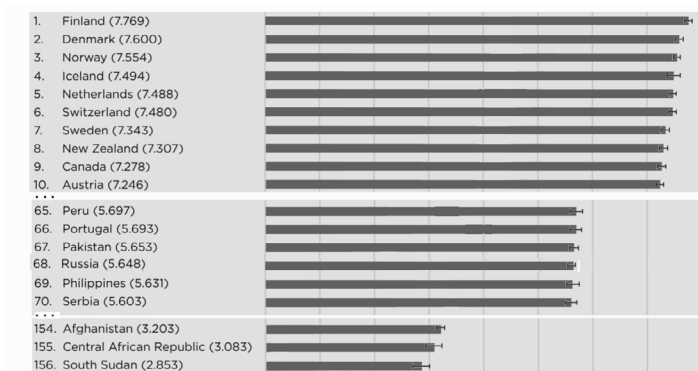
С 2012 года исследовательский центр «Институт Земли» при Колумбийском университете составляет рейтинг стран по уровню счастья. Часть данных для исследования берут из официальной статистики стран, участвующих в рейтинге: учитывают объем ВВП, уровень коррупции и безработицы, продолжительность жизни и другие показатели. Дополнительно в каждой стране проводят социологический репрезентативный опрос тысячи человек. Спрашивают, довольны ли люди политической ситуацией в стране, чувствуют ли себя одинокими, участвуют ли в благотворительности. Интересуются, есть ли у человека цель в жизни.

Участникам опроса предлагают самостоятельно определить уровень своего счастья. Для этого надо представить лестницу из десяти ступеней: наверху находятся те, кто абсолютно доволен своей жизнью, а у подножия — несчастные люди. После этого человек должен сказать, где, по его мнению, находится он сам.

Всего в рейтинге 157 стран. По итогам 2018 года самой счастливой оказалась Финляндия. На втором месте Дания, на третьем — Норвегия. Россия заняла 68-ю строчку списка. Общее положение России в рейтинге представлено на рис.



**Рейтинг стран по уровню счастья по версии  
исследовательского центра «Институт Земли»  
(составлено на основе отчёта Changing World Happiness [7])**



Британский исследовательский центр «Нью-экономик-фаундейшн», экологическая организация «Друзья Земли» и гуманитарный фонд «Всемирное движение в целях развития» с 2001 года рассчитывают всемирный индекс счастья. Данные публикуют раз в несколько лет с разной периодичностью — последний раз индекс обновляли в 2016 году.

Этот индекс не учитывает экономические достижения стран: составители рейтинга считают, что уровень производства, ВВП и подобные показатели могут не влиять на жизнь обычных людей. Главное — считают ли сами граждане страны себя счастливыми, здоровы ли они и живут ли в гармонии с природой.

При расчете индекса счастья используются три показателя: удовлетворенность собственной жизнью, ожидаемая продолжительность жизни и экологический след — специальный коэффициент, который показывает, как сильно среднестатистический гражданин государства воздействует на окружающую среду, высокое значение данного коэффициента ухудшает общее значение всемирного индекса счастья.

В 2016 году самой счастливой страной оказалась Коста-Рика. На втором месте Мексика, на третьем — Колумбия. Россия — на 116-м месте (табл.).

**Рейтинг стран по уровню всемирного индекса счастья  
по версии исследовательского центра  
«Нью-экономик-фаундейшн» (составлено на основе  
отчёта Happy Planet Index: 2016 Results [9])**

Место в рейтинге	Страна	Общий показатель	Удовлетворённость жизнью (от 1 до 10)	Ожидаемая продолжительность жизни (лет)	Экологический след
1	Коста-Рика	44,7	7,3	79,1	2,8
2	Мексика	40,7	7,3	76,4	2,9
3	Колумбия	40,7	6,4	73,7	1,9
4	Вануату	40,6	6,5	71,3	1,9
5	Вьетнам	40,3	5,5	75,5	1,7
71	Турция	26,2	4,5	74,6	2,3
72	Кита	25,7	5,1	75,4	3,4
113	Сирия	19,1	3,2	70,4	1,5
114	Казахстан	19,1	5,8	68,6	5,6
115	Конго	18,8	3,9	61,0	1,3
116	Россия	18,7	5,6	69,5	5,7
117	Мавритания	18,0	4,7	62,6	2,5
136	Монголия	14,3	4,9	68,6	6,1
140	Чад	12,8	4,0	50,8	1,5

Из вышеприведённых данных видно, что Россия имеет средние значения по показателям удовлетворённости и ожидаемой продолжительности жизни, однако высокое значение показателя экологического следа смещает Россию практически в конец рейтинга.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) анализирует благополучие и составляет индекс лучшей жизни. В отличие от всемирного индекса счастья, здесь учитываются в том числе и экономические показатели. Данные для рейтинга собирают из официальной статистики и по результатам социологических опросов. Исследование затрагивает не все страны мира, а только 36 государств-участников ОЭСР и их ключевых партнеров — Россию, ЮАР и Бразилию.

Индекс лучшей жизни рассчитывают по 20 показателям, объединённым в 11 групп:

1. Жилищные условия — расходы на жилье, количество комнат на одного человека.
2. Семейный доход и финансовые активы.
3. Занятость, безработица, средняя зарплата и охрана труда.
4. Есть ли рядом человек, с которым можно поговорить и поделиться своими проблемами.
5. Уровень образования в стране.
6. Качество воды и воздуха.
7. Гражданская активность — участие граждан в создании законов и явка избирателей.
8. Ожидаемая продолжительность жизни, а также то, как сами граждане оценивают состояние своего здоровья.
9. Безопасность — субъективная оценка граждан и официальный уровень убийств в стране.
10. Удовлетворенность жизнью.
11. Количество времени, которое человек тратит на работу и личную жизнь.

По итогам 2018 года рейтинг возглавляет Норвегия. На второй строчке Австралия, на третьей — Исландия. Россия занимает 33-е место [8].

В целом показатели России выше среднего в образовании и профессиональных навыках, балансе работы и отдыха, но ниже среднего в субъективном благополучии, уровне дохода и благосостоянии, работе и заработной плате, личной безопасности, качестве окружающей среды, жилищных условиях, гражданской активности, социальных связях и уровне здоровья. Жители Российской Федерации значительно менее удовлетворены своей жизнью, чем в среднем по ОЭСР.

Краткий обзор некоторых международных рейтингов, отражающих субъективное благополучие, позволяет сделать следующие выводы. Методики приведённых рейтингов значительно отличаются друг от друга, поэтому Россия занимает в них различные места. Однако учёт удовлетворённости граждан, а также их мнений об экономической ситуации приводит к ухудшению позиций России в мировых рейтингах. Так, если сравнивать отечественный ВВП (по паритету покупательной способности на душу населения)

с другими странами, то Россия значительно превысит среднемировые значения и будет занимать по различным оценкам 50–55-е место [2, с. 2153]. В то же время в рассмотренном рейтинге стран по уровню счастья по версии исследовательского центра «Институт Земли», Россия занимает лишь 68-е место (из 157), а в рейтингах всемирного индекса счастья, и индекса лучшей жизни Россия практически замыкает список. Основные проблемы, оказывающие влияние на качество жизни россиян, связаны с оценкой здоровья, невысокой ожидаемой продолжительностью жизни (особенно среди мужчин), низким уровнем личной безопасности, экологическими проблемами и низким уровнем удовлетворённости жизни.

В заключение необходимо отметить, что использование только объективных показателей (ВВП, национальный доход, объемы экспорта и импорта, расходы на образование и инновации, размер государственного бюджета и т. д.) не позволяет полноценно оценить состояние экономического развития и уровень общественного благосостояния, для представления полной картины необходимо комплексное использование как субъективных, так и объективных показателей.

### Список литературы

1. Булатов А. С. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс: учебник // А. С. Булатов, А. А. Габарта, А. М. Волков. — М.: Кнорус, 2019. — 452 с.
2. Василенко Т. А. Сравнительный анализ индекса человеческого развития как обобщающего показателя уровня жизни в Новосибирской области, Сибирском федеральном округе и Российской Федерации / Т. А. Василенко // Региональная экономика: теория и практика. — 2017. — № 11 (446). — С. 2152–2166.
3. Кудрин предложил считать уровень счастья показателем экономики [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rbc.ru/society/08/12/2018/5c0b75a99a79470f8e6bf81a> (дата обращения: 21.11.2019).
4. Матвиенко: «Надо оценивать государственные решения с точки зрения счастья людей» [Электронный ресурс]. — URL: <https://rg.ru/2019/03/05/matvienko-nado-ocenivat-gosudarstvennye-resheniia-s-tochki-zreniia-schastia-liudej.html> (дата обращения: 21.11.2019).
5. Мельников В. В. Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособие / В. В. Мельников. — М.: Омега-Л, 2015. — 352 с.

6. Спиридонов И. А. Мировая экономика: учеб. пособие / И. А. Спиридонов. — М.: Инфра-М, 2008. — 272 с.
7. Changing World Happiness / J. F. Helliwell, H. Huang, S. Wang. — University of British Columbia, 2018. — 36 p.
8. How's Life? 2018: Measuring Well-being, OECD Publishing, 2019. — 462 p.
9. Planet Index: 2016 Results / K. Jeffrey, H. Wheatley, S. Abdallah. — New Economics Foundation, 2016. — 15 p.

**УДК 623 (571.4)**

## **ОБОРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*М. В. Кривцова, обучающийся*

*В. А. Буховец, обучающийся*

*Научный руководитель О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной статье решена научная проблема оценки состояния и тенденций развития оборонной промышленности Новосибирской области. Автором определены ведущие направления деятельности оборонных предприятий региона и выявлены предприятия-лидеры военной отрасли.

**Ключевые слова:** регион, господдержка, механизмы стимулирования, производственный потенциал, научно-технологический потенциал ОПК.

Оборонно-промышленный комплекс является первоочередным звеном национальной безопасности в целом, обеспечивая военную безопасность и участвуя в формировании стабильного экономического развития государства. Рассмотрение экономических проблем безопасности, решаемых при модернизации и перевооружении оборонно-промышленного комплекса в системе национальной безопасности государства, обусловлено тем, что экономика военной отрасли является платформой жизнедеятельности и устойчивого развития общества, личности и государства в целом. В связи с этим положением тема данного научного исследования является весьма актуальной.

Целью научной статьи является оценка состояния, направлений и тенденций развития оборонно-промышленного комплекса России. Реализация поставленной цели требует решения нескольких задач: оценки основных функций оборонно-промышленного комплекса России, выявления и разработки предложений перевооружения оборонных предприятий.

Научная новизна в данной статье состоит в исследовании отраслевых особенностей и мониторинга показателей оборонно-промышленного комплекса (ОПК) Новосибирской области. Определены основные направления развития и даны рекомендации ОПК Новосибирской области.

Новосибирская область является одним из крупнейших военно-промышленных комплексов в России, обладающим высоким научно-техническим и производственным потенциалом. В наше время в Новосибирской области продукцию военно-оборонной промышленности производят 39 предприятий [1].

Особенности оборонно-промышленного комплекса в Новосибирской области:

- в этой сфере представлены почти все направления ОПК России, такие как атомная, ракетно-космическая, электронная промышленность, радиопромышленность, авиапромышленность, промышленность средств связи и вооружения, а также спецтехники и боеприпасов;

- уникальные и единственные предприятия НИИ со своими уникальными технологиями и высококлассифицированными кадрами;

- Новосибирская область обладает большим научно-техническим потенциалом, который представлен Сибирскими отделениями Российской Академии наук, государственным научным центром вирусологии и биотехнологии «Вектор», двадцатью отраслевыми, проектными институтами [2].

Проблемы оборонно-промышленного комплекса Новосибирской области:

1. Крушение отечественной базы оборонно-промышленного комплекса. На текущий момент в Новосибирске мало производства промышленного оборудования с применением новых технологий. Для

создания конечной продукции используют импорт изделий из европейских фирм, а также из Китая. В 2014 году технологическая независимость была всего 37 %, но спустя почти пять лет эта цифра возросла до 64 %. Как видим, эта проблема решается, и скоро ее не будет вовсе.

2. Потеря научно-технологической базы оборонно-промышленного комплекса. Сейчас крайне мало новых перспективных отечественных технологий в ОПК, поэтому используются зарубежные технологии. Проблема малого числа молодых, перспективных и высокопрофессиональных кадров. Например, до 2000-х годов в этой области выпускалось около 1 млн специалистов, а на 2018 г. около 130 тыс. специалистов.

Для поднятия уровня ОПК в Новосибирской области выбрали три направления на текущий год:

1. Главное — это создание системы управления диверсификации, позволяющей отслеживать и прогнозировать объемы гражданской продукции, а также потребности рынка.

2. Оценить объемы финансирования государственных заказов, включая средства на НИОКР.

3. Связывание диверсификации с реализацией национальных проектов [3, с.152].

В связи с этими направлениями можно выделить несколько задач для развития ОПК:

1. Увеличить выпуск гражданской продукции до 30 % к 2022 г., а к 2025 г. до 50 %.

2. Разработать необходимые меры государственной поддержки проектов.

3. Дать возможность предприятиям ОПК использовать льготное кредитование.

4. К 2025 г. обеспечить уровень цен, чтобы рентабельность была минимум 20 %. Поэтому, чем выше технологическая база, тем выше прибыльность у предприятий.

5. Заключать и реализовывать инвестконтракты.

Лидеры оборонно-промышленного комплекса в Новосибирской области: «НИИИП — Новосибирский завод имени Коминтерна», рост составил 186 %, «НАЗ имени В. П. Чкалова» — 169 %,

«Новосибирский патронный завод» — 131 %, «Анозит» — 129 %, «СибНИА имени С. А. Чаплыгина» — 127 %.

В данный период времени оборонно-промышленный комплекс составляет около 15 % налоговых поступлений в бюджет Новосибирской области [4, с. 265].

На текущий момент в ОПК Новосибирской области не все так плохо по сравнению с другими регионами РФ. Наша область входит в десятку крупнейших регионов ОПК. На 2018 г. область увеличила на 12 % (около 50 млрд руб.) государственные заказы, началась программа по созданию новых производств стоимостью 2 млрд руб.

Несмотря на положительные сдвиги в этой отрасли, есть задачи, которые нужно решать в кратчайшие сроки. Если в Новосибирской области все задачи в ближайшие пять лет они будут выполнены, то область войдет в тройку лидеров крупнейших предприятий ОПК. Благодаря этому в целом по стране мы можем увидеть рост ОПК.

Россия должна в ближайшем будущем завоевать технологическое лидерство и конкурировать с зарубежными предприятиями ОПК. Для этого России нужно предложить новые технологии зарубежному рынку, с которыми никто не сможет сравниться, и найти еще массу новых возможностей.

#### Список литературы

1. Арбузов А. И. Бережливое производство военно-промышленного комплекса — путь к лидерству и конкурентоспособности / А. И. Арбузов, О. Н. Мороз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2018. — № 5 (72). — С. 99–110.
2. Государственная программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса»: постановление Правительства РФ от 16.05.2016 № 425–8.
3. Мороз О. Н. Исследование эффективности государственных закупок учреждений войск национальной гвардии / О. Н. Мороз, А. И. Арбузов // материалы Всероссийской науч.-практ. конференции с межд. участием «Новая реальность: экономика, менеджмент, социальные коммуникации», Новосибирск, 23–24 апреля 2019 г. — Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2019. — В 2 ч. Ч. 1. — С. 146–152.
4. Мороз Д. К. Экономическая безопасность региона как основа обеспечения национальной безопасности / Д. К. Мороз, А. И. Арбузов // Сборник науч. трудов в 9 ч. НАУКА. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ. — Под ред. А. В. Гадюкиной — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2018. — Часть 7. — С. 266–271.



## ПРИЧИНЫ УБЫТОЧНОСТИ КОМПАНИИ ПАО «АВТОВАЗ», ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА

*С. В. Кузмичева, обучающийся*

*Л. А. Кузьмина, обучающийся*

*Научный руководитель Н. П. Литвинова, д-р экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления

г. Новосибирск

В статье определены причины убыточности деятельности российской компании «АвтоВАЗ» начиная с 2012 года, проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества и сформулированы условия, которое определяют рост компании сейчас и в будущем.

**Ключевые слова:** убыточность, финансово-хозяйственная деятельность, возможности роста.

Каждая современная компания сталкивалась с различными микроэкономическими проблемами. Одна из проблем — превышение расходов над доходами и получение вследствие убытка. Доля убыточных российских организаций в 2018 г., согласно Росстату, выросла на 0,6 процентных пункта по сравнению с показателем 2017 г. и составила 32,2 %. Получается, что каждая пятая компания убыточна. Рассмотрим причины отрицательного финансового результата [2].

Во-первых, внутренние причины: снижение рентабельности продаж; нарушение сроков оплаты по договору с покупателями; увеличение кредиторской задолженности и прочее. Они могут быть связаны с возникновением несоответствия и нарушения равновесия между: отдельными категориями заемных и собственных средств и их инвестированием в основные и оборотные активы; объемами производства и объемами реализации продукции; объемом реализованной продукции и денежным выражением выручки; доходами и объемом краткосрочных заемных средств; качеством и ценой продукции на рынке; ценой и затратами на производство продукции; уровнем технической оснащенности данного предприятия и

его основных конкурентов; размером дебиторской и кредиторской задолженности; объемом инвестиций и доходам по ним.

Во-вторых, внешние причины, на которые организация не способна влиять: низкий спрос на продукцию; невыгодные для предприятия цены у поставщиков сырья или комплектующих; штрафы, пени, неустойки и так далее.

Рассмотрим один из ярких примеров убыточной деятельности на протяжении многих лет — публичное акционерное общество «АвтоВАЗ» [1].

ПАО «АвтоВАЗ» — автомобилестроительная компания, крупнейший производитель легковых автомобилей в России и Восточной Европе. В настоящее время производит автомобили под собственной торговой маркой Lada («Лада»), а также автомобили марки Nissan. Кроме того, АвтоВАЗ, поставляет другим производителям машинокомплекты для выпуска автомобилей марки «Lada» и их модификаций.

Анализ отчетности компании за 2012–2018 гг. выявил устойчивую тенденцию получения отрицательного финансового результата (табл. 1).

*Таблица 1*

**Анализ финансовых результатов ПАО «АвтоВаз»  
за 2012–2018 гг., млн руб.)**

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Валовая прибыль (убыток)	21 811	14 110	9 406	-5 308	-4 904	13 041	23 853
Абсолютное отклонение	–	-7 701	-4 704	-14 714	404	17 945	10 812
Прибыль (убыток) от продаж	37 826	-6 741	-5 658	-19 848	-17 726	-1 176	7 620
Абсолютное отклонение	–	-44 567	1 083	-14 190	2 122	16 550	8 796

За анализируемый период валовая прибыль компании имела в основном положительные значения (за исключением 2015 и 2016 г.). Однако наблюдалось постепенное понижение валовой прибыли на протяжении четырех лет (2012–2016 гг.). Лишь в 2016–2018 гг. валовая прибыль «АвтоВАЗ» начала набирать рост и уже в 2017 г. показала положительное значение, равное 13 041 млн руб. На рис. 1 продемонстрирована динамика валовой прибыли компании «АвтоВАЗ» за 2012–2018 гг. [1].

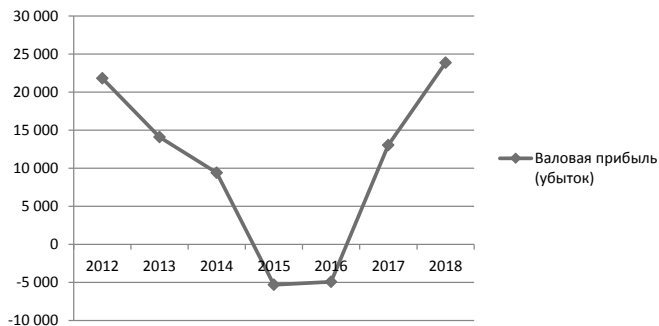


Рис. 1. Динамика валовой прибыли «АвтоВАЗ» за 2012–2018 гг., млн руб.

За анализируемый период наблюдается постоянный убыток от продаж, за исключением 2012 г., когда компания последний раз получила прибыль. Самый резкий упадок произошел в 2013 г., когда значение упало на 44 567 млн руб. Данные проиллюстрированы на рис. 2 [1].

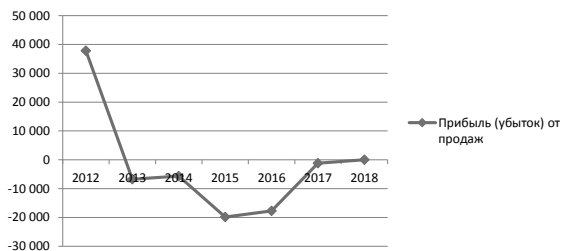


Рис. 2. Динамика прибыли (убытка) от продаж «АвтоВАЗ», млн руб.

Исходя из данных компании, авторами были выявлены причины убытков компании, появившихся еще в 2013 году, и какие факторы на это повлияли:

Главная причина убытков АвтоВАЗа — это снижение спроса на выпускаемую продукцию. За 2013 г. российский авторынок опустился на 5 %, но тольяттинский автозавод потерял гораздо больше покупателей (и денег). В 2014 г. предприятием было продано 539 тыс. автомобилей против 501,5 годом ранее (табл. 2). Соответственно

выручка уменьшилась с 190 млрд до 177 млрд руб. Впервые за 6 лет объем продаж вырос в 2018 г. [1].

Таблица 2

**Объем продаж ПАО «АвтоВАЗ»**

Показатель	Год						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Объем продаж, шт.	608 205	501 465	538 985	414 871	371 814	311 588	360 201
Абсолютное отклонение, шт	–	–106 740	37 520	–124 114	–43 057	–60 226	48 613

Вторая причина — снижение производства. В 2014 г. АвтоВАЗ выпустил в розницу почти на 105 тыс. машин меньше, чем в 2013-м (табл. 3). При этом общая сумма затрат на зарплату сотрудникам осталась примерно на том же уровне (около 7 млрд рублей). Если исходить из этих данных, то эффективность производства упала почти на 20 %. В 2017 г. на заводе работало 66,5 тыс. чел., т. е. в среднем на каждого сотрудника АвтоВАЗа (включая директоров и уборщиц) пришлось 7,3 собранных автомобиля. Впервые за 6 лет количество произведенных автомобилей выросло в 2018 г [1].

Таблица 3

**Производство автомобилей ПАО «АвтоВаз»**

Показатель	Год						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Объем продаж, шт.	710 000	516 331	511 894	422 283	367 936	352 067	393 604
Абсолютное отклонение, шт	–	–193 669	–4 437	–89 611	–54 347	–15 869	41 537

Третья причина — устаревший модельный ряд. АвтоВАЗ на момент своего появления руководствовался директивами плановой экономики СССР. Модельный ряд завода на период убыточности был неразвитым и морально устаревшим. При этом по цене продукция АвтоВАЗа уже была сопоставима с бюджетными иномарками, хотя по потребительским качествам «Ладам» до них еще далеко [2]. Лишь в начале 2018 г. был запущен новый проект по выпуску «Lada XRAY».

Четвертая причина — качество продукции. Долгие годы покупатели были снисходительны к качеству, поскольку невысокая надежность машин Lada компенсировалась дешевизной запчастей, а также отсутствием конкуренции со стороны иномарок, чей сервис в регионах был не развит [2]. Однако в современных реалиях, когда стоимость автомобилей Lada, как и их комплектующих, приблизилась к «иномарочным», россияне уже не готовы упускать из виду дефекты производителя.

На протяжении нескольких лет убытков в первой половине 2018 г. компания впервые получила чистую прибыль. Продажи крупнейшего российского автопроизводителя растут, сейчас примерно каждая пятая машина, реализованная на отечественном рынке, — это Lada.

Операционную прибыль — первую с 2013 г. — АвтоВАЗ показал еще в 2017-м: за первые девять месяцев года компания получила 1,9 млрд руб. Однако по итогам прошлого года концерн все равно оказался убыточным: чистый убыток составил 12 384 млн руб., хотя и сократился по сравнению с предыдущим годом в 3 раза. Тем не менее, выручка АвтоВАЗа в 2017-м увеличилась на 22 % до 233 826 млн рублей, а компания отметила позитивные тенденции на рынке и благоприятную динамику валютных курсов. Бывший президент АвтоВАЗа Никола Мор объявил, что перед компанией стоит цель — выйти на безубыточность к 2020 году [1].

В 2018 г. положение автопроизводителя продолжило укрепляться, и компания оправдала прогноз 2017 г. от генерального директора Renault и Nissan Карлоса Гона, заявившего, что АвтоВАЗ станет прибыльным в 2018-м. Сначала российский производитель отчитался о чистой прибыли за первый квартал, она составила 609 млн рублей, а затем — по итогам первого полугодия — 3,1 млрд рублей. Выручка за первый квартал выросла на 40,8 % до 64,8 млрд рублей, а за шесть месяцев на 31,5 % — до 134,7 млрд рублей.

В АвтоВАЗе указали, что улучшение финансовых показателей произошло за счет помощи государства, акционеров, а также партнеров компании. Кроме этого, улучшение произошло благодаря повышению продаж Lada как на внутреннем, так и на внешнем рынках. За полгода концерн реализовал в России на 21,1 % больше «Лад», чем в первой половине 2017 года — 169,9 тысячи, а экспорт марки

увеличился на 6 % до 19,7 тысячи машин [1].

Среди причин, которые помогли АвтоВАЗу преодолеть убыточность, в самом концерне называют также государственные программы, призванные стимулировать спрос на машины (например, «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль») и программу финансового оздоровления более чем на 107 млрд рублей, которую реализуют основные акционеры Renault и госкорпорация «Ростех» — они контролируют акции АвтоВАЗа через совместное предприятие Alliance Rostec Auto B. V.

Программа оздоровления АвтоВАЗа была разработана после того, как в 2015 году производитель получил рекордный убыток — 73,85 млрд рублей [1]. На первом этапе в конце 2016 года компания провела допэмиссию акций на 26 млрд рублей, которую фактически профинансировала Renault. Весной 2018 г. завершился второй этап, в рамках которого долги АвтоВАЗа перед акционерами были конвертированы в акции на 61,4 млрд рублей. Доля Alliance Rostec Auto B. V. (совместное предприятие Renault и «Ростех») в российском концерне увеличилась с 64,6 до 83,53 %. Сейчас, согласно отчетности Renault, СП с «Ростехом» контролирует 88,69 % акций АвтоВАЗа.

Финальный этап программы должен закончиться к октябрю 2018 г. Предполагается, что в этот период «Ростех» спишет АвтоВАЗу займы на 21 млрд рублей. Впоследствии Alliance Rostec Auto B. V. планирует нарастить свою долю в капитале производителя Lada до 100 % и провести делистинг акций АвтоВАЗа.

Таким образом, по итогам исследования авторы выявили, что причин для спада в деятельности компании было несколько: падение продаж; низкая эффективность производства; устаревший модельный ряд; качество продукции.

А для возможных перспектив роста необходима поддержка государства, акционеров, партнеров.

Так, за последнее десятилетие Renault инвестировала в АвтоВАЗ \$ 2 млрд. Совместно с Nissan французская компания вложила более \$ 500 млн на обновление завода в Тольятти и наняла дизайнера для обновления имиджа «Лады». Благодаря этому, в компании ожидают дальнейшего роста продаж и расширения российского авторынка в 2019 году до 1,7–1,8 млн машин.

## Список литературы

1. Официальный сайт LADA [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.lada.ru/> (дата обращения: 10.11.2018).
2. Статистика поломок / Официальный Лада Гранта Клуб | LADA Granta Club [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.lada-granta.net/showthread.php?t=13429> (дата обращения: 10.11.2018).

УДК 336.051

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА БЕРДСК

*А. А. Кураева, обучающийся*

*А. Е. Скоробогатова, обучающийся*

*А. С. Коркин, обучающийся*

*Научный руководитель Л. М. Рерих, ст. преподаватель*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск

В данной работе проведен анализ финансового состояния местного бюджета на примере городского округа Бердск по одной из методик, являющейся наиболее приемлемой для муниципальных бюджетов. Дана оценка финансового состояния бюджета муниципального образования, сделана попытка оценить эффективность использования бюджетных ресурсов городского округа.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, муниципальный бюджет, финансовая независимость, доходы, расходы.

Государственные финансы являются актуальной тематикой обсуждения для ведущих экономистов страны. Это обусловлено их важнейшей ролью в развитии государства и, как следствие, качестве жизни граждан. Являясь инструментом регулирования экономики, централизованные в фондах страны денежные средства обеспечивают защиту интересов общества путем предоставления общественных благ, социальной поддержки и развития приоритетных сфер национальной экономики.

Бюджетное устройство характеризуется 3 уровнями: федеральным бюджетом, бюджетами субъектов и местными бюджетами. Задача

власти — разработать наиболее эффективную систему формирования необходимых доходов для каждого уровня, с помощью которых будет осуществляться покрытие расходных статей. Важной проблемой этого характера в нашей стране является крайне высокая зависимость местных бюджетов от вышестоящих. Это значит, что отдельно взятые административные единицы не в состоянии покрывать свои расходы за счет собственных доходов. Вследствие этого необходимость оценки доходных и расходных статей местных бюджетов не может быть преуменьшена. Анализируя пути поступления денег в бюджет, можно сделать выводы о степени независимости от безвозмездных поступлений. Проанализировав данные о денежных потоках, направляемых администрацией, можно найти направления текущих трат, чтобы определить ориентированность денежных вложений. Проведем подобную оценку финансового состояния на примере городского округа Бердск.

Анализ финансового состояния бюджетов муниципальных образований основан на методике Н. Ю. Короткиной, предлагается использовать основные показатели сбалансированности бюджета, финансовой независимости и направленности расходов, которые представлены в таблице 1 [7].

*Таблица 1*

**Основные показатели финансового анализа бюджета  
ГО Бердск за 2018 г.**

Коэффициент	Значение
1	2
<b>Показатели сбалансированности бюджетов</b>	
Коэффициент покрытия бюджетных расходов бюджета	1,0075
Коэффициент имеющихся дополнительных средств для бюджета	0,0075
Коэффициент собственной бюджетной сбалансированности	0,54
<b>Показатели финансовой независимости</b>	
Коэффициент независимости финансово	0,34
Коэффициент независимости от налогов	0,3
Коэффициент независимости от чистых налогов	0,12
Коэффициент независимости финансово общий	0,66
<b>Показатели направленности расходов бюджетов</b>	
Коэффициент текущих бюджетных расходов	0,93
Коэффициент инвестиционных бюджетных расходов	0,07



<i>1</i>	<i>2</i>
Коэффициент содержания органов местного самоуправления относительный	0,07
Коэффициент бюджетной ориентированности на социальную сферу	0,66
Коэффициент бюджетных расходов на программы	0,51

Проанализировав таблицу 1, были сформулированы следующие выводы о сбалансированности бюджета городского округа Бердск. Коэффициент общего покрытия расходов Бердска иллюстрирует возможность покрытия общей суммы расходов бюджета общими доходами Бердска. Нормативным значением является единица, в нашем случае 1,0075, что свидетельствует о превышении доходов над расходами и снижении риска возникновения финансовых трудностей.

Коэффициент наличия дополнительных средств бюджета по Бердску составил 0,0075, это показывает долю профицита бюджета в его расходах. Данное значение очень мало, однако эти средства можно направить для развития новых программ и мероприятий. Для расчета показателя учитывались фактически исполненные показатели бюджета, а не плановые.

Коэффициент собственной сбалансированности городского округа Бердск был получен 0,54, свидетельствующий о факте покрытия расходов бюджета налоговыми и неналоговыми доходами примерно наполовину. Следовательно, чуть более половины бюджетных расходов Бердска было обеспечено безвозмездными поступлениями, объем которых не зависит от деятельности органов власти, что приводит к определенным рискам устойчивости бюджета.

Следует далее за этим группа показателей финансовой независимости, охарактеризовывающая способность муниципального образования к финансовой самостоятельности без средств субъектов Федерации, т. е. о достаточности местных налогов, закрепленных за Бердском, для обеспечения финансовых потребностей городского округа [6]. Рассматривая показатель финансовой независимости местных бюджетов, который отражает долю налоговых и неналоговых поступлений в городской округ в общей совокупности доходов бюджета муниципального образования, мы видим,

что он составляет 34 % на 2018 год. Значение показателя невелико, следовательно, муниципалитет в некоторой степени подчиняется финансовым решениям, поступающим от органов государства субъектам Российской Федерации, и следует увеличить долю доходов от налогов и особенно муниципальной собственности, величина которых напрямую зависит от усилий администрации Бердска. А также повысить процент поступлений от федеральных налогов (НДФЛ). Следующие два показателя подтверждают информацию как о нехватке налоговых поступлений в целом, так и о незначительной доле местных налогов, доказывая влияние как принимаемых вышестоящими органами власти решений, так и доходов от иных источников.

Коэффициент общей финансовой зависимости Бердска характеризует долю финансовой помощи в общем объеме доходов, оказываемую вышестоящим бюджетом. Значение для городского округа Бердск составляет 66 %, говоря о том, что большая степень влияния происходит со стороны поступлений, направленных из бюджета субъекта.

Переходя к рассмотрению направлений распределения расходов городского округа Бердск, в первую очередь можно отметить долю текущих расходов в общей сумме, выделенных на функционирование нынешней деятельности органов и учреждений [5]. Значение показателя стремится к достижению единицы и составляет 0,93, говоря о направлении большей части средств на данную статью расходов, оставляя неудовлетворенными инвестиционные потребности городского образования. Всё это может стать причиной стагнации в перспективе, рассматриваемой как долгосрочной, и отсутствие развития муниципалитета. Вышеизложенное подтверждает значение коэффициента инвестиционной активности муниципального образования, который демонстрирует ничтожно малую долю инвестиционных расходов бюджета в общих расходах. К ним относятся капитальные вложения в объекты государственной (муниципальной) собственности, составляющие лишь 186,15 млн руб.

Коэффициент относительной стоимости содержания в городском округе Бердск органов местного самоуправления освещает

две части: долю расходов, идущих на организацию, а далее на реализацию запланированного управления, имеющих пользу для общества. Низкое значение коэффициента, 7 %, может говорить о двух сценариях, первый из которых свидетельствует о недорогом содержании органов власти, либо, в ином случае, на величину показателя будет оказывать влияние средняя величина оплаты труда, соответствующая количеству исполненных работ, приводящая к выводу о том, что низкие показатели не всегда могут свидетельствовать о благосостоянии этого уровня.

Коэффициент социальной ориентированности Бердска определяет вес расходов, приходящихся на стабильное функционирование социальной сферы в той общей сумме расходов, которыми обременен местный бюджет. Значение коэффициента держится на достойном уровне в 66 %, что говорит о высокой доле помощи, которая предоставляется в сфере социальных услуг. В таблице 2 видно, что большая часть расходов идет на образование, после которого стоят культура и кинематография, превышающие статьи на социальное обеспечение и охрану окружающей среды, что не есть рациональное использование средств, так как подверженные риску слои населения остаются без должной поддержки, а также не уделяется внимание защите природы.

*Таблица 2*

**Статьи расходов социальной ориентированности бюджета  
ГО Бердск за 2018 г., руб. [2, 3]**

Наименование	Исполнено
Расходы на образование	1 369 724,00
Расходы на культуру и кинематографию	166 595,00
Расходы на проведение социальной политики	100 093,70
Расходы на спорт и физическую культуру	96 185,90
Расходы на охрану окружающей среды	5 663,20

Коэффициент программных расходов бюджета характеризует долю средств, затраченных на программные расходы относительно всей суммы затрат [4]. В идеале местное самоуправление должно расходовать средства из бюджета исключительно на данные программы,

так как программы рассчитаны на прогнозирование будущих затрат. Таким образом, чем ближе данный коэффициент к единице, тем лучше, — в нашем случае данный коэффициент составил 0,51, что свидетельствует о наличии сверхзатрат, однако данное число больше 0,5 и входит в предельно допустимую норму.

Повышение эффективности управления бюджетом будет способствовать более полной реализации принципов бюджетирования, ориентированных на достижение результата, расширяющего вероятность увеличения потенциала местного бюджета [1]. Речь идет в первую очередь о принципах планирования на среднесрочный период, предполагающего адаптацию современных механизмов планирования и разработку критериев для оценки экономической и социальной эффективности, учитывающих особенности каждого муниципального образования индивидуально.

Таким образом, обобщая, можно отметить, что органам местного самоуправления на данном этапе недоступна самостоятельность в выборе и распределении собственных средств бюджета, не позволяющая контролировать источники и количество полученных финансовых доходов, что приводит к дисбалансу между такими величинами, как расходные обязательства и низкие доходные возможности ввиду превалирования первых.

#### Список литературы

1. Аналитический отчет по указу Президента РФ № 607 [Электронный ресурс]. — URL: <http://portal.nso.ru/portal/Analyt607/Index/90305192> (дата обращения: 12.11.2019).
2. Официальная статистика по НСО [Электронный ресурс]. — URL: <https://novosibstat.gks.ru/> (дата обращения: 09.11.2019).
3. Открытые государственные данные по НСО [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.nso.ru/opendata> (дата обращения: 11.11.2019).
4. Муниципальные программы Бердска [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.berdskadm.ru/city/strategy/program/> (дата обращения: 14.11.2019).
5. Официальный сайт администрации г. Бердска [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.berdskadm.ru/index.php> (дата обращения: 12.11.2019).
6. Коротина Н. Ю. Инструментарий оценки финансового состояния бюджетов муниципальных образований [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumentariy-otsenki-finansovogo-sostoyaniya-byudzhetov-munitsipalnyh-obrazovaniy> (дата обращения: 12.11.2019).

7. Коротина Н. Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-analiza-finansovogo-sostoyaniya-byudzhetov-munitsipalnyh-obrazovaniy> (дата обращения: 12.11.2019).

УДК 331.446

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*К. А. Любарская, обучающийся*

*И. О. Яньшин, обучающийся*

*Научный руководитель В. Я. Зиннер, канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск, Россия

В статье произведено исследование выставочной деятельности (далее — ВД) в области товаров для рукоделия. Проанализированы ведущие выставочные площадки мирового уровня за рубежом и в РФ. Сделан вывод, что в России необходимо реконструировать, оптимизировать и модернизировать содержание, тематику и направления деятельности ВД.

**Ключевые слова:** выставочная деятельность, тематические выставки, товары для рукоделия, интерактивные технологии.

В современном мире в условиях глобализации и цифровизации, крайне важным становятся два момента человеческого существования. Торговая деятельность, которая экономически и морально обусловлена потребительской цивилизацией, и стремление приобщения к определенной группе, в данном случае людей, которых объединяет тема товаров для рукоделия. Таким образом, исследование выставочных технологий сегодня крайне актуально.

О. М. Егорченкова отмечает, что выставкой исторически называлась демонстрация публике материально-духовных достижений человека, и по форме она сложилась как мероприятие публичного характера, где экспонентами представляются с целью исследования рыночной конъюнктуры рынка товары и услуги с целью содействия их сбыта [2, с. 689].

Парижское соглашение об интернациональных международных выставках 1928 года [4] ввело понятие официальной, международно признанной выставки (в наше время это всемирные ЭКСПО) как «не делающего какого-либо различия между покупателями и посетителями действия, главной целью которого является выявление достигнутых разными странами успехов в одной или нескольких производственных отраслях».

В связи с этим выставки, как правило, тематически ориентированы, например, торгово-промышленные, художественные и проч.

Торгово-выставочная деятельность представляет собой подготовительно-организационный процесс проведения мероприятий по маркетингу с возможностью демонстрации вниманию публики участниками представляемых ими товаров и услуг, а маркетинг товаров и подписание торговых договоров и соглашений является главной целью таких выставок, представляющих собой демонстрирующий как имеющиеся на сегодня готовые к реализации товары и услуги, так и анонсирующий перспективные продукты своеобразный «срез» рынка.

Художественно-выставочная работа представляет собой подготовительно-организационный процесс мероприятий, имеющих в качестве цели достижения культуры. К их числу можно отнести выставки скульптуры, живописи, экспонирование коллекций музеев и прочее. Коммерческая часть у подобных мероприятий, в отличие от торгово-промышленных, минимальна или отсутствует полностью, а их важнейшими социальными функциями являются рекреация и воспитание культурной составляющей человека посредством удовлетворения потребности в эстетике, просвещении и развлечениях.

Однако при разговоре о выставках товаров для рукоделия можно говорить о частичной декоммерциализации вследствие того, что подобные выставки часто демонстрируют изделия, которые могут способствовать саморазвитию посетителей выставки.

Однако, например, известная выставка в Гонконге «Mega Show 2019», организатором которой является Mega Expo (Hong Kong) Ltd, предполагает, в первую очередь, именно торговые возможности площадки, что закреплено запретом возраста посетителей

выставки младше 18 лет. Вступительный взнос для всех старше данного возраста на первую серию показа в 2020 г. составит \$ 100. Освобождены от него лишь предварительно зарегистрированные покупатели и держатели специальных значков. Вторая серия показов бесплатна.

Рассмотрим данную выставочную платформу подробнее.

7 дней ее работы разбиты на 2 графика октябрьского показа 20–23 и 27–29 числа соответственно.

Проводится мероприятие традиционно в Гонконгском Конгрессно-выставочном центре. В этом году выставку посетило, по материалам информационного ресурса «Mega Show 2019», 37 000 международных импортных и экспортных домов, оптовых торговцев, дистрибьюторов, агентов, компаний по почтовым заказам и розничных торговцев из примерно 130 стран и регионов.

Проводилось данное мероприятие уже 28 раз и стало закономерно самой важной витриной, своего рода эпицентром поиска соответствующей продукции в Азии.

Восемь четко определенных товарных выставок, расположенных в специальных залах или выставочных зонах, позволили покупателям легко находить свои целевые товарные сектора и проводить больше времени на выставках, представляющих интерес.

Отмечено, что в 2020 году «Mega Show 2020» вновь представит сильную линейку из более чем 3500 экспонентов, демонстрирующих новые продукты и диапазоны в стендах 4500+ [9].

С. К. Удалых, кроме того, отмечает, что за развитием реального сектора экономики и соцсферы чутко «следует» отрасль ВД. В ней, как и в любой отрасли, заметны периодические волнообразные подъемы и спады, отражающиеся в динамике объемов продажи услуг, изменении количеств выставочных площадей, числе занятых работников, доходах и множестве иных показателей.

В принципе, волнообразная динамика этой отрасли почти полностью коррелирует с трендами национальной и макроэкономики: рост производства товаров и услуг влечет рост потребности демонстрации и их представления потенциальным потребителям товаров и услуг, а стагнация и кризис в реальном секторе экономики — спад

предложения товаров и услуг на рынке и, разумеется, спад потребности демонстрации и представления потенциальным потребителям товаров и услуг [5, с. 29].

Амплитуда спадов и подъемов в ВД прямо коррелируют с подобной амплитудой в национальной и макроэкономике, и они неразрывно связаны с динамикой представляемых на экспозициях конкретных отраслей производства. Специфика динамики этих «коммерческих» волн в ВД заключается в запаздывании к экономическому спаду и наоборот: рост активности ВД запаздывает на полгода–год относительно начала экономического оживления в стране, поэтому использование постоянных выставочных площадей, как, например, проходящая в Гуанчжоу выставка «Guangzhou Stationery Exhibition», вполне оправданно.

Рассмотрим данную выставку подробнее. Это важное событие в секторе канцелярских принадлежностей, товаров для рукоделия, пишущих инструментов и направлена на обеспечение сетевой платформы производителей и потребителей.

В этом году данная выставка прошла с 24 по 26 июля. Посетило ее около 15 000 покупателей, выставочная площадь составила 12 000 кв.м. (использовалось 600 стендов). В прошлом году за 3 дня выставка привлекла около 10 000 посетителей, в том числе иностранцев [8].

Однако сегодня происходит и эволюция ВД, как указывает С. А. Боголюбова, оснащение интерактивными технологическими решениями площадок проведения конгрессов и выставок позволяет оживить участие в подобных событиях и оставить от их посещения эффективные впечатления, в целом оптимизируя эффективность ВД [1, с. 28].

Т. е. для выставок интерактивные технологии (далее — ИТ) являются такими инструментами, которые позволяют привлекать внимание к стенду целевой аудитории и представлять в динамичной и запоминающейся форме продукт (услуги) фирмы.

На сегодняшний день использование ИТ является (особенно на выставках) обусловленной временем необходимостью. Так, ИТ использовалось, в частности на выставке из Кельна «h+h cologne», организатором которой является Koelnmesse GmbH, которая проходила



с 29 по 31 марта. Среди экспонируемых продуктов нужно выделить такие позиции, как рукоделие, вышивка, бисероплетение, вязание и изделия ручной работы [7].

В будущем, экстраполируя тренды рынка ВД, будет потребность в таких технологиях, которые позволяют минимизировать дистанцию между гостями, спикерами и онлайн-зрителями, т. е. создать эффект присутствия. Другим перспективным направлением является крауд-стриминг, представляющий непосредственно совершаемую участниками прямую трансляцию мероприятия. С целью максимизировать вовлечение в контент мероприятия аудитории все большее их число будет прибегать к приложениям и транслировать себя в формате 3D.

Не менее важны подобные выставки и для РФ. Особо стоит отметить выставку «Формула Рукоделия», которая в этом году была проведена в последние выходные дни сентября (с 26 по 29 число). Это самое масштабное мероприятие в нашей стране такого уровня, посвященное рукоделию и творческому хобби. В этом году в ней приняли участие более 600 производителей на площади 9000 кв. м.

Темой осенней «Формулы Рукоделия» стала «Арт-семья». Семейной теме были посвящены конкурсы, экспозиции, дефиле и шоу-программа. На выставке можно было найти материалы для любого хобби, связанного с рукоделием. Шитье, вязание, вышивка, флористика, декупаж, мыловарение, изготовление кукол, скрапбукинг. Некоторые компании представили уникальный ассортимент [6].

Выставка позволяет определить перспективные направления на рынке, увидеть тренды сезона, понять запросы потребителей, выстроить стратегию развития.

Среди участников не только магазины, но и творческие студии, обучающие центры и просто мастера, готовые делиться своим опытом. И, конечно, самая обширная программа мастер-классов для детей и взрослых.

Таким образом, можно констатировать, что здесь не только коммерциализация, но и популяризация рукоделия, социальная направленность, которая, по большей части, отсутствует в зарубежных аналогах. Так, на данной выставке прошли 2 фестиваля: VI фестиваль «Современный войлок» и фестиваль «Формула Denima», посвященный джинсам.

Следовательно можно сделать вывод о том, что активизация и рост реального сектора экономики и соцсферы как всего государства, так и отдельных экономических отраслей и регионов является главным и единственным фактором разогрева ВД в области товаров для рукоделия. Анализ ожидаемых трендов экономики России позволяют выразить надежду на предстоящее усиление стимулирования подъема и модернизации ВД в целом, и ВД в области товаров для рукоделия в частности, в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

В России для создания стратегического климата, имеющего целью содействие условий ускорения развития и экономической перестройки могущих занять ведущее место в глобальной экономике отраслей ВД, к которым можно отнести и производство товаров для рукоделия, необходимо реконструировать, оптимизировать и модернизировать содержание, тематику и направления деятельности. Эта индустрия обязана ориентироваться на выявление массовых запросов потребителя и иметь максимальные перспективы роста среди находящихся в стадии формирования рынков.

#### Список литературы

1. Боголюбова С. А. Современные интерактивные технологии как способ повышения эффективности выставочно-конгрессной деятельности / С. А. Боголюбова, Т. С. Кокошникова // Актуальные вопросы развития конгрессно-выставочной деятельности: сб. статей. — СПб.: СПбГЭУ, 2017. — С. 26–32.
2. Егорченкова О. М. Историко-теоретические аспекты выставочной деятельности / О. М. Егорченкова // Научная интеграция: сб. статей. — Астрахань: Олимп, 2016. — С. 678–681.
3. Концепция развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/420207757> (дата обращения: 20.11.2019).
4. Парижская конвенция 1928 года о международных выставках [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/901756582> (дата обращения: 20.10.2015)
5. Удалых С. К. Место выставочно-ярмарочной деятельности в новой динамике развития России и проект основ государственного регулирования выставочной индустрии / С. К. Удалых // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: сб. статей. — Новосибирск: САК, 2019. — С. 27–38.
6. «Формула рукоделия» [Электронный ресурс]. — URL: <https://expomap.ru/expo/tag/needlework/2020/> (дата обращения: 20.11.2019).

7. «h+h cologne» [Электронный ресурс]. — URL: [https://otzovik.com/review\\_3399098.html](https://otzovik.com/review_3399098.html) (дата обращения: 20.11.2019).
8. «Guangzhou Stationery Exhibition» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mega-show.com/en-index.php> (дата обращения: 20.11.2019).
9. «Mega Show 2019» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mega-show.com/en-index.php> (дата обращения: 20.11.2019).

**УДК 331.526**

## **ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: ИНСТРУМЕНТЫ ИЗМЕРЕНИЯ И УРОВЕНЬ**

*М. С. Макавчик, обучающийся*

*А. О. Сухих, обучающийся*

*Научный руководитель О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной статье решается научная проблема анализа теневой экономики Новосибирской области. Проведен анализ инструментов измерения теневой экономики, ее уровень, изложены меры по борьбе с теневой экономикой, а также предоставлена информация из различных источников.

**Ключевые слова:** теневая экономика, инструменты измерения теневой экономики, уровень теневой экономики Новосибирской области.

Теневая экономика — это общепринятые и общественные взаимоотношения, целью которых является получение экономических или иных благ в обход государственных, муниципальных законов и правил существующего общества. Нацелены на сокрытие или искажение реального дохода гражданина и его дальнейшего налогообложения со стороны государства. Или, говоря иначе, любой вид предпринимательской деятельности, в результате которого происходит нарушение существующих законов в обход налоговых инспекций, может считаться теневой экономической деятельностью.

Узнать количество населения, вовлеченного в теневую экономику, является одновременно трудной и практически невыполнимой задачей. Данная ситуация объясняется тем, что теневая экономика скрыта от правительства и направлена на деятельность в тени.

Знания о размерах теневой экономики являются обязательным условием для аналитических и экономических показателей, а также для политического государственного регулирования в будущем.

Ведущие экономисты разделяют оценку теневой экономики на два уровня: микро- и макроэкономики.

Микроэкономика имеет следующие показатели измерения теневой экономики: опрос работающего населения, публичные проверки и методы экономического правового анализа.

Опросы работающего населения проводятся с помощью социологических исследований, а именно:

1) глубокое интервью. Интервьюеры делят опрошиваемых на следующие группы:

— «теневики» — граждане, вовлеченные в получение заработной платы, при этом ускользающие от уплаты налогов с заработной платы;

— «наружные наблюдатели» — граждане, находящиеся в данной среде, но не участвующие в получении неналогооблагаемой заработной платы;

— «пострадавшие» — граждане, понесшие финансовые потери от мошеннических действий коррупционеров и «теневиков», сами никак с ними не связанные.

2) методом публичной проверки. Данный метод реализуется специальными контролирующими органами и лицами, лично заинтересованными в проверке такого типа.

Цель таких проверок — пресечение нарушений антимонопольного законодательства РФ, правил пожарной безопасности и специальных норм. Результаты таких проверок аккумулируются в учетных и статистических целях.

3) метод экономического правового анализа. Данный метод разделяется на три категории:

— экономический анализ;

— анализ документации;

— бухгалтерский анализ.

Благодаря экономическому анализу можно выявить причины отклонений экономической деятельности. Это детальный, метод

помогающий разобраться в частном порядке с вопросами и проблемами «теневой экономики».

Анализ документации является исследованием бухгалтерских документов. Помогает достичь цели, определить документальные несоответствия (применяется в Новосибирской области при работе с незарегистрированными гражданами; является самым действенным в области).

Бухгалтерский анализ — это анализ бухгалтерского учета, а именно калькуляции, проверки баланса, анализ инвентаризации и документации. Применяется в основном на заводах и в производственных отраслях.

Для макроуровня применяются статистические методы, основывающиеся на статистических показателях, отражены в официальных статистических источниках, а именно в данных, предоставляемых в финансовые органы и налоговые структуры.

Выделяют следующие методы:

1. Метод расхождения данных: является основой для сопоставления источников и статистических документов об одних и тех же экономических субъектах.

2. Монетарный метод: основан на анализе экономических операций, производимых безналичным путем. Этот метод ярко отображает экономические операции теневого сектора, так как его экономика основана на наличном расчете. Монетарный метод позволяет наглядно увидеть коэффициент производимых наличных операций по отношению к безналичным и проанализировать вовлеченность «теневое сектора» в экономику той или иной организации.

3. Экспертный метод: основная проблема данного метода в том, что сложно найти достаточно компетентного специалиста, которому можно доверить провести анализ в той или иной области по какой-либо отрасли, так как именно его оценка позволяет доверять тем или иным источникам.

Основной принцип данного метода в том, что данные из полученных источников аккумулируются и досчитываются на определенную величину. Принципы и методы работы определяются самим респондентом, которые впоследствии подаются на экспертизу для

дальнейшего количественного описания методологии и оценки самого респондента.

Основное правило при выборе респондента — выбрать незаинтересованного, способного правильно дать оценку, актуальность которой подтвердится спустя некоторое время либо останется рабочей гипотезой. Пример статистической оценки теневой экономики в России представлен по данным источников Росстат и Росфинмониторинга (табл.).

*Таблица*

### **Статистика теневой экономики в России**

Год	Размер теневой экономики, трлн руб.	Доля от ВВП, %	Размер ВВП, трлн руб.
2018	20,7	21	104,6
2017	19	21,5	93
2016	24,4	29,3	87
2015	23,5	29,1	84,1
2014	12,36 (только Росстат)	18,3	72,4
2013	11,03 (только Росстат)	17,5	67,7
2012	9,37 (только Росстат)	16	63,4
2011	8,3 (только Росстат)	16,1	55,4
2010	7,13 (только Росстат)	17	45,5
2009	7,9 (только Росстат)	20,9	40,2

Из таблицы можно сделать следующие выводы: в 2017 году произошло уменьшение доли теневого дохода в общей экономике страны. Федеральная служба по финансовому мониторингу в 2018 году сообщила, что теневая экономика составляет четвертую часть всей суммы доходов за 2018 год, а это примерно 20 триллионов рублей, которые не облагаются налогами и несут огромный ущерб всей экономике страны.

Возникает вопрос: «Как можно посчитать долю теневого дохода в экономике, если данные о неформальном доходе нигде не учитываются?». Только на основе единственного показателя — информации о расходах граждан нашей страны. Теневая документация просто пропадает при проверках. Все зарплатные ведомости и отчеты попросту уничтожаются работодателями [5, с. 305].

Подводя итог, хочется заметить, что, данная тема является весьма актуальной для современного общества, а в частности, и для нашего региона. Любое уклонение от налогов являет собой правонарушение и дальнейшее уменьшение государственного бюджета. Также стоит добавить точку зрения владельца предприятия, который попросил не афишировать его имя. Предприниматель ссылается на высокие расходы на содержание рабочих, его не устраивают платежи в налоговые инстанции, пенсионные и медицинские отчисления, которые порой сжирают до 60 % заработной платы рабочего. По его словам, без всех отчислений в различные инстанции, он мог бы выплачивать рабочему заработную плату в размере 60 тысяч рублей. На данный момент, а именно конец 2019 года, средняя зарплата в Новосибирске составляет 40 210 рублей. Но к сожалению, работодатель не учитывает, что с отчислений в бюджет нашего государства строятся больницы, школы, государственные учреждения, дороги и, конечно же, обеспечивается наша с вами безопасность. Этот список можно продолжать практически бесконечно.

В заключение хочется добавить, что нами был исследован трудовой рынок, проведен опрос среди своих знакомых. К сожалению, в данный момент ситуация плачевная. Нашим исследованием подверглись 12 респондентов. Более половины среди опрошенных работает втемную или, как принято называть, вчерную. Также хотим привести примеры нашей летней практики. Большая часть работодателей предлагала работу и прохождение практики на неофициальных условиях. Название предприятий мы не будем раскрывать, так как это дискредитирует их работу. Исходя из современных тенденций, получения дохода населения вчерную, то есть получая доход, не облагаемый налогом, люди наносят ущерб государству, в котором они проживают и так нуждаются. Ведь эти средства, полученные с налогов населения, расходуются на социально значимые нужды — медицину, науку, национальную безопасность, охрану и образование.

#### Список литературы

1. Ефремова Г. М. Государственно-частное партнерство как выбор рационального развития / Г. М. Ефремова, О. Н. Мороз, И. В. Нитяго // Интерэкспо ГЕО-Сибирь: XIV Междунар. науч. конгр., Новосибирск, 23–27 апреля

- 2018 г. : сб. материалов Междунар. науч. конф. «Геопространство в социогуманитарном дискурсе». — Новосибирск: СГУГиТ, 2018. — С. 163–171.
2. Инвестиционная деятельность в Новосибирской области — [Электронный ресурс]. — URL: <http://newsib.ru/3707/invest/3155> (дата обращения: 08.11.2019).
  3. Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года: постановление Правительства Новосибирской области № 541-п от 25 декабря 2014 г.
  4. Мороз О. Н. Технология бюджетирования в системе финансового управления: монография / О. Н. Мороз. — Новосибирск: СибУПК, 2008. — 204 с.
  5. Мороз О. Н. Теоретические и практические аспекты экономических исследований: монография, ч. 2: Специфические аспекты отраслевой экономики. / О. Н. Мороз, И. В. Нитяго. — Новосибирск: СГГА, 2014. — 372 с.
  6. Отчет 16-го съезда работников образования Новосибирской области / Официальный сайт Министерства образования, науки и инновационной политики Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minobr.nso.ru/page/3787> (дата обращения: 08.11.2019).

УДК 332.14

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*А. Ю. Мельниченко, магистрант*

*Научный руководитель М. В. Намханова, канд. экон. наук, доцент*  
Севастопольский государственный университет,  
г. Севастополь

В данной работе рассмотрена важность процесса формирования стратегии муниципального образования, определено влияние стратегического планирования на муниципальном уровне на развитие региона в целом.

**Ключевые слова:** стратегия развития муниципального образования, развитие региона, стратегическое планирование.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке внутреннего гранта ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» в рамках научного проекта «Исследование проблем и перспектив развития внутригородских муниципальных образований города Севастополя, определение направлений совершенствования нормативно-правового и методического обеспечения стратегирования социально-экономического развития муниципальных образований региона», научный проект № 521/06–31.*



Стратегическое планирование муниципалитетов является одним из важнейших факторов развития Российской Федерации и ее регионов.

В федеральном законе от 28.06.2014 № 127-ФЗ «О Стратегическом планировании Российской Федерации» указано, что стратегическое планирование осуществляется на федеральном уровне, уровне субъектов Российской Федерации и уровне муниципальных образований [1].

Стратегическое планирование на муниципальном уровне является одним из ключевых компонентов системы стратегического планирования нашей страны. Стратегия развития муниципального образования должна быть уникальной и учитывать исторические, географические, климатические, демографические и иные локальные факторы, однако механизм ее реализации должен носить универсальный характер [2].

Процессы разработки стратегий развития муниципалитетов, проблематика данного процесса рассматриваются многими авторами. В своих работах авторы проводят сравнительные анализы методологий и алгоритмов разработки стратегий (М. А. Каткова, Н. П. Колядин), рассматривают вопросы оценки эффективности муниципальных стратегий (А. В. Сербулов, О. И. Беляева). Работы, посвященные данной проблематике, фокусируются на поиске максимально эффективных путей разработки внедрения реализации анализа и координации стратегий социально-экономического развития на муниципальном уровне. Причиной столь повышенного внимания и серьезной проработки данных документов является их обширное влияние на развитие региона. Современный уклад жизни, а также динамика изменений условий окружающей среды привела к смене принципов выживаемости и эффективности социально-экономических систем, к которым можно отнести регионы Российской Федерации. Если раньше считалось, что «большой» имеет лучшие шансы выиграть в конкурентной борьбе по сравнению с «маленьким», то теперь ясно, что преимущества возникают у более мобильного.

Таким образом в современных реалиях целесообразно разбиение региона на небольшие компоненты – муниципальные образования и дальнейшее формирование их стратегии развития, так как

гибкость, соответствующая более мелким административным единицам, сформирует синергетический эффект развития.

Особенность процесса формирования стратегии развития муниципального образования заключается в необходимости разработать подробную систему управления реализации стратегии. То есть ключевым моментом формирования стратегии является формирование гибкости развития муниципалитета в зависимости от изменяющихся условий.

Следует отметить, что в настоящий момент формирование муниципальных документов стратегического планирования является необязательным. Исключением являются только документы бюджетного процесса муниципалитета. В изменяющихся реалиях нашей жизни, а также с учетом масштабов Российской Федерации процесс формирования всех обязательных стратегических документов является актуальным, так как национальные проекты и программы должны реализоваться и находить отклик на всех уровнях государственной власти.

Недостаток опыта стратегического планирования, комплексного подхода к определению целей и приоритетов перспективного развития муниципальных образований приводит к тому, что разработанные концепции и стратегические планы носят декларативный характер, отсутствуют механизмы их реализации [3].

Процесс разработки стратегии сопряжен с различными проблемами, одной из них является непонимание специалистами органов местного самоуправления, представителями бизнеса и населения необходимости такого документа. Для разрешения этой проблемы необходимо постоянно собирать различные рабочие группы, устраивать стратегические сессии, в ходе которых прояснять не только содержание стратегии, но и ее смысл [4].

Еще одной проблемой, связанной с формированием стратегии развития на муниципальном уровне, являются пробелы в нормативной и регуляторной сфере. Так, многие муниципалитеты не имеют прикладных механизмов реализации стратегических планов, отсутствуют нормативные акты, регулирующие реализацию стратегий, или же существуют значительные ограничения в действиях и полномочиях муниципальных служащих. Поиск решения данной

проблемы заключается в изменении нормативно-правовой базы региона с целью увеличения полномочий отдельных муниципалитетов.

Существует пробелы в знаниях и компетенциях в сфере стратегического планирования у профильных муниципальных служащих. В сложившихся условиях необходима разработка и реализация программ повышения государственных и муниципальных служащих, которые возможны в связке «муниципалитет-местный университет».

Использование механизма разработки стратегий развития муниципальных образований позволит обеспечить связанность и согласованность развития приоритетных направлений на конкретных территориях с учетом локальной специфики. Таким образом, муниципальную стратегию можно рассматривать как драйвер развития региона. Поэтому стратегия социально-экономического развития муниципалитета должна быть разработана с привлечением максимального количества стейкхолдеров и являться по своей сути публичным соглашением всех участников о направлениях и механизмах реализации разработанных проектов и задач. При формировании стратегии должен выстраиваться конструктивный диалог между властью, населением, представителями бизнеса и гражданских институтов. Должно формироваться адекватное понимание направлений развития региона и места муниципалитета в нем.

Для того чтобы муниципальная стратегия действительно стала драйвером развития, необходимо отказаться от инерционного пути развития, которое заключается в ожидании управленческих и стратегических решений от вышестоящих органов власти. Инерционный подход приводит к оторванности стратегии от особенностей территорий и к снижению интенсивности развития.

### Список литературы

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации: федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 11.11.2019).
2. Дашиева А. Л. Стратегическое планирование в муниципальном образовании / А. Л. Дашиева // Молодой ученый. — 2010. — № 4. — С. 147–150.
3. Мошкина Н. А. Стратегия развития муниципальных образований на современном этапе [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/>

article/n/strategiya-razvitiya-munitsipalnyh-obrazovaniy-na-sovremennom-etape (дата обращения: 15.11.2019).

4. Власкина Е. Я. Стратегическое планирование на муниципальном уровне: прихоть или необходимость? [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-planirovanie-na-munitsipalnom-urovne-prihot-ili-neobhodimost> (дата обращения: 15.11.2019).

**УДК 331.526**

## **ПЕРЕДОВЫЕ ПРОЕКТЫ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ ДО 2025 ГОДА**

*Д. К. Мороз, курсант*

*Н. Н. Зайцев, канд. пед. наук,*

Новосибирский военный институт им. генерала армии

И. К. Яковлева войск национальной гвардии РФ,

г. Новосибирск

В данной статье дана оценка передовых проектов военно-промышленного комплекса России до 2025 г. Настоящее время (2018–2020 гг.) — это период перевооружения российской армии новым оружием, доля которого в 2020 году составит 70 %. Автором выделены ключевые военные проекты и обозначены проблемы, стоящие перед их реализацией и продвижением.

**Ключевые слова:** передовые проекты, оборонно-промышленный комплекс, ГПВ 2025, гособоронзаказ, мировой рынок вооружений, перевооружение.

Российское оружие во всём мире воспринимается как эффективное и исключительно надёжное. Оборонно-промышленный комплекс (далее — ОПК) России должен найти новые альтернативные рынки сбыта продукции для укрепления своей обороноспособности. Конкурентоспособность продукции ОПК России на мировом рынке напрямую зависит от качества продукции, цены и сервисного обслуживания. В связи с этим положением тема данного научного исследования является весьма актуальной.

Целью исследования является выявление передовых проектов ОПК России. Реализация поставленной цели требует решения нескольких задач: оценки состояния производственного потенциала ОПК, выявления проблем для реализации и продвижения проектов.

Научной новизной статьи выступает обоснование поставленной задачи оценки проектной деятельности ОПК России и разработка эффективных механизмов для ее реализации.

Для российской оборонной промышленности 2018 г. стал стартовым не только в исследованиях, разработках и продаже передовых вооружений, но и в модернизации и диверсификации Вооруженных сил Российской армии. На выполнение гособоронзаказа в 2018 г. было выделено около 1,6 трлн руб. (или 65 %) в части серийных закупок современных видов вооружений и военной техники. За последние 5 лет такие инвестиции увеличили долю современной техники в Вооруженных силах РФ в 4 раза. В конце 2018 г. доля нового оружия в войсках составила 60 %, а к 2020 г. планируется модернизировать 70 % военной техники и вооружений [1, с. 100].

Вооружения советской эпохи затрудняли процесс модернизации современной Российской армии, которая получила это вооружение в «наследство» после распада СССР. Перевооружение, которое было начато в 2013 г., оказало положительное влияние на боеспособность Российской армии, что и было продемонстрировано в ходе военных действий в Сирии.

Производственные предприятия ОПК России модернизировали более 2000 новых и более 1100 ед. старых образцов военной техники и передали их в воинские части Западного военного округа. В связи с чем боевая мощь военного округа увеличилась более чем на 10 %. Созданы новые ракетные комплексы «Искандер-М», «Бастион». Идет процесс обновления ракетных войск. В воинские части и соединения Южного военного округа поставлено более 1700 ед. вооружений военной техники, или 63 %. Благодаря этому боевая мощь Центрального военного округа за последние три года выросла на четверть (порядка 1200 ед. вооружений военной техники).

Состав морской авиации пополнился: в 2018 г. заключено 35 госконтрактов, строится 9 головных, 44 серийных боевых корабля, 10 боевых кораблей и катеров, 13 судов обеспечения, 4 береговых ракетных комплекса «Бал» и «Бастион», 15 новых самолетов и вертолетов [2, с. 148].

В Сухопутные войска поступило 199 беспилотников, 2055 ед. новых и модернизированных образцов военной техники, которыми

были переоснащены 3 соединения и 11 воинских частей Российской армии.

В составе военно-космической системы России были сформированы по одной дивизии особого назначения и военно-транспортной. Получено: 191 новый самолет и вертолет, 143 ед. вооружения противовоздушной и противоракетной обороны. В 2018 г. всего поставлено 139 боевых самолетов и 214 вертолетов оборонно-промышленным комплексом России.

Российская военная промышленность продемонстрировала высокие результаты в исследованиях, разработках и производстве военной техники. Государственный оборонный заказ в 2018 г. был выполнен на 98 %. Это означает, что масштабная государственная программа вооружений в полной мере стимулировала развитие российского оборонно-промышленного комплекса и создало возможность «долгосрочной конкуренции» в области военных научных исследований. В 2018 г. доля новейшего оружия России достигла 80 %, а к 2021 г. должна быть на уровне 90 %. Это касается ракетных комплексов, которые смогут уверенно преодолевать перспективные системы противоракетной обороны [3, с. 268].

Перед Министерством обороны РФ, Министерством промышленности и торговли РФ и Министерством экономического развития РФ стоят две стратегически важные задачи. Первая задача — доведение к 2020 г. доли современной военной техники в Вооруженных силах России до 70 %. Вторая задача — доведение к 2030 г. удельного веса выпущенной продукции отечественного ОПК в гражданской сфере до 50 % [4].

Предприятия оборонно-промышленного комплекса России берут кредиты, чтобы перейти на выпуск гражданской продукции: в Санкт-Петербурге, Татарстане и Тульской области они получили от Фонда развития промышленности (далее — ФРП) кредит объемом около 1,4 млрд руб. Денежные средства выделяются по специнвестпрограмме «Конверсия», которая призвана стимулировать переход предприятий ОПК на производство продукции для гражданской сферы. Программа отвечает требованиям президентского указа о развитии конверсии на оборонных предприятиях. ФРП выдает льготные займы на проекты по выпуску продукции гражданского и двойного назначения. Экспертный совет фонда одобрил займ в сумме более

3,7 млрд руб. на производство спецпорошков для 3D-печати, холодильников и режущего инструмента.

Одобрение займа на 433 млн руб. получила компания «СЗРЦ Концерна ВКО «Алмаз-Антей», который производит комплекты зенитной ракетной системы (ЗРС) С-400 «Триумф». Деньги пойдут на создание первого в России импортозамещающего производства металлического порошка из нержавеющей стали для 3D-печати, а также производства металлических деталей сложных геометрических форм из порошка собственного производства.

Проект компании «ИТО-Туламаш» из Тулы также получил одобрение экспертного совета ФРП. С помощью льготного займа предприятие создаст импортозамещающее производство мерительного и высокоскоростного режущего инструмента для машиностроительной отрасли. Стоимость проекта 401 млн руб., 200 млн руб. которых предоставлены ФРП в виде льготного займа. Инструмент для высокоскоростной обработки используется в составе станков, изготавливается из быстрорежущих сталей и твердых сплавов. Он обладает повышенной стойкостью, точностью и твердостью, имеет более качественную заточку.

Совет ФРП одобрил заем на 750 млн руб. компании «ПОЗиС» из Республики Татарстан. Предприятие планирует модернизировать мощности и на 40 % нарастить выпуск бытовой и медицинской холодильной техники. Проект предполагает выпуск новых холодильных приборов с высоким классом энергоэффективности и электронным блоком управления, к 2021 году планируется выйти на производство до 600 000 ед. техники в год.

АО «ПОЗиС» выпускает холодильное оборудование с 1959 года, оно совмещало производство основной и гражданской продукции. С 2000 года количество моделей холодильной техники увеличилось с двух до более чем 70 наименований, был освоен выпуск медицинской холодильной и дезинфицирующей техники.

Эти цели взаимосвязаны и зависимы друг от друга: чем выше доля новой военной техники в Российской армии, тем меньше спрос на военные заказы.

Значительный рост объема производства планируется обеспечить за счет массового выпуска инновационной техники — пассажирских

самолетов МС-21, Ил-114–300, Ил-112В, Ту-334, Ту-214 и Ту-204. Правительство РФ ожидает, что к 2025 г. количество производимых пассажирских самолетов увеличится с 30 до 110 машин в год (в 3,5 раза). В рамках программы госзакупки вооружений механизмом финансовой стабильности и прочности военно-промышленного сектора экономики России станут специальные инвестиционные контракты на долгосрочной основе [5].

В условиях тотального перевооружения ОПК госзакупки для Российской армии являются важным инвестиционным направлением. Стратегические ядерные силы и Воздушно-космические силы являются ключевыми инвестиционно-привлекательными сферами. По оценкам военных экспертов в 2019 г., удельный вес новой военной техники РФ достигнет в Стратегических ядерных силах — 82 %, в Воздушно-космических силах — 74 %. В перспективе эта доля будет постепенно увеличиваться. Ракетные войска стратегического назначения особенно важны, так как они предназначены для стратегического сдерживания противника.

Военно-воздушные силы, космические войска и войска противовоздушной и противоракетной обороны слились в единое целое и образовали Воздушно-космические силы. Это оказало положительное влияние не только на развитие разрушительной силы и способности военного вмешательства, но создало благоприятные условия для развития современных систем космического, информационного и сетевого оборудования. В 2018 г. ракетные войска стратегического назначения России были переоснащены ракетными комплексами «Бастيون», «Искандер-М» и РС-24 «Ярс». Наряду с огромными финансовыми вливаниями в исследования, разработку и производство вооружения было обеспечено развитие ключевых военных проектов [3, с. 150].

В 2018 г. российский экспорт состоял из вооружения с высокой добавленной стоимостью и включал военную авиацию, системы противовоздушной обороны и морскую технику. Такая техника имеет довольно высокую цену, Россия обладает эксклюзивными технологиями производства. Прибыль от экспорта такой продукции с высокой прибавочной стоимостью позволяет реинвестировать российскую военную промышленность. Это гарантирует определенную



долю рынка. Экспорт передовых вооружений — это мощный политический инструмент, который используется для укрепления партнерских отношений и расширения своего влияния.

Согласно рейтинговой оценке мировых вооружений военно-промышленный потенциал России остается достаточно сильным: доля США составляет 33 %, России — 23 %, Китая — 6,2 %. К 2020 г. объемы и размер мирового рынка вооружений прогнозируются на уровне 120 млрд долл.

Рост доли закупок военной авиации, включая вертолеты, системы противовоздушной обороны и морской техники, является общей тенденцией международного рынка вооружений. По прогнозным оценкам, к 2025 г. в финансовой структуре закупок вооружений странами мира на долю авиатехники будет приходиться 75 %, на долю морской техники — около 23–25 %.

Портфель заказов «Рособоронэкспорта» сроком исполнения от 3 до 7 лет, превышает 50 млрд долл. Основные заказчики России: Алжир — 38 %, Индия — 27 %, Китай — 16 %, Египет — 13 %, Ирак — 6 %. На долю Военно-космических сил России приходится 60 % поставляемой продукции, оставшаяся часть (40 %) — на средства противовоздушной обороны. Наблюдается тенденция роста уровня конкуренции со стороны Китая, Индии, Южной Кореи, Бразилии и Белоруссии. В сфере авиастроения ведется активная работа по поиску новых рынков сбыта продукции.

Главным экспортным контрактом 2018 г. является подписание российско-индонезийского соглашения об условиях приобретения Индонезией 11-ти многофункциональных истребителей Су-35 российского производства. Согласно соглашению, это составило 1,14 млрд долл. Половину из этой суммы (570 млн долл.) Индонезия покрывала поставками собственной продукции — пальмовым маслом, кофе, какао, чаем, нефтепродуктами.

Второй, важный для России контракт в оборонной сфере — приобретение Турцией зенитно-ракетной системы С-400 «Триумф» на общую сумму 2,5 млрд долл. Турция выплачивает России аванс в размере 45 % от суммы контракта, остальные 55 % — на выплату процентных платежей по кредиту.

Топ-100 крупнейших военно-промышленных компаний мира показал рейтинг стран по объему продаж в 2018 г. По данным Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI) совокупный объем продаж вооружений российских компаний показал темп роста на 3,8 %, в 2018 г. реализовано вооружений на 26,6 млрд долл. На 24-м месте рейтинга расположился «Концерн ВКО «Алмаз-Антей» с объемом продаж в 3,43 млрд долл.; на 19-м месте находится «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК) с общим объемом продаж в 5,16 млрд долл. и на 13-й позиции разместились «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК) с объемом продаж 4,03 млрд долл. [6]. По итогам 2018 г. в Республике Удмуртии — кузнице российского оружия, оборонные предприятия уже увеличили выпуск гражданской продукции на 10 %.

Как мы наблюдаем, на уровне субъектов РФ быстрыми темпами идет перепрофилирование и модернизация оборонно-промышленного комплекса.

ОПК России обладает мощным потенциалом для производства гражданской продукции. Для успешной диверсификации выпуска качественной гражданской продукции ОПК целесообразно применять инструменты софинансирования (*краудфандинг*). Это способ привлечь средства на проект с помощью специальных интернет-площадок. При возникновении финансовых трудностей или снижения актуальности одного проекта, доход обеспечит другой, что позволит нивелировать убытки и поддержать предприятия ОПК в приемлемом финансовом положении.

Наряду со стабильной тенденцией устойчивого развития ОПК России сталкивается с рядом существенных финансово-экономических проблем.

Во-первых, чем больше производственная мощь и обеспеченность ОПК России, тем меньше будут расходы на госзакупки. Государственная ценовая политика должна быть гибкой, маневренной и финансово-привлекательной для иностранных конкурентов и оппонентов, а цены на инновационные образцы военной техники и вооружений доступными.

Во-вторых, Россия на рынке вооружений постоянно сталкивается с новой конкуренцией, так как США освобождается от жёстких

ограничений государственного контроля и регулирования на экспорт оружия. Появляются страны-экспортеры вооружения — Китай, Южная Корея, которые обладают совершенными технологиями. Необходимо улучшать и обновлять законодательную базу гособоронзаказа и обеспечить эффективный уровень координации структур в части своевременности и качества поставок вооружений и боевой техники.

В-третьих, ограничены финансово-инвестиционные возможности и ресурсы для исследований и разработок ОПК по причине износа оборудования и старения научных кадров, что в конечном итоге окажет негативное влияние на качество техники, поставляемой в ВВС и на ее экспорт. Один из путей решения проблемы — комплексная и поэтапная реализация российской целевой программы развития оборонно-промышленного комплекса до 2025 года.

Основные результаты исследования показали, что такая трансформация позволит ОПК России в перспективе быть многопрофильным и конкурентоспособным комплексом, ориентированным на новейшие информационные технологии, технические сведения, научные знания и нововведения в гражданской сфере экономики. Важно, чтобы каждое оборонное предприятие выполняло систему мер, обеспечивающих прогрессивные сдвиги — проектный подход, усиление инновационной активности предприятий, господдержку, целевую направленность ресурсов на НТП, обновление нормативно-правовой базы, а также способность созданных структур выдерживать конкуренцию.

#### Список литературы

1. Арбузов А. И. Бережливое производство военно-промышленного комплекса — путь к лидерству и конкурентоспособности / А. И. Арбузов, О. Н. Мороз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2018. — № 5 (72) — С. 99–110.
2. Мороз О. Н. Исследование эффективности государственных закупок учреждений войск национальной гвардии / О. Н. Мороз, А. И. Арбузов // Материалы Всероссийской науч.-практ. конференции с межд. участием «Новая реальность: экономика, менеджмент, социальные коммуникации», Новосибирск, 23–24 апреля 2019 г. В 2 ч. Ч. 1. — Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2019. — С. 146–152.

3. Мороз Д. К. Экономическая безопасность региона как основа обеспечения национальной безопасности / Д. К. Мороз, А. И. Арбузов // Сборник научных трудов в 9 ч. Ч. 7. НАУКА. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ. — Под ред. А. В. Гадюкиной. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2018. — С. 266–271.
4. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 27.06.2019 № 152-ФЗ.
5. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642.
6. Об утверждении государственной программы РФ «Развитие оборонно-промышленного комплекса»: постановление Правительства РФ от 16.05.2016 № 425–8 (ред. от 06.02.2019).

**УДК 331.526**

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ГРАЖДАНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

*О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент*

*И. В. Нитяго, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации,  
г. Новосибирск, Россия

В данной научной статье рассматривается проблема максимального задействования потенциала оборонно-промышленного комплекса России для выпуска высокотехнологичной гражданской продукции в мирных целях. Авторами определены эффективные механизмы диверсификации и оптимизации оборонных предприятий с целью их сбалансированного развития.

**Ключевые слова:** гособоронзаказ, госзакупки, госучастие, оборонно-промышленный комплекс, диверсификация, качество, конкурентоспособность, высокотехнологичная гражданская продукция, Министерство обороны РФ.

Внедряя передовые технологии автоматизации совместной производственной практики, отрасль военной промышленности России переживает период болезненной трансформации, нововведений и изменений, конечный результат которых — интенсифицировать производство продукции гражданского назначения на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (далее — ОПК). В связи с этим положением тема данного научного исследования является весьма актуальной.

Целью научной статьи является определение эффективных механизмов диверсификации и оптимизации производства оборонных предприятий, их сбалансированного развития. Реализация поставленной цели требует решения нескольких задач: оценки текущего состояния экономического потенциала ОПК, выявления ключевых проблем и направлений в части модернизации и диверсификации собственного производства продукции двойного назначения.

Научной новизной исследования выступает обоснование поставленной задачи диверсификации производства ОПК высокотехнологичной продукции гражданского назначения в мирных целях и разработка эффективных механизмов оптимизации этой задачи.

В 1990-х г. гособоронзаказ (далее — ГОЗ) значительно сократился, предприятия ОПК были переориентированы на выпуск гражданской продукции. В 2018 г. ГОЗ по поставкам новых образцов вооружений и военной техники был выполнен на 98,2 %. Фактически перевооружение Российской армии и флота проходит в плановом режиме. Организации отечественного оборонно-промышленного комплекса стремятся выходить не только на внутренний, но и на внешний рынок. Задача гражданской продукции — наращивание экспортного потенциала [10, 11, 12]. В. В. Путин заявил, что грамотная, осмысленная диверсификация призвана обеспечить повышение финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса, а главное — открыть возможности для создания новых квалифицированных рабочих мест. В условиях «экономики диверсификации» предприятия ОПК России вынуждены диверсифицировать и оптимизировать собственное производство высококонкурентной продукции, которая пользуется спросом за рубежом. Главные цели диверсификации — многократно повысить показатели эффективности производственной деятельности и предотвратить финансовую несостоятельность при получении экономической выгоды. Примерами отечественных предприятий ОПК с «экономикой нового типа» являются такие компании, как «Промэкспорт», «Росвооружения», «Рособоронэкспорт». Сегодня эти производственные предприятия занимают прочное финансовое положение на рынке промышленной продукции двойного назначения.

Согласно ФЗ РФ от 27 июня 2019 года № 152-ФЗ, для предприятий ОПК снижен минимальный размер инвестирования, при котором реализация проекта возможна по специальному инвестиционному контракту с Российской Федерацией, субъектом Федерации или муниципальным образованием с 3 млрд руб. до 750 млн руб. [9, 12]. Эффективное развитие оборонно-промышленного комплекса — это мощный фактор развития национальной экономики России.

Механизмами диверсификации и оптимизации ОПК с целью сбалансированного развития выступают такие области деятельности государства, как:

1. Прорывные НИОКР и трансфер технологий — для научно-технологического развития;
2. Высокотехнологичные кадры — для высокотехнологичных наукоемких производств;
3. Кооперативный сектор экономики — для формирования экосистемы высокотехнологических компаний — поставщиков третьего-четвертого уровня оборудования и технологий, партнеров по производству гражданской продукции в мирных целях в таких направлениях, как информационно-коммуникационные технологии, электроника, нано и биотехнологии.

ОПК демонстрирует положительную динамику развития и стабильный тренд роста показателей, результатом которых стала тотальная модернизация производства, увеличение объемов на 10,1 % и рост производительности труда на 10,8 % относительно 2017 г. [1, с. 97]. По экспертной оценке Президента РФ, объем производства и реализации продукции для гражданской сферы после 2025 г. способен обеспечить финансовую стабильность и экономическую рентабельность ОПК России [13, 14].

ФЗ РФ «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации» от 13.04.1998 № 60-ФЗ регулирует данный вопрос в части организационно-правовых, технологических, научно-технических и социально-экономических преобразований ОПК, частично или полностью переориентируя на выпуск продукции гражданского назначения.

В. В. Путин призвал организовать системную работу с активным участием институтов развития — Внешэкономбанка, АО «Российский

экспортный центр», Фонда поддержки промышленности, повысив долю гражданской продукции в ОПК с 16 % в 2016 г. до 50 % в 2030 г. [2, с. 166].

Понятие «диверсификация» (от лат. *diversificatio* — «изменение», «разнообразие») имеет несколько дефиниций:

1) проникновение компаний в отрасли, не имеющие прямой функциональной зависимости от основной отрасли их деятельности, связь с процессом концентрации производства на межотраслевом уровне и со структурной перестройкой хозяйства;

2) распространение хозяйственной деятельности на новые сферы путем расширения номенклатуры продукции и видов услуг [5, с. 770].

Диверсификация производства ОПК для гражданского общества — это трудоемкий процесс, реализация которого возможна на основе партнерства государства, регионов и частных компаний, приоритетная задача которых — создание условий для работы частных технологических компаний в ОПК.

Диверсификация ОПК подразумевает использование наработанных компетенций и существующей технологической базы с целью выпуска на предприятиях ОПК продукции гражданского или двойного назначения. Выпуск гражданской продукции требует от предприятий выстраивания новой стратегической линии, базирующейся на продвижении продуктов и перепрофилировании технологий, включая их модернизацию и переобучение персонала. Таким образом, диверсификация будет способствовать минимизации рисков одного профиля заказов и увеличению прибыли другого профиля вне зависимости от трендов отрасли. Повышение к 2025 г. доли гражданской продукции до 30 % от общего объема продукции ОПК, а к 2030 г. до 50 % — одна из базовых стратегических задач экономики России. Успешное ее решение позволит России эффективнее развивать производственно-технологический ресурсный потенциал предприятий ОПК и укреплять их трудовые позиции.

На федеральном уровне уже успешно реализуется программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ до 2020 года». Ее цель — повышение степени конкурентоспособности продукции ОПК на внутреннем и внешнем рынках, рост объемов промышленного

производства продукции, увеличение доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, а также рост уровня профессиональной компетентности и квалификации персонала оборонных предприятий [3, с. 151]. На уровне региона плодотворно развернуло работу Информационно-аналитическое агентство мониторинга закупок гражданской продукции военно-промышленного комплекса (ИААМЗГП ВПК). С целью повышения объемов производства оборонными предприятиями высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения Госкорпорацией Ростех и Внешэкономбанком создана коммерческая организация «НПО Конверсия», которая продвигает гражданскую продукцию ОПК в мирных целях. Компания обладает уникальной экспертизой по адаптации производимой гражданской продукции к современным потребностям рынка и созданием новой конкурентной высокотехнологичной продукции на рынках России и за рубежом. Внешэкономбанком и Фондом развития промышленности РФ развернута программа льготного финансирования ОПК. «НПО Конверсия» и «Ростех» осуществляют контроль гражданской продукции ОПК.

На практике можно привести примеры, подтверждающие удачную диверсификацию отечественных предприятий [4, с. 268]. К отечественным предприятиям, выпускающим продукцию двойного назначения, относятся:

1. Московский институт теплотехники (АО Корпорация «МИТ»), преимущественная специализация которого — боевые ракеты стратегического и тактического назначения. Также компания производит уникальное оборудование для комплексной системы очистки воды [6, с. 148].

2. Холдинг «Швабе» обладает уникальными технологиями в области разработки и производства оптических материалов, акустооптики, низкотемпературной оптики, высокоэнергетических лазеров, в обработке крупногабаритной оптики для военных целей. Концерн наладил производственный процесс медицинской техники для гражданского сектора потребления ещё в 2011 г. В 2016 г. выручка от выпуска гражданской продукции составила более 12 млрд руб., а в 2017 г. — 16,6 млрд руб. Это производство высокотехнологичного



оборудования в области неонатологии, реаниматологии, онкологии, кардиологии, офтальмологии, эндопротезирования, ортопедии, а также для диагностики и лабораторных исследований. Перинатальные центры, которые уже построены, на 70 % обеспечены отечественным оборудованием «Швабе» [6].

3. Концерн «Калашников» зарекомендовал себя как производитель широкого спектра высокоточного военного оружия — автоматического и снайперского оружия, управляемых артиллерийских снарядов. Предприятиями группы концерна «Калашников» за 2018 г. план выпуска гражданской продукции перевыполнен на 56 % по таким номенклатурным позициям, как оружие (охотничье, тактическое, спортивное), брендовая одежда и аксессуары, пневматическое оружие и макеты, продукция судостроения (катера, мотоциклы), беспилотные летательные аппараты, а также оборудование и детали для производственных нужд [10].

4. АО «Вымпел» — судостроительный завод, динамично выпускающий не только продукцию военного назначения, но и гражданскую (морские и речные катера, суда из высокопрочной стали и алюминий-магнитных сплавов — на подводных крыльях, рыболовецкие суда, многоцелевые суда, композитные катера). Инновационной продукцией гражданского направления АО «Вымпел» являются морские высокоскоростные пассажирские суда на подводных крыльях «Комета 120М» [6, с. 151].

5. За пять лет действия программы отмечены положительные финансовые результаты в импортозамещении ОПК. Заключено два контракта между Министерством обороны и Ижевским электромеханическим заводом «Купол» на поставку зенитных ракетных комплексов. Удалось достичь технологической независимости по 350 образцам вооружений.

Реальные проекты диверсификации ОПК выпуска продукции двойного назначения реализуют такие предприятия России, как Мытищинский машиностроительный завод, Концерн «Рыбинская верфь», Компания «Группа 99», «Техмаш», выпуск продукции которых ориентирован на выполнение гособоронзаказа [6, с. 148]. Часть компаний уже работают в качестве поставщиков, зная сильные и слабые стороны ОПК, технологические особенности и требования.

Для ОПК России требуется системный подход, ориентированный на увеличение числа производств и диверсифицированную номенклатуру видов продукции промышленно-производственной деятельности.

Целесообразно определить перечень мер диверсификации и оптимизации оборонных предприятий с целью их сбалансированного развития, а именно:

1. Реализацию программ и проектов по внедрению доступных технологий — экологизации территорий, оснащения индустрии медсферы, оздоровления сфер утилизации и переработки отходов. Предлагаемая продукция должна быть качественной и конкурентоспособной по цене. В России реализуется целый ряд масштабных программ по модернизации электроэнергетики и развитию цифровой экономики [2, с. 167].

2. Анализ и совершенствование нормативно-правовой базы, препятствующей масштабной диверсификации производства ОПК, что затрудняет заключать контракты полного жизненного цикла до 2020 года.

3. Формирование стартовых заказов компаниям с государственным участием. Это доказывает цитата президента РФ В. В. Путина «...надо покупать не только отечественное, надо покупать лучшее, что есть в мире» [4, с. 154].

4. Для НИОКР, систем менеджмента качества, сертификации, развития сервисной поддержки и послепродажного обслуживания необходимо найти сбалансированную формулу специальных инвестиционных контрактов, предполагающих распыление экономических рисков и затрат.

5. Масштабировать спрос выпускаемой гражданской продукции путем создания условий для вывода на рынок инноваций и стимулирования спроса. Готовится перечень продукции с номенклатурой более 3 тыс. наименований, закупки по которой регламентированы правовой комиссией по импортозамещению [4, с. 268].

6. Уделять особое внимание стимулированию менеджмента персонала по созданию высокотехнологичных продуктов — информационно-коммуникационных и электронных технологий, транспорта, автоматизации систем базы данных, новых материалов, медтехники,

энергетики. Перед каждым руководителем оборонного предприятия стоит задача увеличения доли гражданской продукции. Для этого прибыль должна направляться на дополнительные премии трудовому коллективу [7, с. 270].

7. Расширить сферу применения наилучших доступных технологий в мирных целях. Это реализация механизма строительства и модернизации электрогенерирующих мощностей по договорам о поставке мощности (ДПМ) для привлечения в отрасль негосударственных инвестиций на взаимовыгодных для банков и генерирующих компаний условиях. ДПМ стали частью первой инвестиционной программы «КЭС Холдинга» и четырех территориальных генерирующих компаний (ТГК) — ТГК-5, ТГК-6, «Волжской ТГК» и ТГК-9. В течение восьми лет компанией развернута масштабная работа по реконструкции и строительству новых генерирующих мощностей: реализовано 18 проектов общей стоимостью 127,9 млрд руб.

Регламентирован механизм и указаны требования по снижению стоимости специнвестконтрактов согласно ФЗ РФ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [9]. Оборонные предприятия активно участвуют в российских и зарубежных техно-промышленных выставках, таких как Технопром. Так, например, за 2019 г. таких мероприятий проведено около двадцати. В 2018 г. просубсидировано организациям ОПК 23 проекта НИОКР по гражданской тематике на сумму 1,8 млрд руб. Особую роль в вопросах диверсификации ОПК играет Фонд развития промышленности, которым уже поддержаны 25 проектов по диверсификации под 5 % годовых на сумму 4,5 млрд руб. Субсидии по проектам заложены в спецпрограмме «Конверсия» для льготирования процентной ставки кредитов Внешэкономбанка. Цикличность и постоянная подвижность объёмов ГОЗ в пределах 30 % характерна для всех стран мира, поэтому производственные предприятия ОПК России, адаптируясь к постоянным колебаниям гособоронзаказа, обязаны диверсифицировать продуктовый портфель в пользу выпуска современной высокотехнологичной продукции. Ориентируясь на экономически выгодное продвижение национальных проектов, особенно важен стратегический подход [6, с. 150]. Таким образом, дополнительным стимулом

инвестирования предприятий в экосистемные проекты «умный продукт» и «умный город» станет механизм государственного софинансирования расходов на обучение персонала. Примером является образовательный проект предприятий ОПК, благополучно запущенный в Сколково [14].

Основные результаты научного исследования показали, что ОПК России, являясь ключевым инструментом стратегии экономического роста с опорой на высокотехнологическую промышленность, способен обеспечить эффективную диверсификацию и оптимизацию. Чтобы достичь мирового уровня, ОПК России сегодня стоит перед вызовом по внедрению новых рыночных компетенций. Рост объемов производства ОПК на 10 % по высокотехнологичной продукции требует расширения финансовых возможностей государства и увеличения затрат на НИОКР.

#### Список литературы

1. Арбузов А. И. Бережливое производство военно-промышленного комплекса — путь к лидерству и конкурентоспособности / А. И. Арбузов, О. Н. Мороз // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2018. — № 5 (72) — С. 99–110.
2. Ефремова Г. М. Государственно-частное партнерство как выбор рационального развития / Г. М. Ефремова, О. Н. Мороз, И. В. Нитяго // Интерэкспо ГЕО-Сибирь: XIV Междунар. науч. конгр., Новосибирск, 23–27 апреля 2018 г., сб. материалов Междунар. науч. конф. «Геопространство в социогуманитарном дискурсе». — Новосибирск: СГУГиТ, 2018. — С. 163–171.
3. Мороз О. Н. Исследование эффективности государственных закупок учреждений войск национальной гвардии / О. Н. Мороз, А. И. Арбузов // Материалы Всероссийской науч.-практич. конференции с международным участием «Новая реальность: экономика, менеджмент, социальные коммуникации», Новосибирск, 23–24 апреля 2019 г. В 2 ч. Ч. 1. — Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2019. — С. 146–152.
4. Мороз Д. К. Экономическая безопасность региона как основа обеспечения национальной безопасности / Д. К. Мороз, А. И. Арбузов // Сборник научных трудов в 9 ч. Ч. 7. НАУКА. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ. — Под ред. А. В. Гадюкиной — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2018. — С. 266–271.
5. Новый иллюстрированный энциклопедический словарь. — М.: Науч. изд-во «Большая Российская энциклопедия», 2000. — 909 с.
6. Об утверждении государственной программы РФ «Развитие оборонно-промышленного комплекса»: постановление Правительства РФ от 16.05.2016 № 425–8 (ред. от 06.02.2019).

7. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 27.06.2019 № 152-ФЗ.
8. О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации: федеральный закон от 13.04.1998 № 60-ФЗ.
9. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683.
10. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642.
11. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208.
12. Об Основах государственной политики Российской Федерации в области промышленной безопасности на период до 2025 года и дальнейшую перспективу: указ Президента Российской Федерации от 06.05.2018 № 198.

**УДК 338.246.8:338.45.01**

## **ИМИДЖ ТЕРРИТОРИИ И СТАРООСВОЕННЫЕ РАЙОНЫ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ**

*Е. А. Мытарева, канд. геогр. наук, доцент*

*Л. В. Ватлина, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

Статья является продолжением исследования авторов (Мытаревой, Ватлиной) и посвящена влиянию спортивных событий на формирование имиджа Новосибирской области и его туристской привлекательности как староосвоенного района РФ. В работе проанализированы возможности использования туристско-рекреационных ресурсов Новосибирской области при подготовке к Молодежному чемпионату мира по хоккею с шайбой 2023 г.

**Ключевые слова:** имидж территории, староосвоенные районы, спортивный туризм, туристская привлекательность.

В Российской Федерации туриндустрия стала механизмом воздействия на социально-экономическое развитие территорий, фактором устойчивого развития и конкурентоспособности регионов. Сегодня более 80 % территории страны относится к староосвоенным районам, поэтому возникает интерес к тематике определения альтернативных путей возрождения и повышения имиджа районов старого освоения.

Термин «имидж» (от англ. *image* — «образ», «изображение») обозначает облик (образ) человека или территории, региона, страны. В энциклопедическом словаре «имидж территории» определяется как:

- внешний образ, создаваемый субъектом с целью вызвать определенное впечатление, мнение, отношение у других;
- совокупность свойств, приписываемых рекламой, пропагандой, модой, предрассудками, традицией объекту с целью вызвать определенные реакции по отношению к нему.

Согласно международному определению ЮНВТО, под «имиджем территории» понимается «совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из совокупности всех признаков страны, собственного опыта и слухов, влияющих на создание определенного образа» [5].

Под формированием имиджа понимают процесс установления ассоциативных связей между базовым представлением региона и другими представлениями путем многократного совместного воспроизведения соответствующих представлений объектов в рамках единой ситуации. При формировании имиджа территории определяется некая целевая установка — возможность узнавания регионов с сопутствующей актуализацией отношения к нему.

Новосибирская область относится к староосвоенным районам. Признаками этого являются сложившийся социально-экономический потенциал, высокая людность, хозяйственная и транспортная освоенность района, а также наличие моногородов [2, 3].

Одним из альтернативных направлений формирования положительного имиджа территории староосвоенных районов является индустрия туризма и гостеприимства, особенно спортивного туризма. После проведения крупных мероприятий на международном уровне, у иностранного туриста складывается определенное мнение о посещаемом регионе, а позднее и о стране в целом. Как считают авторы, для этого в Новосибирской области сложились объективные условия. Во-первых, высокий туристско-рекреационный потенциал, а во-вторых, Новосибирская область была объявлена площадкой проведения Молодежного чемпиона мира по хоккею 2023 года.

За последние два года в г. Новосибирске увеличился объем оказанных туристских услуг. Если в 2016 году этот показатель составил 6,2 млрд руб., то в 2017 году он вырос до 7,5 млрд руб. В 2016 году г. Новосибирск вошел в пятерку популярных российских городов среди иностранцев. В 2017 году НСО заняла 20-е место, набрав 73,6 балла в национальном туристском рейтинге. С увеличением спроса на поездки в г. Новосибирск у иностранных туристов количество туристских агентств, а также число номерного фонда в коллективных средствах размещения достигло рекордных отметок. В период с 2015 г. по 2017 г. количество въехавших иностранных туристов увеличилось в среднем в два раза (табл. 1).

*Таблица 1*

**Динамика иностранных туристов в НСО в 2015–2017 гг., чел.**

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество въехавших иностранных туристов, чел.	23 495	43 075	50 787
Количество китайских туристов, чел.	5 464	19 801	24 598
Размещение в гостиницах, чел.	541 569	760 223	842 611.
Число номерного фонда в коллективных средствах размещения, ед.	7 857	10 111	11 015
Количество туристских агентств, ед.	428	444	457

Для совершенствования и популяризации направления развития спортивного туризма в области ежегодно организуются мероприятия (чемпионаты, кубки, встречи, соревнования) (табл. 2) [4].

*Таблица 2*

**Спортивные показатели НСО в 2015–2017 гг.**

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество спортивных сооружений, ед.	1569	1578	1578
Спорткомплексы, ед.	24	24	24
Стадионы, ед.	9	9	9
Бассейны, ед.	40	42	42
Спортзалы (включая школьные), ед.	442	444	444
Хоккейные коробки, ед.	111	111	111

За четыре года (с 2014 г. по 2017 г.) в рамках государственной программы было построено около 37 единиц спортивных объектов. Так как спортивный туризм в Новосибирской области недостаточно популярен среди иностранцев, то предстоящее событие (Молодежный чемпионат мира по хоккею 2023 г.) должно увеличить приток туристов, заинтересованных в спорте, создать основу для развития новых туристских клубов, поднять интерес жителей города к спорту. Одновременно с этим планируется улучшить социально-экономическую инфраструктуру, повысить престиж города среди городов-миллионеров РФ. На данный момент в НСО особое внимание уделяется строительству и ремонту спортивных объектов. Новый комплекс для занятий спортивной гимнастикой (ул. Лебедевского) был сдан в эксплуатацию в декабре 2018 года. Строительство физкультурно-оздоровительного комплекса было запланировано в 2014 году в рамках федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы». Стоимость объекта составляет 400 млн руб., площадь объекта — 7,5 тыс. кв. м, 4500 кв. м — залы для тренировок. Данное здание подходит для проведения соревнований разного уровня, включая Кубок Европы и мира. С 31 мая 2018 года началось строительство спортивного комплекса с универсальным игровым залом в пгт Сузун. Стоимость работ составит 75 161 616,17 рублей. Планируется в 2018 году завершить первый этап строительства футбольного стадиона в пгт Мошково, построить стадион в пгт Линёво и спортивно-оздоровительный комплекс «Армада-Клуб». В 2018 году в городе Новосибирске началось строительство крупнейшего волейбольного центра, расположенного на территории Октябрьского района. Новый спортивный комплекс планируется сдать к 2020 году. Площадь объекта составит 4,5 гектара, вместимость — 5000 зрителей. В последующие годы (2019–2021), в рамках государственной программы предполагается построить около 19 единиц и отремонтировать 12 единиц спортивных объектов. Это: реконструкция стадиона в г. Чулым; реконструкция плавательного бассейна «Дельфин» по ул. Флотской, 26а (планируемый объем инвестиций 25 млн рублей); реконструкция нежилого помещения по ул. Котовского, 20, для размещения спортивного объекта (планируемый объем инвестиций



60 млн рублей) [1].

Строительство многофункциональной ледовой арены по улице ул. Немировича-Данченко запланировано на 2019 г. в рамках проекта «Молодежный чемпионат мира по хоккею 2023 года». Спорт-комплекс будет рассчитан на 10,5 тыс. зрительских мест. Проект «Ледовый дворец спорта» предварительно оценивается в 5 млрд руб. (проектирует московская компания «Проектный институт «Арена»). Работы по строительству арены завершатся 30 июня 2022 года. Основная транспортная нагрузка на время Молодежного чемпионата мира по хоккею выпадет на станцию метро «Спортивная», строительство которой началось в 2019 году. Станция должна была появиться на левом берегу еще 40 лет назад, однако тогда этот проект не был реализован. Сегодня проект находится на стадии завершения. Стоимость работ по строительству новой станции составит 2 млрд руб. Над проектированием занимаются 70 человек. Планируется, что два двухэтажных здания «обнимут» эстакаду, внутри — широкие пятиметровые перроны, утепленные и удобные для прохода двери, лифты, несколько эскалаторов. При строительстве будут учтены климатические условия. Планируемый срок ввода в эксплуатацию станции метро «Спортивная» — апрель 2022 года. Вторым стадионом для проведения Молодежного чемпионата мира по хоккею 2023 года станет ледовый дворец спорта «Сибирь». В настоящее время подготовлен план реконструкции стадиона с дополнительными спортивными площадками, тренировочным центром, горнолыжным и стрелковым комплексами [1].

Изменения произойдут и в гостиничной индустрии г. Новосибирска. Реконструкция гостиницы «Турист» началась в сентябре 2018 года. Здание, по мнению инвестора, должно выполнять не только функцию гостиницы, но и конгресс-центра, пресс-центра. Проектирование и строительство объекта займет 3 года и обойдется в сумму 1 млрд рублей. Срок окупаемости — 9 лет. Проектированием объекта занимается архитектурное бюро «АМТ-проект». Будет построена двухуровневая парковка на 400 мест, обустроен сквер, увеличена на 13 м высота здания. В дальнейшем спортивные объекты могут использоваться по своему прямому назначению, а также с другими целями: деловыми, познавательными, рекреационными.

Таким образом, проведение в г. Новосибирске Молодежного чемпионата мира по хоккею 2023 года является способом раскрыть весь туристский потенциал территории. Благодаря спортивным событиям Новосибирская область может заслужить доверие в проведении более крупных мировых мероприятий и стать новым туристским центром в РФ. Фактически имидж территории выступает в качестве инструмента достижения стратегических целей. Позитивный имидж повышает ценность региона в сознании туристов и увеличивает его туристскую привлекательность.

### Список литературы

1. Государственная программа Новосибирской области «Развитие физической культуры и спорта в Новосибирской области на 2015–2021 годы» [Электронный ресурс]. — URL: <http://sport.nso.ru/page/246> (дата обращения: 07.10.2019).
2. Мытарева Е. А. Современная ситуация и пути развития староосвоенных районов / Е. А. Мытарева // Вестник «СибУПК». — 2018. — № 4 (26) — с. 35–40.
3. Мытарева Е. А. Лечебно-оздоровительный туризм — одно из условий формирования имиджа территории / Е. А. Мытарева, Л. В. Ватлина // Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития туризма и индустрии гостеприимства». — Казань, 2018. — С. 80–86.
4. Официальный сайт Правительства Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.nso.ru/news/31169> (дата обращения: 20.10.2019).
5. European Commission [Электронный ресурс]. — URL: [https://ec.europa.eu/info/index\\_en](https://ec.europa.eu/info/index_en) (дата обращения: 09.09.2019).

## К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ТУРПРОДУКТА СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА

*Е. А. Мытарева, канд. геогр. наук, доцент*

*О. С. Дисупова, магистрант*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

Статья является продолжением исследования социального туризма в РФ, в частности в Новосибирской области. Приводятся результаты проведения анкетирования по выявлению особенностей формирования турпродукта для лиц «третьего» возраста с учетом их психолого-физиологических особенностей.

**Ключевые слова:** социальный туризм, турпродукт, лица «третьего» возраста, устойчивость развития территории, показатели социальной сферы.

Удовлетворение потребностей человека в отдыхе, восстановлении физических сил являются базовыми функциями туризма и определяют его социальную направленность. В соответствии с этим в Манильской декларации по мировому туризму записано, что *«социальный туризм — это цель, к которой общество должно стремиться в интересах менее обеспеченных граждан при использовании их прав на отдых»*. [3] В первую очередь потребителями туристского продукта становятся многодетные семьи, дети-сироты, инвалиды, а также лица «третьего» возраста или пенсионеры. Все те, кто нуждается в социальной поддержке, помощи и защите.

В последнее время тема социального туризма в РФ стала актуальной, так как социально-экономическое развитие территории невозможно без использования людских ресурсов.

В настоящее время общая численность населения РФ составляет — 146 млн 793 тыс. 522 человек, из них 43 млн 865 тыс. чел. относятся к категории лиц «третьего» возраста. В Новосибирской области этот показатель составляет 830 тыс. человек. В процентном соотношении (муж., жен.) это 29,8 % и 1,89 % соответственно [6].

В целом показатели незначительны, но для туроператоров они играют определенную роль, так как лица «третьего» возраста могут выступать в качестве потенциальных потребителей. Необходимо

учитывать, что в межсезонный период происходит снижение объемов продаж у турфирм. Следовательно, специально разработанные туры для пенсионеров помогут поддержать платежеспособность фирм в период снижения покупательского спроса. В связи с этим мы поставили цель — выявить особенности формирования турпродукта социального туризма для Новосибирской области и провели исследование.

В туриндустрии лицами «третьего» возраста признаются лица пенсионного возраста. По литературным источникам установили возрастную категорию пенсионеров. Возрастные показатели представлены в таблице [1].

*Таблица*

### **Возрастные показатели ведущих стран мира**

Страна	Возраст, лет	
	женщины	мужчины
Российская Федерация	60	65
Франция	60	60
Великобритания	60	65
США	65	65
Италия	65	65
Германия	65	67
Япония	70	70

Для нашего исследования была выбрана возрастная группа 60–70 и более лет. В зарубежных странах многие люди этого возраста активно путешествуют с различными целями: лечебно-оздоровительными, культурно-познавательными, историческими, паломническими.

Пенсионеры получают продолжение своей активной деятельности и организованный отдых. «Для пожилых людей, располагающих достаточным свободным временем, большую значимость приобретают не столько физическое состояние организма, сколько психологическое — преодоление чувства одиночества, социальной изоляции, повышение своего социального статуса» [6, с. 14].

При формировании турпродукта социального туризма необходимо учитывать ряд природно-рекреационных особенностей:

— климат: человеку в возрасте труднее привыкать к резкой смене погодных условий, поэтому лучше ехать туда, где климат максимально приближен к родным местам проживания;

— время: резкая смена часового пояса может негативно сказаться на самочувствии, так как многие пенсионеры принимают лекарства по часам;

— продолжительность пути: долго находиться в поезде или самолете человеку будет затруднительно, поэтому необходим предел временного пояса. Необходимо учитывать и психолого-физиологические особенности лиц «третьего» возраста. В «пожилом и старшем возрасте происходят необратимые изменения в системах и органах человеческого организма, называемые старением. Возрастные физиологические особенности приводят к изменению гомеостаза, ухудшению функций различных органов и систем, снижению умственной и физической работоспособности» [5]. Психологическое состояние должно соответствовать нахождению человека в спокойной, без резких движений обстановке; без наличия больших физических и стрессовых нагрузок.

Проведенный анкетный опрос среди лиц «третьего» возраста Новосибирской области позволил выявить их потребности в организованном туризме. Общий объем выборки респондентов составил 30 человек. Возраст опрошенных составил от 60 до 76 лет. Результаты опроса показали, что 14 человек или 46,67 % респондентов не знают, имеются ли туры для лиц «третьего» возраста, 10 человек, или 33,33 % респондентов, считают, что многие турфирмы имеют туры для данной категории; 8 человек, или 26,67 % респондентов, считают, что у турфирм нет туров для лиц «третьего» возраста.

Положительно относится к созданию специальных туров — 25 человек или 83 % респондента. Среди них: считают, что лица «третьего» возраста не смогут оплатить тур — 14 человек или 47 % респондентов.

Выбрали бы тур за границу — 21 человек, или 70 % респондентов, в пределах страны — 8 человек (27 % респондентов) и 1 человек, или 3 % респондента в пределах Новосибирской области.

Также респонденты отметили, что сами готовы оплатить тур — 5 человек, или 17 % респондентов, с помощью близких людей (детей, внуков) — 18 человек, или 60 % респондентов, с помощью пенсионного фонда — 10 человек, или 33 % респондента и только 4 человека, или 13 % респондентов, обратились бы в благотворительный фонд.

Хотели бы поехать в Турцию — 5 человек, или 17 % респондентов, во Вьетнам — 5 человек, или 17 % респондентов, в Таиланд — 7 человек, или 23 % респондента, выбрали свой вариант — 14 человек, или 45 % респондентов.

Могли бы оплатить стоимость тура: от 25 тыс. до 30 тыс. — 14 человек, или 47 % респондентов, от 30 тыс. до 35 тыс. — 8 человек, или 27 % респондентов, от 35 тыс. до 40 тыс. — 6 человек, или 20 % респондентов, и свой вариант выбрали 4 человека, или 13 % респондентов.

Причины, по которым лица «третьего» возраста мало путешествуют: останавливает страх или незнание каких-то юридических тонкостей, а самое главное — отсутствие специальных туров на рынке туристских услуг. Поэтому, на наш взгляд, тур для людей «третьего» возраста — это не только турпродукт, сочетающий в себе отдых, экскурсии, лечение, восстановление жизненных сил организма, но в первую очередь недорогой тур, организованный с учетом возрастных и физических особенностей людей данной категории.

Мы также считаем, что, помимо создания специальных туров, необходима государственная помощь. Государство должно выделять определенные средства для данной категории туристов. Посредством фондов социальной защиты: выделялись бы не только путевки в санаторий, но и покрывалась хоть незначительная часть расходов (проживание или перелёт) на те туры, которые бы выбрали сами пенсионеры в зарубежные страны.

В связи с этим можно привести пример с государством Китай, где пенсионеры получают право на ежегодные турпутёвки в страны Европы и Азии. Министр культуры и туризма Китая Ло Шуган объявил о запуске проекта «Счастливый отдых — счастливая старость», в рамках которого пенсионеры один раз в год могут бесплатно получить туристскую путёвку в одну из 15 стран мира, среди которых Кипр, Нидерланды, Греция, Египет, Вьетнам и др. Этот проект стал частью большой программы «17 шагов», которую проводит китайское правительство для достижения глобального лидерства и строительства государства всеобщего благополучия. По словам министра, в бюджете достаточно средств, чтобы выделить их на заграничные поездки для пожилых людей. Государство оплатит им оформление

визовых документов, перелёт и проживание в отеле по пакету «всё включено». Рыночная стоимость путёвки, которую китайские пенсионеры получают бесплатно, составляет примерно \$ 2,4 тыс. [2].

В настоящее время в Российской Федерации туризм для лиц «третьего возраста» вообще отсутствует. Однако данная категория туристов так же, как и другие туристы, хотели бы быть вовлечёнными в туристскую деятельность. Современные лица «третьего» возраста достаточно активны и желают отправляться в поездки не только к родственникам, но в другие страны, чтобы увидеть что-то новое. Это сделало бы их пребывание на пенсии разнообразнее и интереснее.

Меры, которые можно принять для продвижения туризма для людей «третьего» возраста: это в первую очередь расширение уже существующих льгот для людей «третьего» возраста. Минтруд уже внес предложение о том, чтобы Пенсионный фонд России (ПФР) начал частично оплачивать пенсионерам Крайнего Севера проезд до места отдыха, даже если оно расположено за границей, — сейчас по закону такая льгота положена только при внутрисоссийских поездках. Сейчас ПФР оплачивает проезд до места отдыха пенсионерам, получающим страховые пенсии по старости и по инвалидности, проживающим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. Такая возможность предоставляется раз в два года, если речь идет о поездках в пределах территории РФ. Компенсацию проезда можно получить как в наличной форме, так и в виде самих билетов до места назначения — последнее, впрочем, по данным Минтруда, выбирают менее 1 % обращающихся за льготой. Верхний предел размера компенсации — не более стоимости места в плацкартном вагоне поезда, билета экономкласса на самолет, каюты третьей категории речного судна или четвертой-пятой групп морского [4].

Правительство могло бы взять на себя расходы по оплате транспорта не только пенсионерам Крайнего Севера, но и всем лицам «третьего» возраста страны. Это позволило бы увеличить количество путешествующих людей и положительно сказалось на имидже правительства, которое повысило возраст выхода на пенсию.

Также в Российской Федерации становятся популярным

волонтерские движения. Сейчас в РФ волонтерское движение развивается достаточно быстро. Это показали прошедшие мероприятия: Олимпиада 2014 г. в Сочи и Чемпионат мира по футболу 2018 г. в России.

Так, в Республике Карелия активно развивается волонтерское движение по сопровождению людей «третьего» возраста в путешествиях. Центр развития социального туризма Республики Карелия вместе с региональным центром добровольчества запустил проект по подготовке волонтеров для пенсионеров — путешественников. Волонтеры помогут людям ориентироваться в туристском путешествии. Они должны отвечать на вопросы, сопровождать на маршрутах и экскурсиях. Также в г. Севастополе создано волонтерское движение, которое сопровождает путешествующих людей по территории Крымского полуострова.

Результаты проведенного исследования позволили сделать следующие выводы:

- в возрасте 60–76 лет люди находятся в активном состоянии, многие еще работают;
- люди «третьего» возраста имеют желание отправиться в путешествия по стране или в зарубежные страны;
- данная категория людей готова оплатить тур за счет своей пенсии или с помощью близких;
- необходимо создание специализированных туров для лиц «третьего» возраста.

Таким образом, можно заключить, что социальный туризм — часть социально-экономического развития общества. Между потребителями турпродукта и турфирмами складывается своеобразный союз, в котором выгоду получают и те и другие. Разработка недорогих туров, специально предназначенных для людей «третьего» возраста, станет позитивным фактором, как для турфирм, так и для самих лиц «третьего» возраста.

#### Список литературы

1. Дисупова О. С. Особенности формирования турпродукта безбарьерного туризма для старопромышленных районов / О. С. Дисупова // Дни



- науки — 2018: сборник трудов Международной научно-практической конференции: в 2 ч. — Ч. 1. — «СибУПК». — Новосибирск, 2018. — С. 88–93
2. Китайские пенсионеры получили право на ежегодные турпутёвки в Европу и Египет [Электронный ресурс]. — URL: <https://panorama.pub/8331-kitajskie-pensionery.html> (дата обращения: 26.10.2019)
  3. Манильская декларация по мировому туризму [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/901813698> (дата обращения: 05.03.2018).
  4. Пенсионеров-льготников подвезут до границы [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4073166> (дата обращения: 29.10.2019).
  5. Психология пожилых людей [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.psychologos.ru/articles/view/psihologiya-pozhilyh-lyudey> (дата обращения: 20.10.2019).
  6. Сколько пенсионеров проживает на территории России [Электронный ресурс]. — URL: <https://gdependia.ru/skolko-pensionerov-prozhivaet-na-territorii-rossii.html> (дата обращения: 09.11.2019).

**УДК 351/354**

## **ПРИМЕНЕНИЕ BIG DATA (БОЛЬШИХ ДАННЫХ) ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Я. И. Никонова, канд. экон. наук, доцент*

*Н. С. Шаншавили, обучающийся*

Томский государственный университет,

г. Томск

В статье раскрываются возможности использования таких технологий, как Big Data (больших данных) в градостроительной деятельности отдельного поселения. Раскрывается высокая значимость применения технологии для государственных и муниципальных органов власти в решении вопросов территориального планирования, комплексного развития территории и оказания услуг, связанных с градостроительной деятельностью.

**Ключевые слова:** большие данные, градостроительство, информационные технологии, государственное управление, муниципальное управление.

Современное общество включилось в глобальный процесс интенсивной информатизации. Невозможно представить человечество без участия новейших информационных технологий в современном мире, которые занимают все большую, особо значимую роль

в нашей жизни. В настоящее время такие технологии значительно меняют качество жизни людей и направляют к новым информационным фазам развития человечества.

Жизнедеятельность индивида уже не представляется без обмена качественной и достоверной информацией в период различных информационных потоков, которые постоянно расширяют сферы своего применения.

В период интенсивной глобализации система публичного управления также претерпевает изменения и в настоящее время проходит этап «электронизации».

Электронное государство базируется на создании новых структурированных механизмов, позволяющих обеспечить его доступность, гарантированность и эффективность.

В условиях обеспечения органов власти системой информационного взаимодействия между своими субъектами информация, предоставляемая в виде открытых данных, в настоящее время является очень важной в системе государственного и муниципального управления, будучи всегда актуальной и достоверной [7].

Органы власти на разных уровнях используют информационно-коммуникационные технологии для взаимодействия между своими ведомствами. Однако отсутствие структурированности и большой объем накопленных данных препятствуют быстрому обмену информацией, поэтому выходом из сложившейся ситуации станет создание условий, позволяющих органам власти беспрепятственно получать информацию и эффективно ее использовать в своих целях.

Благодаря возможностям органов власти осуществления электронных публично-правовых услуг в сети появляется все больше различной информации, которую можно обрабатывать и успешно использовать в рамках имеющихся полномочий. Вместе с тем получатели государственных или муниципальных услуг могут получать пространственные данные в электронном виде для использования их в своих интересах.

Таким образом, благодаря своей доступности и простое распространения через различные электронные устройства в гражданское общество внедряются сетевые и электронные технологии, одними из них являются технологии Big Data (большие данные) [1].

Использование таких систем позволяет не только регулировать процессы государственной и муниципальной деятельности, но и позволяет делать точные прогнозы на будущее развитие государства.

Внедрение технологии использования «больших данных» решит ряд сегодняшних проблем в системе государственного и муниципального управления, таких как коррупция и принятие неправомерных решений. Однако существуют и нерешенные вопросы в технологии «больших данных», например обработка персональных данных конкретного человека, на которые требуется персональное согласие. Информированное согласие невозможно по причине отсутствия указания цели на конкретную обработку, а технология Big Data как раз предусматривает сбор информации без определенной конечной цели [2].

Несмотря на это, именно технологии Big Data обладают большим потенциалом для развития всего человечества и улучшения качества жизни населения.

Деятельность в области градостроительства неразрывно связана с анализом и обработкой пространственных данных, а также с необходимостью повышения эффективности принимаемых решений в сфере градорегулирования и управления в целом. Градостроительная деятельность стоит в основе развития любой территории и является важным аспектом в повышении качества жизни человека в целом. Все это определяет необходимость создания единой автоматизированной системы управления градостроительным развитием территории.

Большую роль в решении управленческих задач играют открытые данные, которые неразрывно связаны с концепцией Big Data. Отличительной особенностью является беспрепятственность получения таких данных любым индивидом, поскольку такие данные могут находиться в открытом доступе и не требуют персональных согласий на их обработку и использование.

Ярким примером взаимодействия градостроителей, архитекторов и кадастровых инженеров с потребителями служит портал с 3D-моделью города, полученной в автоматизированном режиме по материалам аэрофотосъемки, выполненной с помощью беспилотников, входит в состав проекта «Умный город» в г. Томске [4].

С помощью высокодетальной съемки мы получаем точную, измеряемую 3D-модель всего города, ортофотоплан г. Томска и цифровую матрицу высот. Значение таких данных очень важно для города и его жителей, так как применение технологий подобной информационной системы позволяет оказывать потребителю ряд услуг и находить различное применение в области градорегулирования [6].

Например, с помощью обработки и оцифровки данных, собранных из разных ведомств, можно с высокой точностью определить плотность застройки той или иной территории [3]. Такой параметр очень важен для градостроителей, поскольку решает множество задач и является отправной точкой большинства расчетов, связанных с жизнедеятельностью города, таких как изменение в транспортной инфраструктуре, уплотнение застройки и расчет количества емкости социально значимых объектов.

Для пользователей услуг на портале «Градостроительный атлас» размещена специальная версия ортофотоплана для публичного доступа, на основе которого созданы интерактивные информативные интернет-сервисы для населения в целях оказания электронных услуг, прежде всего связанных с градостроительной деятельностью.

Информационная система обеспечения градостроительной деятельности (ИСОГД) является единым хранилищем пространственных данных, интегрированных из различных ведомств, которая поддерживается в режиме online. Любой житель может беспрепятственно перейти на портал и увидеть скорость изменения городской среды, что позволяет более точно определить параметры и характеристики территории для дальнейшего выбора земельного участка [5].

В настоящее время следует отметить, что скорость получения муниципальных услуг сокращается благодаря внедрению информационной системы обеспечения градостроительной деятельности (ИСОГД), что характеризуется патисипативностью в определении потребностей тех или иных услуг.

Еще одной инновационной экосистемой, ориентированной на пользователей, является живая лаборатория. Следует отметить, что Томская область проявила инициативу «снизу-вверх», поддержанная региональной властью и местными сообществами, с целью создания такой лаборатории на базе 3D-карты г. Томска. По всему миру насчитывается более 400 лабораторий на сегодняшний день, которые

объединены в европейскую сеть живых лабораторий. Такие лаборатории позволяют жителям поселения быть вовлеченными в реальную среду с возможностью интеграции идей и проектов. Живая лаборатория Томска направлена на сбор решений по формированию городской комфортной среды для «Умного города» [8].

Таким образом, концепция внедрения технологии Big Data при формировании государственной политики может привести к увеличению конкурентных преимуществ на мировом рынке.

Являясь перспективным направлением, разработка технологий обработки больших данных дает государству рост эффективности работы и повышение качества жизни населения за счет предоставления актуальной и своевременной информации из интернет-сервисов с хранящимися в них пространственными данными.

В результате перехода к цифровизации в управлении городом эффективность управления на государственном и муниципальном уровнях возрастает за счет использования пространственных данных при принятии решений и осуществлении контрольных мероприятий.

Уже на данном этапе нельзя не отметить начало перехода к умному управлению городом и таким масштабным технологиям, как Big Data. Конечно, нам еще далеко до крупномасштабных исследований и практического применения механизмов электронизации в крупных европейских городах, таких как Лондон или Дублин. Однако чем быстрее мы найдем применение в управлении государством в Российской Федерации на уровне субъектов Российской Федерации или в отдельном поселении, тем быстрее будет происходить развитие общества в нашей стране.

#### Список литературы

1. Булгакова Е. В. Использование «Больших данных» в системе государственного управления: условия, возможности, перспективы [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-bolshih-dannyh-v-sisteme-gosudarstvennogo-upravleniya-usloviya-a-vozmozhnosti-perspektivy> (дата обращения: 10.10.2019).
2. Волынский В. Э. «Большие данные» (Big Data) в градостроительстве [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bolshie-dannye-big-data-v-gradostroitelstve> (дата обращения: 10.10.2019).

3. Глозман О. С. Плотность городской ткани и население жилых кварталов [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/plotnost-gorodskoy-tkani-i-naselenie-zhilyh-kvartalov> (дата обращения: 10.10.2019).
4. Инновационный проект трехмерной карты Томска для профессионалов и жителей города [Электронный ресурс]. — URL: <https://tomsk3da.admtomsk.ru> (дата обращения: 11.10.2019).
5. Лобанов А. А. Инфраструктура пространственных данных как ресурс управления [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/infrastruktura-prostranstvennyh-dannyh-kak-resurs-upravleniya> (дата обращения: 10.10.2019).
6. Официальный портал муниципального образования Город Томск [Электронный ресурс]. — URL: <https://enoll.org/network/living-labs/> (дата обращения: 11.10.2019).
7. Савельев А. И. Проблемы применения законодательства о персональных данных в эпоху «Больших данных» (Big Data) / А. И. Савельев // Право. Жур. ВШЭ. — 2015. — № 1. — С. 43–67.
8. Living Labs. [Электронный ресурс]. — URL: <https://enoll.org/network/living-labs/> (дата обращения: 11.10.2019).

УДК 332.144

## АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

*И. В. Нитяго, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

*С. Г. Чернова, д-р экон. наук*

Новосибирский государственный аграрный университет

*С. В. Дмитриев, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

г. Новосибирск

В статье подробно рассмотрены понятия конкуренции и конкурентоспособность регионов. Определены и подробно проанализированы конкурентные преимущества Новосибирской области по сравнению с другими сибирскими регионами.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность региона, преимущество, развитие региона, инновационное развитие, экономическая сила, региональная программа развития, рейтинг региона.

Если говорить о классическом определении конкурентоспособности региона, то в первую очередь это наличие и грамотное

эффективное применение на практике имеющегося конкурентного потенциала конкретного региона.

Основной целью написания данной статьи можно назвать обоснование стабильного и поэтапного развития отдельно взятых территориальных единиц при соблюдении условия устойчивого развития всех субъектов Федерации, по возможности одновременно.

Хотелось бы отметить актуальность современных тенденций, которые в полной мере дают характеристику всего процесса глобализации Российской Федерации, предполагающее повсеместное развитие конкуренции на уровне регионов. В качестве научной новизны правильно выделить наличие и, соответственно, необходимость сбора и обработки уникальных сведений о конкретном регионе. Эти уникальные сведения и являются основой конкурентоспособности, позволяющие выделять эту территорию среди других, пусть даже аналогичных и располагающих подобными ресурсами.

На современном этапе особенно актуальна конкурентоспособность отдельно взятого региона, характерной возможностью практического применения выявленных в результате анализа преимущества перед другими территориальными единицами. Проводя анализ и сравнивая конкретные территории (именно их преимущества перед своими основными конкурентами), особенно важно выявить индивидуальные направления для дальнейшего планомерного их развития. Не менее важно выявить и установить критерии развития конкурентных преимуществ, сравнивая социально-экономические показатели каждого исследуемого региона [1].

Понятие конкурентный потенциал как таковой можно назвать многоплановым. Такой потенциал формируется в виде многочисленных факторов реальной возможности функционирования региона в виде конкурента как для таких же регионов, так непосредственно и с целыми государствами. Взаимодействуя с соседними странами и отдельными регионами других стран, нужно учитывать различные имеющиеся ресурсы, эффект, получаемый от их использования, особые возможности региона, присущие только ему, а конкретно — увеличение и активизацию его внутреннего потенциала, достигаемого в виде конкретных эффективных хозяйственных связей субъектов рынка.

Можно смело сказать, что конкурентоспособность отдельно взятого региона характеризуют специфические характеристики [2]:

- отдельно взятые конкурентные преимущества в разных сферах и экономических отраслях, стоит выделить особенно социальную сферу;

- условия, в которых существует регион (климатические условия, географическое положение);

- обладание природными богатствами (полезные ископаемые);

- показатели уровня развития населения (интеллектуальный аспект, показатели образования).

Экономическая заинтересованность субъектов РФ во внедрении новейших технологий, инноваций во многом регулируется политикой маркетинга, ориентированной на развитие инновационной деятельности. Одним из определяющих инструментов в конкурентной борьбе в условиях рыночной экономики несомненно является инновационная политика. Инновационной политике принадлежит главная роль в создании направлений конкурентоспособности региона. Важным показателем социально экономического развития территории, величину её макроэкономических показателей, общий экономический рост региона — все это, в большей мере, определяют инновации [1].

При росте экономической силы и увеличении значимости политического аспекта регионального влияния на межрегиональный уровень переходит и сам конкретный процесс конкурентоспособности, объясняя процедуру конкурентного взаимодействия регионов (в отдельно взятом государстве и в разрезе мирового рынка) [3].

Особым индивидуальным фактором конкурентоспособности Сибири в целом можно назвать ее научно-образовательную базу или научный потенциал. На данный момент на территории Сибири функционируют более двухсот НИИ и опытно-конструкторских центров: сибирских отделений РАН, РАМН, РАСХН. Стоит отметить и наличие более ста высших учебных заведений различной направленности.

Перечисляя весь использованный в полной мере и неиспользованный в современных условиях сибирской экономики потенциал региона, можно смело сказать, что по ряду видов продукции наша экономика пока неконкурентоспособна.



К таким факторам, которые значительно «тормозят» социально-экономический уровень развития Сибири, относят:

- снижение уровня качества сырьевой базы;
- недостаточные темпы развития транспортной инфраструктуры;
- слишком завышенный расход топливных и энергетических ресурсов в производственных и в социальных целях;
- непривлекательный для инвестиций климат региона [4].

Оценивая возможные резервы экономического роста и наличие мешающих этому процессу факторов, обозначим следующие приоритетные стратегии развития экономики Сибири [3]:

- 1) условия для развития сырьевых производств, их стабилизация на внутреннем и внешнем рынках для притока финансовых средств;
- 2) рост доли технологичных и наукоемких отраслей;
- 3) работа по улучшению транспортной инфраструктуры;
- 4) создание благоприятного инвестиционного климата в области;
- 5) повышение энергетической эффективности экономики за счет снижения непроизводственных и управленческих затрат для обеспечения общества энергоресурсами и соответственно — интенсификация энергосбережения;
- 6) снижение неоправданных расходов регионального и местных бюджетов, а также конкретных предприятий и организаций;
- 7) формирование культурного центра в масштабах России;
- 8) грамотное использование огромного потенциала в сфере строительства;
- 9) формирование развитых медицинских центров, предоставляющих все виды квалифицированных медицинских услуг;
- 10) усиление концентрации банковского сектора и, соответственно вхождение в первую десятку ведущих регионов России;
- 11) лидирующая позиция в Сибири по развитию IT-компаний;
- 12) комфортные природные и климатические условия, неплохой экологической потенциал.

Конкурентоспособность регионов — неотъемлемая черта развития экономики, присущая, в основном, странам с федеральным государственным устройством [5]. Для этого в нашей области торговые предприятия могут найти достаточно хорошие условия, и в первую очередь для сбыта.

Важным и довольно значимым преимуществом Новосибирской области является рост макроэкономических показателей на протяжении последних десяти лет. ВРП в расчете на душу населения на начало 2019 г. по сравнению с аналогичным показателем 2010 г. вырос на 58,6 % и составил 297 тыс. руб. / чел. против 187 тыс. руб. в 2010 г. Размер инвестиций за аналогичный период возрос в 2,5 раза и составил в 2019 г. 103,5 тыс. руб. / чел. по сравнению с 41,4 тыс. руб. / чел. в 2010 г. То же можно сказать и о доле инвестиций в ВРП, показатель которой в 2019 г. составил 34,9 коп. / руб., что на 57,9 % выше, чем в 2010 г. Также возрос показатель производительности труда, который в 2019 г. составил 783,2 тыс. руб. / чел., что выше показателя 2010 г. (402,1 тыс. руб. / чел.) на 83,6 %.

Именно сейчас в приоритете поставлена цель развития Сибири на геоинформационном уровне, что даст возможность повысить уровень жизни населения, ее качества за счет сбалансированной инновационной социально-экономической системы. Такая система обеспечит в свою очередь и национальную безопасность Новосибирской области, эффективность ее экономики [6].

Развитие современного агропромышленного комплекса как в России в целом, так и конкретно в Сибири, и в Новосибирской области в частности, можно охарактеризовать ростом трансформации различных видов рынков, имеющих высокую скорость преобразования, особенно в части замещения импорта и развития внутреннего сельскохозяйственного производства.

Для грамотного использования имеющейся конъюнктуры мирового сельскохозяйственного рынка нужно полностью использовать потенциал сельского хозяйства и аграрного бизнеса нашей области за счет качественной, поэтапной и взвешенной реформы для роста конкурентоспособности сибирского сельского хозяйства и пищевой промышленности, а также на развитие сельских территорий [6].

Также к специфическому конкурентному преимуществу Новосибирской области отнесем действующую региональную программу развития профессионального образования на 2014–2020 гг. Такая программа должна повысить качество образования с учетом задач развития региона, и в первую очередь его социально-экономической сферы на перспективу.

Как радикальную меру отметим создание условий для социальной адаптации инвалидов и детей-сирот в процессе обучения, и дополнительную финансовую поддержку отличившимся обучающимся.

Стоит отметить, что уже к 2021 г. можно реально увеличить число профобразовательных учреждений до 35 %, вполне реально модернизировать здания для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями. Также нужно стопроцентно удовлетворить потребности обучающихся в общежитиях.

Конкурентная борьба равнозначных по ряду параметров территорий в полной мере регулируется законами рынка. Здесь и значительная ограниченность спроса на ряд ресурсов региона со стороны юридических лиц и интересы населения как потенциальных покупателей. Хотя конкурирование отдельных территорий — это вынужденная реальность нашего времени, нельзя не заметить и своеобразное соревнование регионов между собой. Цель такого соревнования — привлечение особого внимания потребителей товаров, производимых в области [7].

Особо стоит выделить и значимое преимущество НСО в аспекте ее конкурентоспособности — это наличие уникальной научной базы в Советском районе Новосибирска: Академгородок, поселок Кольцово, концентрация на этих территориях технопарков. Эти технопарки сформированы и функционируют в основном за счет частных инвесторов.

Уже в недалекой перспективе Новосибирская область, как, впрочем, и в целом Сибирь, может стать основным серьезным конкурентом Китаю, в первую очередь на мировом рынке. Поэтому активная разработка и внедрение маршрутов через Казахстан и Среднюю Азию очень важны, так как создают условия для формирования объемов сибирского транзита.

В заключение стоит подчеркнуть, что важность и актуальность данного исследования объясняется тем, что на данный момент нашу область можно смело назвать сильным институциональным, инновационным, научным и культурным центром, обладающим мощным потенциалом. Обострившаяся конкурентная борьба — это всего лишь необходимый и важный стимул для органов власти региона в

поиске новых управленческих решений использования основных преимуществ региона.

### Список литературы

1. Нитяго И. В. Оценка факторов конкурентоспособности Новосибирской области / И. В. Нитяго, Я. С. Осока // Комплексное развитие сельских территорий и инновационные технологии в агропромышленном комплексе: сб. матер. III Международной очно-заочной научно-методической и практической конференции, г. Новосибирск, 16 января 2018 г. / Новосиб. гос. аграр. у-тет, Сиб. научн. исслед. ин-т экономики сельского хозяйства СФНЦА РАН. — Новосибирск. — 2018. — С. 124–127.
2. Нитяго И. В. Инновационные аспекты регионального управления территориями / И. В. Нитяго, О. Н. Мороз, Е. А. Данчук // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2016. — № 8 (ч.2). — С. 109–114.
3. Мельцер М. Л. Количественная оценка уровня кластеризации отрасли / М. Л. Мельцер, О. Н. Мороз, И. В. Нитяго // Добыча полезных ископаемых в регионах. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2017. — № 6 (67). — С. 46–59
4. Нитяго И. В. Экономическое будущее Сибири: проблемы и перспективы / И. В. Нитяго // Вестник СГГА. — Вып. 2 (22). — Новосибирск: СГГА, 2013. — С. 118–123.
5. Нитяго И. В. Геоинформационные аспекты формирования будущего Сибири / И. В. Нитяго, Т. В. Стрибко // Вестник СГУГиТ. — Вып. 4 (32). — Новосибирск: СГУГиТ, 2015. — С. 70–75.
6. Чернова С. Г. Экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации / С. Г. Чернова, И. В. Нитяго, С. В. Дмитриев // Актуальные проблемы агропромышленного комплекса Российской Федерации: сб. трудов научно-практической конференции Новосибирского Государственного аграрного университета, г. Новосибирск, 21–23 октября 2019 г. / Вып. 4 — Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2019. — С. 292–295.
7. Нитяго И. В. Конкурентная деятельность геообъекта в рамках территории / И. В. Нитяго, Я. С. Осока // Регулирование земельно-имущественных отношений в России: правовое и геопространственное обеспечение, оценка недвижимости, экология, технологические решения [Текст]: сб. материалов Национальной научно-практической конференции, Новосибирск, 14–15 декабря 2017 г. В 2 ч. (Ч. 1). — Новосибирск: СГУГиТ, 2018. — С. 55–59.

## НОВОСИБИРСК — «УМНЫЙ ГОРОД»

*А. И. Омаров, обучающийся*

*Научный руководитель О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент*  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе представлено описание проекта «Умный город», а также проведено исследование этого государственного проекта на примере города Новосибирска.

**Ключевые слова:** Новосибирск, регион, умный город, инвестиционная привлекательность, федеральный проект.

В современном обществе высоко ценятся научные прорывы во всех сферах жизнедеятельности общества и человека. В ноябре 2018 года был утвержден паспорт ведомственного проекта «Умный город», направленного на повышение эффективности управления городской инфраструктурой за счет внедрения современных цифровых и инженерных решений. У России есть долгосрочные перспективы стать лидером по развитию *smart city* в мире.

Проект будет реализовываться в рамках двух нацпроектов — «Цифровая экономика» и «Жилье и городская среда». В числе целевых показателей проекта — перевод информации в сферах ЖКХ, благоустройства, градостроительства и архитектуры в машиночитаемый вид; создание цифровых инструментов участия жителей в принятии решений по вопросам городского развития; рост доли УК и ресурсоснабжающих предприятий, применяющих автоматизированные системы диспетчеризации; увеличение числа многоквартирных домов, подключенных к автоматизированным системам учета коммунальных ресурсов [1].

В проекте зафиксирована и стратегическая цель перехода на интеллектуальное управление городскими ресурсами и услугами, и конкретные решения, позволяющие ее добиться. В дополнение к паспорту ведомственного проекта разработана методология запуска проекта в регионах и муниципалитетах. Действует «Банк решений Умного города» — это открытая база данных лучших технологий и решений в сфере городского хозяйства.

В рамках проекта предполагается, что 50 городов станут пилотными для его отработки. На данный момент определены 18 участников. Среди них Котовск, Воронеж, Евпатория, Великий Новгород, Уфа, Елабуга, Тольятти, Ижевск, Глазов, Сарапул, Магас, Екатеринбург, Сатка, Пермь, Новоуральск, Новосибирск, Сосновый бор, Саров.

Правительство Новосибирской области и мэрия Новосибирска подписали трехстороннее соглашение, предусматривающее привлечение инвестиций — более пяти миллиардов рублей — на реализацию федерального проекта «Умный город» в 2020–2024 годах.

Пилотный проект «Умный город» направлен на создание ряда цифровых площадок в городе Новосибирске. На реализацию федерального проекта начиная с 2020 года город Новосибирск получит 5,8 млрд рублей, из них 1,8 млрд рублей приходится на частные инвестиции [2].

Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ одобрило заявку о включении города Новосибирска в перечень пилотных муниципальных образований для участия в ведомственном проекте по цифровизации городского хозяйства «Умный город». Речь идёт о внедрении разработанной платформы «умного города», ориентированной на внедрение «умных» технологий в городскую инфраструктуру и внедрение в городское управление информационных платформ, позволяющих контролировать муниципальные объекты и управлять ими.

Новосибирск видит свое будущее в развитии науки, высокотехнологичного производства и «умных» технологий, таких как портал «Мой Новосибирск», схема размещения рекламных конструкций на территории города, схема размещения нестационарных торговых объектов, система общественных кладбищ Новосибирска «Ритуал», информационный портал для потенциальных инвесторов.

На форуме «Городские технологии» в августе 2018 года свой проект о вычислительных технологиях оценки и прогнозирования качества атмосферы представил *Институт вычислительной математики и математической геофизики* СО РАН. Компания iVoice Technology предложила решения по использованию искусственного интеллекта и систем распознавания голоса в городском хозяйстве и медицинских учреждениях. Компания Softline рассказала о своем проекте — интеллектуальных платформах управления

транспортными потоками, которые в пилотном варианте реализуются в Новосибирске на улице Станционной. *Институт теплофизики СО РАН* представил новые технологии комплексной переработки мусора.

Федеральный проект «Умный город» нацелен на внедрение в российские города «умных» систем жилищно-коммунального хозяйства, комфортной и безопасной городской среды, цифровизацию, а также создание инновационной инфраструктуры [3].

Первым шагом станет внедрение цифровых платформ и сервисов по вовлечению горожан в управление городскими процессами. Нужно начинать с обращений граждан.

Второй шаг — создание сервисов, на которых граждане города Новосибирска смогут оставлять свои сообщения и контролировать их исполнение. Важно, чтобы у горожан была возможность принимать участие в рейтинговых голосованиях по реализации мероприятий в сфере городского хозяйства, получать информацию о планах городской власти и активно участвовать в их формировании.

«Умный город» — это проект, главной задачей которого является обеспечение комфортного проживания граждан в городе и его экономическое развитие.

Основным элементом реализации данного проекта является внедрение передовых цифровых технологий в городскую инфраструктуру, которые могут обеспечить более удобную и доступную жизнь обществу.

К подобным изменениям сферы бизнеса и науки относятся такие новшества:

1. Используется технология 4G для передачи данных в системы контроля, которая вполне справляется с имеющимся объемом. В перспективе по мере увеличения «умных» объектов в городе будет появление новой мобильной связи — 5G.

2. Открыты 3 «умные остановки» общественного транспорта, в которых имеется бесплатный Wi-Fi, USB-порт для зарядки мобильных телефонов, информация о времени прибытия транспорта и карта всего города.

3. Установлено 11 «умных светофоров», которые способны регулировать трафик движения, в случае затора включать зеленый свет

для автомобилистов, уменьшать время ожидания на перекрестках в 1,5–2 раза. Если в будущем подобными светофорами обеспечат многие улицы города, то это способно уменьшить пробки на дороге, что является немаловажным как для водителей, так и для пешеходов.

4. 70 исторических мест и зданий Новосибирска оборудованы табличками с QR-кодами, в которых написаны статьи об их истории, благодаря этому, для каждого человека прогулка по городу может стать познавательным историческим путешествием.

5. Создана городская электронная регистратура, по которой можно записаться на прием к врачу без очередей по телефону или через интернет.

6. Бесконтактной оплатой банковскими картами теперь можно воспользоваться в общественном транспорте. Такой способ оплаты проезда имеется в 500 трамваях, троллейбусах, 40 коммерческих маршрутных такси, метро, что уменьшает время оплаты проезда.

Создание современной комфортной и безопасной городской среды определяется не только благоустройством территорий, но и интеграцией в систему управления городским хозяйством новшеств IT-индустрии. Важной задачей муниципалитетов становится внедрение интеллектуальных систем в городскую среду. Такие системы должны применяться в уборке улиц, организации освещения, в общественном транспорте, благоустройстве и культурной жизни. Правительство Новосибирска стремится к тому, чтобы достижения ученых, вузов, инновационных компаний работали на развитие города и повышали качество жизни [4].

По-нашему мнению, пилотный проект «Умный город» — это такая интеллектуальная среда, которая позволяет каждому жителю Новосибирска участвовать в жизни города и влиять на его развитие. Результатом данного проекта будет высокое качество жизни граждан, бережное отношение к окружающей среде и мобильность инфраструктуры.

#### Список литературы

1. Ефремова Г. М. Государственно-частное партнерство как выбор рационального развития / Г. М. Ефремова, О. Н. Мороз, И. В. Нитяго // Интерэкспо



- ГЕО-Сибирь: сб. материалов XIV Междунар. науч. конгр., Новосибирск, 23–27 апреля 2018 г., : Междунар. науч. конф. «Геопространство в социогуманитарном дискурсе». — Новосибирск: СГУГиТ, 2018. — С. 163–171.
2. Благоустройство дисперсного парка в Кировском районе [Электронный ресурс]. — URL: [https://novo-sibirsk.ru/major/news\\_1153/152629/](https://novo-sibirsk.ru/major/news_1153/152629/) (дата обращения: 25.10.2019).
  3. Инвестиционная деятельность в Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://newsib.ru/3707/invest/3155> (дата обращения: 25.10.2019).
  4. Мороз О. Н. Технология бюджетирования в системе финансового управления: монография / О. Н. Мороз. — Новосибирск: «СибУПК», 2008. — 204 с.
  5. Мороз О. Н. Теоретические и практические аспекты экономических исследований: Специфические аспекты отраслевой экономики: монография, ч. 2 / О. Н. Мороз, И. В. Нитяго. — Новосибирск: СГГА, 2014. — 372 с.
  6. Отчет 16-го съезда работников образования Новосибирской области / Официальный сайт Министерства образования, науки и инновационной политики Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minobr.nso.ru/page/3787> (дата обращения: 25.10.2019).

УДК 336.14

## К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ БЮДЖЕТА ГОРОДСКОГО ОКРУГА И ТЕНДЕНЦИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА ИСКИТИМА

*Е. В. Омельченко, обучающийся*

*К. С. Пичелатова, обучающийся*

*Л. М. Рерих, ст. преподаватель*

Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск

В статье рассмотрена взаимосвязь состояния местного бюджета и социально-экономического развития городского округа, проанализированы показатели направленности расходов, финансовой обеспеченности и независимости бюджета городского округа г. Искитима в динамике 2014–2018 гг.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, бюджет, социально-экономическое развитие, доходы, расходы.

Искитим — один из городских округов Новосибирской области, не являющийся его центром, но не уступающий от «столицы» в темпах развития. Ряд исследователей, таких как Т. Г. Скурихина, М. А. Киселева, Н. А. Утемов, относят Искитим к относительно

благополучным городам Новосибирской области наряду с областным центром. А по экономическому и социальному развитию среди округов со смешанным типом производства Искитим занимает 2-е место по итогам 2018 года.

Таких результатов можно достигнуть, проводя рациональную и эффективную бюджетную политику на уровне городского округа. В силу этого актуальным становится исследование финансового состояния бюджета данного округа, а также его направленности за период достижения высоких результатов.

Научная новизна статьи заключается в исследовании связи между социально-экономическим развитием городского округа и состоянием местного бюджета, а также анализ местного бюджета по методике Н. Ю. Коротинной, имеющей ряд преимуществ, описанных ниже.

Ценность данного исследования заключается в апробации относительно новой методики на основе актуальных данных о муниципальном бюджете города Искитима и освещении проблем финансового состояния его бюджета и перспектив развития.

Целью исследования является оценка финансового состояния бюджета городского округа города Искитима и его социально-экономического развития.

Одной из важнейших составляющих устойчивого социально-экономического развития является проводимая местными органами самоуправления бюджетная политика. Она перераспределяет доходы, уравнивая благосостояние населения, ориентирует расходы по приоритетным направлениям, формирует базу для финансирования социальной сферы, благоустройства населения, стимулирует привлечение инвесторов, а также инвестирует в производство, повышая объемы поступлений в бюджеты и другие сферы.

В работе для анализа финансового состояния бюджета на местном уровне использовалась методика Н. Ю. Коротинной, которая обладает рядом преимуществ среди остальных, например:

1. Методика разработана специально для муниципального бюджета, а не федерального и бюджета субъекта.
2. Не используются такие показатели, как «закрепленные доходы» и «регулирующие доходы», отсутствующие в современном бюджетном законодательстве.

3. Методика позволяет оценить местный бюджет самостоятельно, а не в составе консолидированного.

4. Коэффициенты откорректированы с учетом особенностей местных бюджетов.

Для анализа финансового состояния бюджета городского округа было выделено 3 группы коэффициентов, характеризующих обеспеченность бюджета, его независимость и направленность.

Оценим финансовое состояние бюджета, результаты исследования отражены в таблице 1.

Первый коэффициент общего покрытия расходов бюджета показывает положительную динамику по 2016 г., в 2018 г. наблюдается незначительный спад. В целом значения показателя приближены к единице, что свидетельствует о низкой вероятности наступления проблем в финансовом обеспечении расходов городского округа.

Коэффициент покрытия дефицита бюджета в 2018 году составил 0,03, что приемлемо и находится в границах нормы (законодательством установлен предел в 10 %). В 2016 г. обнаружен профицит, который мог покрыть 5 % расходов, об этом говорит коэффициент наличия дополнительных средств местного бюджета.

Коэффициент собственной сбалансированности местного бюджета показывает негативную тенденцию, к 2018 г. снизился на 22 % от уровня 2014 г. и составил 0,52. Данный показатель говорит о том, что собственных доходов бюджета недостаточно для покрытия расходов для полноценной реализации своих полномочий.

*Таблица 1*

**Анализ финансового бюджета городского округа Искитима  
в период 2014-2018 гг.**

Показатели сбалансированности бюджетов	2014	2015	2016	2018
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Коэф. опрб	0,95	0,96	1,05	0,99
Коэф. прб			–	0,03
Коэф. ндсб	–	–	0,05	–
Коэф. сс	0,67	0,67	0,59	0,52

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
<b>Показатели финансовой независимости</b>				
Коэф. фин. нез.	0,45	0,37	0,32	0,34
Коэф. нал. нез.	0,37	0,28	0,26	0,27
Коэф. чнз	0,11	0,12	0,12	0,12
Коэф. офз	0,55	0,63	0,68	0,66
<b>Показатели направленности расходов бюджетов</b>				
Коэф. тек. расх. б	0,98	0,96	0,88	0,95
Коэф. инв. расх. б	0,02	0,04	0,12	0,05
Коэф. отн. сс ОМС	0,05	0,04	0,03	0,05
Коэф. соц. ор-ти б	0,70	0,69	0,71	0,66
Коэф. пр. расх. б	0,07	0,06	0,13	0,24

Прежде чем перейти к характеристике второй группы финансовых коэффициентов, важно заметить, что в Российской Федерации действует кооперативная модель бюджетного федерализма, что подразумевает под собой эффективный аппарат межбюджетных отчислений, трансфертов.

Значение коэффициента финансовой независимости на протяжении исследуемого периода снижается: в 2018 г. он составил 0,34, наблюдается спад на 15 % относительно 2014 г., что означает 34 % доходов обеспечивается за счет усилий муниципальных органов, а остальные 66 % — за счет бюджетов высших уровней, соответственно муниципальные органы сильно зависят от постановлений вышестоящих бюджетов.

Показатель налоговой независимости также имеет негативную тенденцию к спаду, однако последние 3 года находится сравнительно на одном уровне — 0,27. Почти треть доходов обеспечивается за счет налоговых поступлений, однако из них всего 12 % в 2018 г. поступают за счет налогов, закрепленных за местным бюджетом, на которые муниципальные органы имеют полное право распоряжения и управления. Данный показатель говорит о недостаточности местных налогов даже в промышленно развитом городе, а также о возможно низкой эффективности налоговой политики муниципалитета Искитима.

Третья группа финансовых показателей относится к расходам местного бюджета, характеризует его направленность и характер.

Показательным является уровень инвестиционных расходов, который до 2017 г. повышается, что говорит о повышении вклада в долгосрочное развитие округа. Коэффициент относительной стоимости содержания органов самоуправления снижался до 2016 г., однако в 2018 г. вернулся на уровень 2014 г., заняв значение 0,05, что свидетельствует об относительно дешевом содержании аппарата управления.

Коэффициент социальной ориентированности бюджета в большей степени объясняет социальное развитие Искитима — расходы на социальные нужды занимают большую долю расходов, его динамика неоднозначна, чередуются рост и спад, в 2018 г. составил 66 %, что ниже уровня 2014 г. на 6 %.

Направленность на достижение результатов и эффективность затрат помогает определить коэффициент программных расходов, которые с 2014 по 2018 г. показывает устойчивый рост, к предыдущему году он составил 0,24, что на 242,8 % больше уровня 2014 г. Четверть расходов составляют программно-целевые затраты, что говорит о повышении рациональности распределения затрат местного бюджета.

Проанализировав финансовое состояние бюджета городского округа города Искитима, можно заключить, что бюджет достаточно сбалансирован для обеспечения не только своих полномочий, но и социально-экономического, инвестиционного развития округа. А также существует целевая и социальная направленность, что положительно влияет на уровень благосостояния и развития региона.

Проследим данные тенденции на практике: по итогам 2018 года рейтинг города Искитима среди 34 городов и районов Новосибирской области занимает ведущие позиции. Совокупный внутренний валовой продукт за отчетный год увеличился на 49 % относительно 2017 г. и составил 115,9 млрд рублей. По виду деятельности «строительство» и объему платных услуг населению — 11-е место, а по размеру инвестиционных вложений в основной капитал город Искитим занимает 9-е место (реализовано 37 инвестиционных проектов). Объем инвестиций всех отраслей составил 7,4 млрд рублей.

По темпам ввода в эксплуатацию жилья и уровню среднемесячной заработной платы по полному кругу предприятий — 4-е место.

Первоочередной задачей в социальном развитии ставится повышение благосостояния населения, определителями которого служат среднедушевые доходы населения, средняя заработная плата и пенсия. Рассмотрим их динамику в исследуемом периоде в таблице 2.

Таблица 2

**Уровень жизни населения г. Искитима  
в период 2016-2018 гг., руб.**

Наименование показателя	2016	2017	2018	Изменение 2018 к 2016 г.,%
Среднедушевые доходы населения в денежной форме	19 250	20 190	20 700	107,53
Среднемесячная начисл. з/п работников:				
— по всем организациям;	26 297	28 326,0	30 549,0	116,17
— по крупным и средним организациям;	26 543	29 119,4	32 520,97	122,52
— муниципальных дошкольных образовательных учреждений;	18 976	18 990,0	21 892,0	115,37
— муниципальных общеобразовательных учреждений;	23 827	27 074,8	27 258,0	114,40
— муниципальных учреждений культуры и искусства;	18 983	24 082,0	31 621,13	166,58
— муниципальных учреждений физической культуры и спорта	19 287	20 302,0	25 504,0	132,23
Средний размер пенсий	11 619,5	12 115,46	13 171,35	113,36

По данным Росстата, все показатели благосостояния населения имели положительную динамику, среднедушевые доходы увеличились на 7,53 %, пенсии — на 13,36 %. Средняя заработная плата в большей степени увеличилась у работников учреждений культуры и искусства, а общий средний рост заработной платы составил 23,6 %, что характеризует рост благополучия граждан в городском округе.

Производство строительных материалов прославило Искитим на всю страну и до сих пор является основным видом деятельности и опорой в развитии не только самого города, но и промышленного потенциала области. Наибольший удельный вес в объеме промышленного производства имеет производство строительных материалов (46 %), оборонная промышленность (22,9 %), добыча

полезных ископаемых (18 %). Пищевая промышленность обеспечивает около 5 % производства. В производстве пищевых продуктов наблюдается увеличение объемов по выпуску безалкогольных напитков и мороженого на 40 и 5 % соответственно. Индекс физического объема предприятий пищевой промышленности к уровню 2017 года составляет 100 %.

Рассмотрим тенденции экономического развития, проанализировав динамику объема выпускаемой продукции в период с 2016 по 2018 гг. в табл. 3.

В 2018 году промышленными предприятиями города Искитима отгружено продукции в действующих ценах на сумму 15,7 млрд руб., индекс физического объема составил 108,0 %. В том числе по крупным и средним производственным организациям, обрабатывающим отраслям и в производстве социально значимых благ (вода, газ, электроэнергия) наблюдается рост физического объема проданной продукции, и только в отрасли по добыче полезных ископаемых наблюдается спад на 0,9 % к 2018 г.

*Таблица 3*

**Объемы выпущенной продукции в г. Искитиме 2016–2018 гг.**

Показатель	Единица измерения	2016 год	2017 год	2018 год
Число промышленных предприятий, всего	шт.	73	86	86
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций	млн руб.	13 710,4	14 104,1	15 698,0
Индекс физического объема	%	110,0	97,3	108,0
в том числе по крупным и средним предприятиям и организациям	млн руб.	13 221	12 294,7	9956,2
Индекс физического объема	%	112,6	95,1	101,2
В том числе из общего объема отгруженных товаров: добыча полезных ископаемых	млн руб.	1198,5	1534,2	1565,8
Индекс физического объема	%	92,5	121,0	99,1
обрабатывающие отрасли	млн руб.	11 805,6	11 858,5	13 352,2
Индекс физического объема	%	111,8	95,0	109,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	млн руб.	706,3	711,3	781,8
Индекс физического объема	%	109,6	95,3	106,7

Итак, проследив динамику социально-экономического развития, можно сделать вывод, что социальная направленность местного бюджета обоснована и приносит свои результаты, расходы оправданы и покрываются доходами в достаточной мере, а бюджетная политика направлена на эффективность. Однако существует возможность низкой эффективности налоговой политики в плане оптимизации сбора местных налогов и их повышения.

### Список литературы

1. Коротина Н. Ю. Финансовая самостоятельность муниципальных образований и проблемы ее обеспечения /Н. Ю. Коротина // Инновационное развитие экономики и образования на современном этапе развития России; под ред. А. А. Якушева, А. В. Дубыниной. — Челябинск: ГУФК, — 2012. — 396 с.
2. Росстат [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 27.11.2019).
3. Сайт правительства Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.nso.ru/sites/test.new.nso.ru/wodby\\_files/files/wiki/2014/01/iskitim.pdf](http://www.nso.ru/sites/test.new.nso.ru/wodby_files/files/wiki/2014/01/iskitim.pdf) (дата обращения: 27.11.2019).

УДК 658.1

## ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*М. В. Паршина, обучающийся*

*Научный руководитель М. В. Намханова, канд. экон. наук, профессор  
Севастопольский государственный университет,  
г. Севастополь*

Данная статья посвящена вопросам изучения сбыта и сбытовой концепции современного предприятия, работающего в условиях рыночной экономики. Для изучения процесса создания сбытовой политики в статье приведён пример её разработки на примере условного предприятия.

**Ключевые слова:** сбыт, сбытовая политика, сбытовая стратегия, сбытовая сеть

Сегодня любая современная компания не может ограничить свою деятельность только производством товара или услуги, обладающих



некой потребительской ценностью. После произведения товара или услуги каждая компания сталкивается с множеством вопросов: кому продавать? как продавать? как распространить информацию об открытии компании?

На эти и другие вопросы призвана отвечать маркетинговая стратегия предприятия, частью которой и является сбытовая стратегия, которой посвящена данная статья.

Сбыт — это составляющая маркетингового комплекса, нацеленная на эффективную реализацию продукции предприятия на соответствующих рынках сбыта [1]. Стоит заметить, что критерием эффективности в данном случае выступает превышение прибыли от сделок над издержками на их заключение и осуществление.

Стратегию сбыта каждое предприятие выражает в своей сбытовой политике.

Основная цель сбытовой политики любого предприятия — это получение максимальной прибыли за счет обеспечения максимальной доступности продукции для потребителей [2].

Сбытовая политика включает четыре важных для каждого предприятия элемента: закупочная политика, сбытовая сеть, сбытовая стратегия на рынке, а также управление потоками распределения [3].

При разработке закупочной политики предприятие разрабатывает и реализует мероприятия по выбору подходящих поставщиков, обсуждению с ними условий поставок и оплаты их товаров или услуг. На данной стадии стоит отметить, что любому предприятию — как молодому, так и состоявшемуся на рынке — необходимо иметь несколько поставщиков, а также базу резервных поставщиков, что значительно снизит риски невыполнения обязательств перед покупателями.

Далее, предприятию следует создать правильную сбытовую сеть. Сбытовая сеть — это совокупность каналов распределения товаров или услуг. Компания может использовать инструменты прямого, косвенного или комбинированного сбыта [4]. Концепция прямого сбыта предполагает реализацию своей продукции без привлечения посредников, через собственную розничную сеть или прямые продажи клиенту. При косвенном сбыте предприятие-производитель активно пользуется услугами посредников, агентов, торговых представителей и т. д.

Разработка сбытовой стратегии на рынке предполагает определить желаемую степень охвата рынка. С этой точки зрения в маркетинге существует 3 вида сбытовых стратегий: стратегия интенсивного сбыта (максимальный охват рынка, использование всех существующих каналов распределения), стратегия селективного сбыта (стратегия выбора определённых сбытовых точек с учётом разработанных критериев: например, уровня сервиса, места расположения, типа потребителя и т. д.), стратегия эксклюзивного сбыта (эксклюзивное распределение или франшиза). При установлении потоков распределения предприятию необходимо упорядочить процесс передачи прав собственности на товар, его оплаты, а также процесс физического распределения товара между контрагентами.

Значение сбытовой политики в общей стратегии развития предприятия невозможно переоценить. Несмотря на то, что малый бизнес редко предпочитает разрабатывать и документировать некоторые аспекты своего бизнеса, мы считаем, что сбытовую политику каждому предпринимателю следует составить и изложить в виде отдельного документа, вне зависимости от сферы его деятельности.

Рассмотрим процесс разработки сбытовой политики на примере предприятия малого бизнеса. Предположим, мы имеем предприятие, которое занимается производством авторской сувенирной продукции с большим ассортиментом (сувенирные тарелки, кружки, футболки, толстовки и др.) в Республике Крым. Так как Республика Крым — туристический регион, потенциальный рынок сбыта огромен, и предприятию необходимо тщательно выбрать сбытовую стратегию. Изначально необходимо выбрать подходящих поставщиков. Основными критериями подбора поставщиков для данного предприятия будут: ассортимент, цены, местоположение компании (от которого зависит цена доставки), наличие отзывов о компании в сети Интернет. Компании необходимо выбрать несколько поставщиков, а также составить базу других.

Далее предприятию необходимо осознать, как продавать выпускаемую продукцию. Так, предположим: компания планирует обеспечить сбыт как через собственную сбытовую сеть (установление собственных нестационарных торговых объектов (НТО), участие в ярмарках), так и через непосредственных посредников, которыми

могут выступить сувенирные киоски. Так же предприятие может реализовать свою продукцию через партнёров, непосредственно незаинтересованных в данной продукции, например, автозаправочные станции и средства коллективного размещения. Для привлечения таких посредников предприятие может воспользоваться инструментами партнёрского маркетинга. Однако здесь следует помнить о том, что изменение численности контрагентов влияет на размер конечной цены товара для потребителей и на размер прибыли предприятия-производителя (за счет оптовых скидок). Следовательно, передача части прибыли на единицу товара контрагентам должна компенсироваться ростом совокупной прибыли от увеличения объемов продаж. Исходя из вышеизложенного, сбытовую сеть данного предприятия можно представить в виде схемы (рис.).

### Предполагаемая сбытовая сеть компании-производителя сувенирной продукции



Далее предприятие столкнётся с необходимостью определения степени охвата рынка. И на данной стадии предприятию необходимо

определился с имиджевой политикой. Если предприятие стремиться создать бренд и сформировать у потребителей соответствующие ассоциации о продукте компании-производителя, то предприятию не стоит прибегать к стратегии интенсивного сбыта, а ограничить свой сбыт, подходящими по назначенным критериям посредниками, и через собственную розничную сеть. В таком случае компания выберет стратегию селективного сбыта.

Наконец, предприятию необходимо будет разработать стратегию доставки товара до покупателя или до посредника. В данном случае это может быть доставка посредством собственных транспортных средств или услуг транспортной компании.

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что тщательно разработанная и внедрённая сбытовая политика способствует повышению эффективности работы любого предприятия.

#### **Список литературы**

1. Енилина Е. В. Формирование сбытовой политики предприятия / Е. В. Енилина // Евразийский союз учёных. — 2015. — № 11. — С. 43–44.
2. Ильина Н. В. К вопросу о сущности и роли сбытовой политики организации / Н. В. Ильина // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2016. — № 16. — С.45–49.
3. Каратаев А. А. Проблемы сбытовой политики в деятельности современного предприятия / А. А. Каратаев // Синергия наук. — 2019. — № 519. — С. 4–7.
4. Павлова В. И. К вопросу о сущности сбытовой политики на предприятии / В. И. Павлова, О. С. Доценко // Новая наука: современное состояние и пути развития. — 2016. — № 12–2. — С. 43–46.
5. Рамазанов К. Р. Формирование сбытовой политики организации / К. Р. Рамазанов, А. А. Атамуратов, Е. В. Юровских, Н. С. Юровских // Научный альманах. — 2018. — № 43. — С. 95–98.

## РАЗВИТИЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ г. СЕВАСТОПОЛЯ

*А. В. Петрова, обучающийся*

*Д. С. Черная, обучающийся*

*Научный руководитель О. Б. Шуневыч, канд. экон. наук, доцент*

*Севастопольский государственный университет,*

*г. Севастополь*

В данной работе рассматриваются вопросы развития градостроительства в муниципальных образованиях города Севастополя с целью улучшения состояния отрасли. Стратегия социально-экономического развития г. Севастополя и нормативно-правовые документы по градостроительной деятельности сопоставляются с лучшими муниципальными практиками Российской Федерации. Сделан вывод, что возможности муниципальных округов обладают значительным потенциалом, но уровень сферы градостроения отстает от государственного. Для этого необходимо создание локальных нормативных актов по стратегическому планированию развития градостроения на уровне муниципальных образований г. Севастополя.

**Ключевые слова:** градостроение, стратегическое планирование, муниципальные образования, г. Севастополь, социально-экономическое развитие.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке внутреннего гранта ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» в рамках научного проекта «Исследование проблем и перспектив развития внутригородских муниципальных образований города Севастополя, определение направлений совершенствования нормативно-правового и методического обеспечения стратегирования социально-экономического развития муниципальных образований региона», научный проект № 521/06–31.*

Одной из важнейших отраслей экономики Российской Федерации является градостроительная деятельность. Она обеспечивает коммунальное, жилищное, производственное развитие страны. В зависимости от распределения полномочий вопросами градостроения занимаются различные органы власти, включая органы местного самоуправления. Однако разработанные и применяемые на практике в городе Севастополе разработки градостроительных программных документов слабо систематизированы. Это связано с недостаточной ориентацией имеющихся нормативных документов на современные экономические условия в муниципальных образованиях города.

Несмотря на принятие таких важных документов, как «Стратегия социально-экономического развития города Севастополя до 2030 года», постановление Правительства Севастополя «Об утверждении государственной программы города Севастополя «О развитии градостроительной деятельности в городе Севастополе на 2017–2022 годы», современная правовая база все еще имеет «переходный» характер.

По словам врио Губернатора г. Севастополя М. В. Развожаева, генеральный план города «морально устарел» и требуется его модификация с учетом новых норм градостроительства [4].

Несмотря на то, что внутригородские муниципальные образования наделены отдельными государственными полномочиями в сфере благоустройства территории, уровень развития градостроения в них отстает от государственного. Улучшений можно достичь, только опираясь на нормативно-правовые акты по стратегическому планированию развития градостроения муниципальных образований, которые регламентируют пути и методы совершенствования отрасли.

Для осуществления всестороннего планирования развития градостроительной деятельности в муниципальных образованиях г. Севастополя необходимо провести сопоставительный анализ нормативных документов тех городских округов Российской Федерации, которые являются призерами конкурса «Лучшая муниципальная практика» по номинации «Градостроительная политика, обеспечение благоприятной среды жизнедеятельности населения и развитие жилищно-коммунального хозяйства».

Лучшие из заявок отражают общее видение стратегии развития муниципального образования, позволяя оценить значимость поданных на конкурс проектов. Отличительной особенностью заявок, поданных на конкурс в 2017 году, является то, что многие из них демонстрируют возможность планирования социально-экономического развития территорий с участием населения и бизнеса. Конкурсные заявки внутри номинации распределялись по направлениям:

- 1) общее благоустройство населенного пункта;
- 2) благоустройство конкретной территории или отдельные проекты;

- 3) улучшения в отдельных отраслях городского хозяйства;
- 4) работа по городскому планированию;
- 5) нематериальные практики — конкурсы, социальные проекты, сервисы;
- 6) проекты в сферах жилищно-коммунального хозяйства, в том числе концессии;
- 7) проекты энергосбережения, в том числе энергосервисные контракты.

По итогам конкурса лучшими городскими округами стали: Воронеж, Геленджик, Южно-Сахалинск [5].

Первое место на конкурсе лучших муниципальных практик досталось г. Воронежу. В результате анализа стратегического развития г. Воронежа в сфере градостроительной политики можно выделить несколько ключевых направлений. Одним из них является реконструкция и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры города. Для достижения значительных успехов в этом направлении была разработана программа по реконструкции–модернизации централизованных систем водоснабжения и водоотведения. Благодаря использованию современных технологий была обеспечена круглосуточная бесперебойная подача воды, а также снижены потери воды. Также было уделено внимание улучшению экологической обстановки и ресурсосбережению [2].

Согласно исследованиям в г. Севастополе преобладает средний уровень износа объектов коммунального хозяйства, а также существует проблема водоснабжения города, поскольку объема резервных хранилищ пресной воды недостаточно для обеспечения всего города. Экономическая эффективность централизованного теплоснабжения в Севастополе является отрицательной, а наружные сети, обеспечивающие город необходимой электроэнергией, находятся в аварийном состоянии [3]. Поэтому при разработке стратегии развития муниципальных образований города в части, касающейся градостроительной политики, необходимо включить программу по модернизации и реконструкции систем водоснабжения и водоотведения, централизованного отопления, а также наружных сетей. К мероприятиям, которые необходимо провести, нужно отнести работы

по техническому перевооружению оборудования, построение новых водопроводных и электрических сетей, модернизацию объектов генерации и передачи. Данные проблемы требуют значительных инвестиционных вложений, поэтому грамотно разработанная стратегия позволит рассчитать необходимые вложения в развитие инфраструктуры города.

Город-курорт Геленджик занял второе место на конкурсе лучших муниципальных практик. В области градостроения в нем проведены мероприятия по строительству инженерной и социальной инфраструктуры, газификации и развитию дорожного хозяйства городского округа. Благоустройство города целенаправленно движется к закреплению статуса рекреационного центра южной части России и обеспечению условий для комфортного проживания.

Для совершенствования инженерной инфраструктуры произведено строительство станции биологической очистки сточных вод на реке Су-Аран. Это позволило снизить попадание ливневых вод в Геленджикскую бухту и улучшить санитарно-эпидемиологическую и экологическую ситуацию.

Нормативно-правовые документы по стратегическому планированию развития г. Севастополя предполагают улучшение таких территорий, как набережные, парки, скверы, бульвары, создание пешеходных зон между историческими и мемориальными памятниками, что будет решаться в соответствии с реализацией планов развития районов города.

В г. Геленджике проведена газификация села Архипо-Осиповка, что обеспечило возможность подключения к сетям газоснабжения 542 квартир, а также запланирована газификация сел Текос и Пшада. В рамках улучшения социальной инфраструктуры построен детский сад на 120 мест, обустроен скейт-парк на набережной и построены 13 спортивных и детских площадок.

В муниципальных образованиях города Севастополя запланирована модернизация, реконструкция системы газоснабжения и газораспределения, на которую выделено 0,573 млрд рублей.

Для модернизации улично-дорожной сети г. Геленджика произведен капитальный ремонт 959 метров дорожного покрытия. В рамках



ремонтных работ была заасфальтирована проезжая часть и тротуары, установлены дорожные знаки, барьерные и перильные ограждения, горизонтальная дорожная разметка, тактильная плитка [5].

В Стратегии социально-экономического развития города Севастополя запланировано строительство и реконструкция автомобильных дорог, однако для этого необходимо финансирование на осуществление содержания автомобильных дорог общего пользования по нормативным показателям. Для решения поставленных задач необходимо развивать общественный транспорт для стимулирования интенсификации его использования. Чтобы добиться этого, требуется оптимизировать маршрутную сеть, создать сеть перехватывающих парковок и транспортно-пересадочных узлов на основных магистралях, ведущих к центру города [3].

Рассматривая муниципальную практику города Южно-Сахалинска, видно, что акцент делается на создание комфортной городской среды. Особенностью разработанной стратегии в данном городе является комплексный подход, при котором участниками процесса становятся население, бизнес, благотворительные фонды. Особое внимание уделяется обустройству дворовых и общественных пространств, энергосбережению и обеспечению туристической привлекательности [1].

Поскольку Севастополь обладает благоприятными климатическими условиями, то создание комфортной городской среды позволит не только жителям города чувствовать себя комфортно, но и привлечь поток туристов, что обеспечит дополнительный приток капитала в город. Из этого следует, что в стратегии развития муниципальных образований города необходимо прописать пути комплексного благоустройства. Решением данного вопроса может стать улучшение внешнего облика жилых зданий и реконструкция объектов историко-архитектурного наследия, а также сокращение теплопотерь, энергопотерь из-за отсутствия необходимого ремонта фасадов и кровель домов. Отдельное место должно быть уделено благоустройству дворов, в том числе обустройству зеленых зон и зон парковки, ремонту дорог. Реконструкция скверов и парков позволит создать комфортные пространства для горожан и туристов, превратить общественные пространства в объект вложения

для бизнеса. Грамотно разработанная стратегия развития позволит увеличить численность населения города, сократить миграционный отток, увеличить количество туристов, увеличить доходы бюджета города за счет поступлений налогов от субъектов малого и среднего бизнеса.

Таким образом, на основании опыта лучших городов в сфере градостроительной политики были предложены направления для разработки стратегии развития муниципальных образований города Севастополя. Учитывая особенности города, были выдвинуты предложения по улучшению инфраструктуры. К ключевым направлениям при разработке стратегии градостроительной политики муниципальных образований можно отнести строительство и реконструкцию автомобильных дорог, модернизацию систем коммунального хозяйства, реконструкцию парков и благоустройство дворов. Реализация данных мероприятий позволит городу привлечь дополнительный капитал со стороны туристов, бизнесменов и жителей города.

#### Список литературы

1. Интернет-портал «Российской газеты» [Электронный ресурс]. — URL: <https://rg.ru/2019/10/29/leg-ufo/genplanu-sevastopolia-snova-potrebovalas-dorabotka.html> (дата обращения: 30.10.2019).
2. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития городского округа «Город Воронеж» на период до 2035 года: закон от 19 декабря 2018 г. № 1032-IV [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/550311726> (дата обращения: 05.11.2019).
3. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития города Севастополя до 2030 года: закон г. Севастополя от 21 июля 2017 г. № 357-ЗС [Электронный ресурс]. — URL: <https://sev.gov.ru/files/strategy/357-zs.pdf> (дата обращения: 01.11.2019).
4. Об утверждении стратегии развития городского округа «Город Южно-Сахалинск» на период до 2020 года: закон от 28 мая 2008 года № 1099/51-08-3 [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/441675346> (дата обращения: 03.11.2019).
5. Сборник лучших муниципальных практик по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/11/main/Sbornik\\_luchshikh\\_munitsipalnykh\\_praktik\\_po\\_itogam\\_2017\\_goda.pdf](https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/11/main/Sbornik_luchshikh_munitsipalnykh_praktik_po_itogam_2017_goda.pdf) (дата обращения: 05.11.2019).

## ПОТЕНЦИАЛ ДОСТИЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ И ПРОЕКТОВ МАЙСКОГО (2018 г.) УКАЗА ПРЕЗИДЕНТА

*О. Н. Петрушенко, канд. экон. наук, доцент*

*Т. Н. Малыхина, ст. преподаватель*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе содержится оценка перспектив реализации национальных проектов, утвержденных в рамках майского указа № 204 от 07 мая 2018 года, в условиях существующей институциональной среды и с учетом достижения целей майских указов 2012 года.

На примере нацпроекта, касающегося развития малого и среднего предпринимательства, определены барьеры, стоящие на пути достижения национальных целей и комплекс мер, направленных на устранение этих барьеров.

**Ключевые слова:** национальные проекты, малый и средний бизнес, инвестиции, институциональные изменения.

В российской экономике продолжается стагнация, о последнем десятилетии можно говорить как о потерянном и эту позицию разделяют многие экономисты. Среднегодовые темпы роста ВВП, составлявшие в период с 1999 по 2008 годы около 7 %, упали до 1 % (минимальный показатель среди всех постсоциалистических стран — членах ЕС), а норма инвестиций осталась на уровне 21 % ВВП, хотя должна была повыситься до 27 % ВВП к 2018 году в соответствии с одним из майских указов 2012 года.

За чертой бедности сегодня находятся 18,6 миллиона россиян, или 12,7 % населения, а по методике Евросоюза — 25 %, почти 80 % работников живут «от зарплаты до зарплаты», каждому второму хватает денег только на одежду и еду. Средняя склонность к сбережениям снизилась до 5,5 %, а у 69 % россиян сбережений нет вообще.

Указ Президента от 07 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» направлен на радикальное изменение сложившейся ситуации, осуществление «прорывного научно-технологического и социально-экономического развития» страны. Определенные в указе национальные цели предусматривают, в частности, снижение

в два раза уровня бедности, обеспечение темпов экономического роста выше мировых и вхождение России в число пяти крупнейших экономик мира.

В качестве инструментов реализации целей выбраны национальные проекты общей стоимостью 25,7 трлн рублей, из которых 18,2 трлн рублей — средства федерального бюджета и регионов, а 7,5 трлн рублей — ожидаемая сумма вложений со стороны бизнеса, т. е. упор сделан на госинвестиции.

Однако следует иметь в виду, что цели майского указа могут быть не достигнуты. Поводов сомневаться в реализуемости амбициозных задач более чем достаточно. Ни один из предыдущих мегапроектов не выполнен полностью и ни одна из ключевых целей 11 майских указов 2012 года не достигнута. Печальный опыт выполнения этих указов показал принципиальную невозможность достижения многих важнейших для социально-экономического развития показателей — реальных доходов населения, уровней производительности труда и инвестиций в основной капитал, количества высокопроизводительных рабочих мест — в условиях действующей модели ручного управления и институциональной среды, которую правильнее было бы охарактеризовать как деинституционализированную. Не случайно целый ряд целей, обозначенных в майских указах 2012 года, перекочевал в майский указ 2018 года.

Пессимизмом в отношении возможной результативности нацпроектов пронизаны выступления многих представителей экономической и политической элиты. Премьер-министр Д. Медведев, выступая на российском инвестиционном форуме в Сочи в феврале 2019 года, отметил, что проектный метод, который будет использован для реализации национальных проектов, — «плохой, но ничего лучшего у нас нет» [1, с. 4]. Академик РАН А. Аганбегян оценивает влияние нацпроектов на увеличение ВВП как очень небольшое, ввиду недоучета в них такого ключевого фактора экономического роста, как технологическое перевооружение промышленности.

Бывший глава Минэкономразвития и один из разработчиков «Стратегии 2010» Г. Греф, ныне являющийся президентом Сбербанка, также считает, что национальные проекты «не дадут искомого результата» вследствие отсутствия «гигантских ресурсов» для их

реализации, неправильного выбора приоритетов и некачественного структурирования проектов. В июне 2019 года 78 % участников сессии Петербургского международного экономического форума отрицательно ответили на вопрос о способности нацпроектов вывести экономику России на темпы роста выше мировых во время голосования, проведенного по инициативе главы Сбербанка [8, с. 3].

Глава Счетной палаты А. Кудрин считает, что 65 % показателей нацпроектов «статистически ненаблюдаемы» ввиду отсутствия у правительства методик оценки результатов проектов, отмечая при этом невозможность получения полной информации о выполнении майских указов 2012 года [7, с. 4].

Проблемы с реализацией нацпроектов возникли уже на начальном этапе. Во-первых, по итогам 2019 года, по оценкам Минфина, недорасходование федеральных средств, выделяемых по проектам, может превысить 1 трлн рублей, что стало следствием недоработок в механизме реализации проектов на региональном уровне. Во-вторых, Генпрокуратура выявила 2,5 тысячи нарушений при исполнении нацпроектов только за период с марта по ноябрь 2019 года, в связи с чем генпрокурор Ю. Чайка инициировал принятие законопроекта о создании реестра «компаний-коррупционеров».

Наряду с огромной коррупционной составляющей существует проблема неэффективности использования бюджетных средств, их масштабного разбазаривания. Последний такой случай, связанный с воровством на строительстве космодрома «Восточный», президент страны прокомментировал следующим образом: «Деньги выделяются большие, проект носит практически общенациональный характер. Нет, воруют сотнями миллионов... порядка там так и не удалось навести как следует» [5, с. 3].

Во всех нацпроектах, прежде всего в таких, как «Образование» и «Здравоохранение», простое вливание средств без предварительного проведения институциональных преобразований не даст ожидаемого эффекта, о чем свидетельствует неудачный опыт реформирования в последние два десятилетия. Провал попыток «оптимизации» в этих сферах очевиден и общепризнан. Архаичная экономическая модель, сложившаяся не вчера — ее формирование началось еще в условиях командной системы, до сих пор не претерпела кардинальных

изменений. Экономика, в которой господствуют государственные корпорации, государственные и квазигосударственные компании, а частный сектор так и не занял подобающее ему место, не предъявляет спрос на высокоразвитый человеческий капитал.

В нацпроектах поставлены задачи, в том числе касающиеся развития малого и среднего бизнеса, но при этом не оговорены роль и место самих субъектов предпринимательства в достижении этих целей. Упор сделан на бюджетные расходы, но их недостаточно, а главное — они не могут заменить частные. Постоянно растущая ставка на госинвестиции — следствие не только неблагоприятного делового климата, это еще и результат сложившегося отношения элиты и значительной части населения к бизнесу: государство не рассматривает частный сектор в качестве равноправного и заинтересованного партнера.

По словам президента «Деловой России» А. Репика, в ходе его встречи в ноябре 2018 года с В. Путиным он обратил внимание главы государства на ряд крайне важных обстоятельств, касающихся взаимодействия бизнеса с государственными институтами. В частности, речь шла о том, что государство «дисконтирует роль бизнеса в выполнении национальных задач», об отсутствии у частного сектора уверенности в понимании его ключевых идей и принятии их со стороны государства, об административном, фискальном и силовом давлении на бизнес [3, с. 3].

Такое положение остается неизменным на протяжении двух последних десятилетий, динамика количества предприятий МСБ тому подтверждение. Очередная новация в подходе к бизнесу как к «кошельку» принадлежит главе Следственного комитета А. Бастрыкину, предложившему привлечь бизнес к реализации нацпроектов «правовыми методами» [2, с. 3]. Этот пример как нельзя лучше характеризует живучесть директивного способа решения проблем и потребительское отношение к бизнесу, а если рассматривать правоприменительную практику, то здесь скорее речь идет о рейдерских захватах активов предпринимателей, выступающих потенциальными агентами институциональных изменений.

Предусмотренные в пяти федеральных проектах меры по реализации в национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство

и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» вступают в серьезное противоречие с реальными проблемами, существующими в этой сфере. Задачи «популяризации предпринимательства», увеличения численности занятых в сфере МСБ до 25 млн человек и повышения его доли в 2024 году до 32,5 % ВВП находятся в явном диссонансе с информацией, содержащейся в ежегодном докладе о состоянии бизнеса, представленном в мае 2019 года уполномоченным по правам предпринимателей Б. Титовым президенту страны. Глава государства был ознакомлен с реестром системных проблем предпринимателей, включающим ни много ни мало 32 раздела: от административного давления, роста налоговой нагрузки и проблем антимонопольного регулирования до необоснованного уголовного преследования и избыточного контроля.

МСБ стагнирует уже пятый год, усиливается тенденция ухода в теневую экономику или перехода в самозанятые — в 2019 году количество индивидуальных предпринимателей впервые превысило количество компаний (юридических лиц). Опрос ФСО, проведенный в апреле 2019 года среди экспертов и предпринимателей, о результатах которого Б. Титов доложил президенту, выявил весьма неприглядную картину. Около 70 % экспертов и 84 % предпринимателей не считают ведение бизнеса в России безопасным, причем с каждым годом уровень недоверия к судебной и правоохранительной системам только растет [6, с. 4]. Аналогичные результаты получили социологи ВЦИОМа, за большинством предпринимательских рисков, по мнению опрошенных экспертов и бизнесменов, стоит государство [4, с. 6].

В сложившейся ситуации ключевыми условиями успешного решения задач, поставленных в майском указе 2018 года, должны стать:

- смена приоритетов в политике государства с политики регулирования на политику порядка по заветам В. Ойкена;
- изменение правил игры и, как следствие, моделей поведения всех основных акторов;
- пересмотр механизмов взаимодействия государства и бизнеса, отказ от идеологии этатизма и сознательной маргинализации предпринимательских структур;
- расширение конкурентного поля в экономике за счет сокращения государственного сектора и демонополизации.

Проведение комплекса структурных и институциональных реформ может привести к существенному росту частных инвестиций, что неизбежно повлечет за собой повышение производительности труда, появление новых технологий и диверсификацию экономического роста, а в конечном счете — снижение уровня неравенства в обществе и повышение благосостояния граждан.

### Список литературы

1. Адамчук О. Люди не хотят долго ждать светлого будущего / О. Адамчук // Ведомости. — 2019. — 15 февраля. — С. 4.
2. Гробман Е. Александр Бастрыкин нашел новые обязанности для бизнеса / Е. Гробман, В. Хамраев // Коммерсантъ. — 2019. — 15 мая. — С. 3.
3. Иванова А. Президент «Деловой России»: У бизнеса есть рефлексия о своей роли в реализации майского указа / А. Иванова // Ведомости. — 2018. — 17 декабря. — С. 3–4.
4. Корня А. Каждый второй российский предприниматель готовится к худшему / А. Корня, А. Халявко // Ведомости. — 2019. — 12 июля. — С. 6.
5. Латухина К. Путин возмутился воровством на космодроме «Восточный» / К. Латухина // Российская газета. — 2019. — 11 ноября. — С. 3.
6. Рувинский В. Жалобы наверх и никуда / В. Рувинский // Ведомости. — 2019. — 29 мая. — С. 4.
7. Рувинский В. Как измерить нацпроекты / В. Рувинский // Ведомости. — 2018. — 10 октября. — С. 4.
8. Чевтаева И. Греф выступил против нацпроектов / И. Чевтаева // Ведомости. — 2019. — 13 сентября. — С. 3.



## ОЦЕНКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КОРЕЯ

*Н. А. Попова, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК)

*В. А. Волоская, обучающийся*

Новосибирский государственный технический университет,  
г. Новосибирск

В данной статье рассматривается демографическая ситуация в стране за последние 20 лет и её влияние на экономику. Авторами выделяются три основные проблемы, связанные с демографией: снижение рождаемости, старение населения и «поколение Сампо». Рассматриваются меры, предпринимаемые правительством, по улучшению демографической ситуации.

**Ключевые слова:** демография, население, рождаемость, старение, «поколение Сампо», нормативно-правовые акты.

Демографическая проблема — это острая социальная проблема, стоящая перед странами. На данном этапе развития Республика Корея переживает демографический кризис, который ведёт к появлению различных социально-экономических проблем, таких как нехватка рабочих мест, безработица или дефицит рабочей силы, что способствует упадку экономики страны. Демографический кризис Республики Корея может стать причиной исчезновения нации, что является общенациональной проблемой корейского этноса, соответственно, объектом исследования ученых не только Кореи, но и других стран. Степень изученности данной проблемы недостаточно высока. Как в зарубежной, так и в отечественной историографии существует малое количество работ, акцентирующих внимание на демографических проблемах Республики Корея и уделяющих внимание эффективным путям решения данных проблем.

Одной из этих проблем является низкий уровень рождаемости. В 2018 г. число новорождённых составило 30,3 тыс. человек, что на 13 % меньше по сравнению с 2015 г. [1]. На показатель рождаемости повлияли различные факторы: изменение социального статуса корейской женщины, их фертильность, количество браков и разводов, «поколение Сампо» и др.

Немаловажным фактором является общий коэффициент фертильности, оценивающий среднее число детей, которое ожидается, что женщина в возрасте от 15 до 49 лет родит в течение своей жизни. В 2018 г. он составил 0,98. Для эффективной репродукции населения и увеличения его численности общий коэффициент фертильности должен составлять 2,1. Согласно анализу, проведенному Корейским институтом экономики и торговли, если доля репродуктивного населения будет снижаться на 0,1 % от фактического показателя, то инвестиции будут сокращаться на 0,96 % в год, а трудоспособное население — на 0,22 %. В среднем репродуктивность снижается на 0,07 % в год, что вызывает снижение уровня ВВП на 0,2 % [2]. Следовательно, сокращение числа репродуктивного населения оказывает негативное влияние на макроэкономические показатели, такие как инвестиции, трудовые ресурсы и ВВП, что приводит к снижению темпов роста экономики.

На сегодняшний день средний возраст корейцев, вступающих в брак, составляет 30 лет. Это обусловлено тем, что уровень цен на жильё, воспитание детей, образование достаточно высок. Поэтому до вступления в брак корейцы стараются получить образование, высокооплачиваемую работу, иметь движимое и недвижимое имущество, а также капитал с целью обеспечения будущего ребёнка. Согласно отчету Корейского института здравоохранения и социальных вопросов, во втором квартале 2018 года уровень бедности людей в возрасте от 18 до 25 лет составил 13,2 %, что на 1,5 % больше по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. [1].

В Республике Корея сложилась такая тенденция, как рождение не более 2 детей на семью. В 1950-х гг. в семье могло быть 5–6 детей и более. Однако политика 1980-х гг. под лозунгом — «Одна семья, один ребенок — полная чаша любви и здоровья!» — способствовала снижению рождаемости. На низкий уровень рождаемости также влияют нехватка детских садов, образовательных учреждений, отсутствие гарантий стабильной работы и условия жизни молодого поколения.

С 2006 г. правительство внедрило три основных пятилетних плана с целью увеличения уровня рождаемости. В частности, в третьем базовом плане 2016–2020 гг. основной целью было увеличить

коэффициент рождаемости до 1,5 к 2020 г. [2]. Правительство пытается решить проблему низкой рождаемости с помощью мер, стимулирующих желание населения иметь детей: пособия и отпуска по уходу за ребёнком, финансовые выплаты многодетным семьям и семьям с приёмными детьми. Ли Чангджун, координатор по планированию в Комитете по вопросам рождаемости и старения населения, в своём отчёте заявил, что планируется разработка новой программы, которая будет включать гарантированное и качественное образование, предоставление жилья на условиях аренды для молодоженов, предоставление отпуска по уходу за детьми для мужчин, повышение размера пособий по уходу за ребенком. Правительство также скорректирует структуру своего бюджета, вложив от 10,6 до 13,9 трлн. вон (от 8,9 до 11,6 млрд долларов США) для реализации этих ключевых задач. При наличии социальных гарантий и поддержки со стороны государства возможно достичь определённой стабильности, и население будет готово к эффективной репродукции.

Наряду с низкой рождаемостью Республика Корея страдает и от такого феномена, как старение населения. Продолжительность жизни в Южной Корее — одна из самых высоких в мире и составляет 82,4 года [1]. При этом женщины живут дольше мужчин. Это связано с тем, что на продолжительность жизни мужчин оказывает влияние большее количество факторов: длительность рабочего дня, стресс, курение, употребление алкоголя.

Доля пожилого населения на конец 2017 г. в возрасте от 65 лет и более составляла 14,12 % от общего числа населения и продолжает расти. При сохранении такой тенденции и снижении рождаемости уменьшается число экономически активного и работоспособного населения. Оно является самым бедным с низким платёжеспособным спросом. Согласно отчету Корейского института здравоохранения и социальных вопросов, уровень бедности пожилого населения в возрасте от 66 до 75 пугающе высок и составлял 40,5 % по данным на конец 2018 г. (для остального населения не превышает 14 %) [3]. Данная категория находится в зоне риска. Несмотря на снижение показателя на 1,4 % по сравнению с 2017 г., это не повлияло на ситуацию в целом.

Согласно результатам исследования «Исчезновение Кореи 2018», опубликованным Корейской информационной службой занятости, 39 % городов, округов и районов по всей стране исчезнут в течение 30 лет, если эти тенденции будут усугубляться [3]. Многие сельскохозяйственные и рыболовные районы уже считаются районами проживания пожилого населения. Среди них провинции Чолла-Намдо, где доля пожилого населения составляет 21 %, Чолла-Пукто — 18,4 %, Кёнсан-Пукто — 18,3 %, и провинция Канвон — 17,3 %.

На демографическую ситуацию также повлиял такой феномен, как «поколение Сампо» (кор. 삼포세대) — это поколение женщин, которые отказываются от отношений, брака и семьи, а главной целью их жизни является карьера. Они не желают заводить детей, так как большую часть своего времени хотят тратить на работу.

Женщины не хотят иметь детей и из-за высоких цен на образование. Завести ребёнка может быть легко, а вот для его достойного воспитания и хорошего образования понадобятся определённые усилия, время и деньги. Современные корейские школьники часто посещают различные кружки, секции, курсы, которые требуют финансовых затрат. Затраты на частное образование в Республике Корея на 2019 г. достигли рекордного уровня и составили 20 трлн вон (16,7 млрд долларов США), среднемесячная стоимость частного образования на одного учащегося также достигла рекордного уровня в 290 000 вон (242,73 доллара США) [1]. Помимо учёбы необходимо уделять время и на воспитание ребёнка, совместное времяпровождение с семьёй, чтобы у него не возникало проблем со вступлением в социум. В целом женщины тратят на семью в 5 раз больше времени, чем мужчины.

Обращаясь к истории Кореи и её традициям, стоит отметить, что такое поведение женщин неслучайно. В корейской культуре женщины не отводилась роль прислуги, малозначащего звена, тогда как мужчина был основой семьи. Он заботился о её благосостоянии, защите и помощи родителям в их преклонном возрасте. К концу XX века статус женщины в обществе кардинально изменился. Они могли поступать в образовательные учреждения наравне с мужчинами, занимать высокие должности и стать экономически активной группой населения. Однако реальная ситуация несколько иная. Так, Южная

Корея столкнулась с гендерным неравенством и проявлением феномена «стеклянного потолка», когда женщинам тяжело соперничать с мужчинами, особенно в карьерном плане. В большинстве случаев их не берут на высокие должности и размер их заработной платы ниже, чем у мужчин.

Не обошла стороной Южную Корею и проблема домашнего насилия, распространённая по всему миру, что явилось ещё одной причиной появления «поколения Сампо». По данным опроса Кореяского Института криминологии, 80 % респондентов-мужчин признались, что проявляли агрессию в отношении своих девушек и жен [2]. Поэтому женщины не только не хотят иметь семью, они не желают строить отношений вообще.

Эта проблема усугубляется участвовавшими случаями совершения преступлений против нравственности сексуального характера. В местах общественного пользования злоумышленники устанавливают скрытые камеры, чтобы сделать откровенные фото и видео женщин и мужчин, а затем выложить их в интернет. По статистике женщины чаще подвергаются данному деянию. Ежегодно в полицию поступает около 6 тысяч заявлений, связанных с порнографией, снятой на скрытую камеру, и в 80 % случаев пострадавшие — женщины. Скорее всего 6 тысяч — это не предел для данных случаев, так как часто жертвы таких преступлений предпочитают не обращаться в правоохранительные органы, боясь осуждения со стороны общественности, друзей и членов семьи. Несмотря на то, что в этой ситуации они являются жертвами, и их не за что осуждать, некоторые женщины в силу азиатского менталитета не справляются с общественным мнением и кончают жизнь самоубийством. Число недовольных данной ситуацией растёт, многочисленные акции проходят в городах Южной Кореи с требованием ужесточить наказание за секс-преступления в интернете. Активисты требуют увеличить процент дел, доведенных до суда, а также ввести более эффективные методы выявления секс-преступлений. В 2019 г., согласно Уголовному кодексу Республики Корея, данный вид преступлений относится к преступлениям против сексуальной нравственности и регулируется XXII главой. По статье 243 лицо, ответственное за распространение, продажу, прокат или открытую демонстрацию подобных

материалов, подлежит наказанию в виде каторжных работ сроком не более 1 года или же штрафа в размере не более 5 млн вон (4 185 долларов США).

Не претендуя на исчерпывающее изложение проблемы, авторами затронуты лишь некоторые из её аспектов. Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что на современном этапе развития Республика Корея столкнулась с проблемой демографического кризиса. Её истоки стоит искать в истории и традициях Кореи. Опираясь на статистические данные, можно говорить о том, что действия правительства, направленные на стабилизацию демографической ситуации, не являются эффективными — уровень рождаемости продолжает падать, а число населения преклонного возраста расти. Эти тенденции отрицательно влияют на экономический уровень страны, её макроэкономические показатели. Пополнение трудоспособного населения за счёт иммигрантов недостаточно для эффективного экономического роста. Если правительство не изменит свою демографическую политику, корейский этнос окажется на грани исчезновения.

### Список литературы

1. Statistics Korea [Электронный ресурс]. — URL: <http://kostat.go.kr/portal/eng/index.action>, свободный (дата обращения: 5.11.2019.).
2. 강의석. 수원시, '2019년 인구정책 시행계획' 추진...4개 분야 64개 과제 (Кан Ы. С. Город Суwon продвигает «План реализации политики в области народонаселения на 2019 год»... Представлены 64 задачи в 4 областях) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ilyoseoul.co.kr/news/articleView.html?idxno=307960> (дата обращения: 17.10.2019.).
3. 강세훈. 젊은층 빈곤인구가 늘고 있다...«사회적 좌절 막아야» (Кан С. Х. Рост числа бедных среди молодого населения... «Необходимо предотвратить растущее в обществе отчаяние») [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.newsis.com/view/?id=NISX20190503\\_0000640861&cID=10201&pID=10200](http://www.newsis.com/view/?id=NISX20190503_0000640861&cID=10201&pID=10200) (дата обращения: 24.10.2019.).
4. Гришанова Я. Н. Социально-экономические аспекты демографического развития Республики Корея: 1952–2000; Дис... канд. эконом. наук: 08.00.05. — Москва, 2014. — 189 с. 8.
5. Уголовный кодекс РК (형법) 1953 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://vseokoree.com/vse-o-koree/zakony-i-normativnye-pravovye-akty/ugolovnyj-kodeks-respubliki-koreya.html> (дата обращения: 1.11.2019.).

УДК: 338.23

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ  
ИНДИКАТОРНОГО МЕТОДА: УПРАВЛЕНИЕ.  
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

*А. А. Распутин, канд. экон. наук, доцент*

*Н. И. Востриков, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе рассмотрены особенности применения индикаторного метода оценки состояния экономической безопасности организации в целях управления им. Даны предложения по уточнению системы индикаторов и величин оценок некоторых из них применительно к сфере торговли.

**Ключевые слова:** организация, экономическая безопасность, индикаторный метод, управление.

Безопасность организации определяется как устойчивое состояние её защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается стабильная реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности [1]. Основой безопасности организации выступает экономическая безопасность, гарантирующая сохранение целостности экономической системы компании, стабильности ее функционирования, несмотря на действие неконтролируемых факторов бизнес-среды [1].

Наиболее значимым элементом стратегии и тактики достижения приемлемого уровня экономической безопасности организации является формирование эффективно функционирующей системы обеспечения безопасности. Как в любой другой системе, обеспечение результата невозможно без информирования об угрозах безопасности. Для оперативного получения информации о предполагаемых угрозах необходима свежая информация. Для её быстрого получения и обработки, представления в систематизированном виде необходимо использовать адекватную систему оценок. Такая система и методика существует и применяется.

Система базируется на определении понятия «экономическая безопасность» организации. Она определяется как устойчивое состояние её защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, когда обеспечивается стабильная реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

Любая организация занята специфической экономической деятельностью, поэтому понятия внешних и внутренних угроз экономической безопасности для каждого предприятия будут индивидуальны [2].

Ключевыми чертами функционирования механизма обеспечения экономической безопасности предприятия являются:

- динамизм, постоянное совершенствование;
- адаптивный характер в соответствии с изменениями внутренней и внешней среды предприятия.

Индикаторами экономической безопасности организации являются показатели уровня экономической безопасности, позволяющие выявить болевые точки в его деятельности, определить основные направления и наиболее действенные способы по устранению угроз деятельности предприятия [2].

В индикаторном методе оценки системы обеспечения экономической безопасности предприятия используются следующие индикаторы:

а) *производственные*: динамика производства; реальный уровень загрузки производственных мощностей; доля научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в общем объеме работ; темп обновления основных производственных фондов; стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загруженности в течение определенного времени); оценка конкурентоспособности продукции; оценка структуры и технического ресурса парка машин и оборудования;

б) *финансовые*: общий объем предполагаемых продаж; фактический и необходимый объем инвестиций; уровень инновационной активности; уровень рентабельности производства; фондоотдача; доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств;



в) *социальные*: уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по отрасли или экономике в целом; уровень задолженности по заработной плате; кадровый потенциал и т. п. [3].

Индикаторы рассматриваются как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность предприятия в различных функциональных областях, соответствующих определенному уровню экономической безопасности.

Применительно к специфике организации и в соответствии с фактическими значениями его технико-экономических показателей и величиной их отклонения от пороговых значений индикаторов экономической безопасности состояние организации характеризуют как: *нормальное; предкризисное; кризисное; критическое*.

Важно отметить, что наивысшая степень экономической безопасности предприятия достигается при условии, что весь комплекс индикаторов экономической безопасности предприятия находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного индикатора достигаются не в ущерб другим.

В качестве примера для установления результата оценки экономической безопасности организации сопоставим фактические оценки состояния экономической безопасности организации ООО «А» с нормативными (рекомендуемыми) оценками (таблица).

*Таблица*

**Оценка состояния экономической безопасности ООО «А»  
в 2018 г.**

Показатели	Значение в 2018 году	Норматив	Оценка состояния
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Уровень загрузки производственных мощностей, %	80	80	стабильный
Доля НИОКР в общем объеме работ, %	0	5	критический
Доля НИР в общем объеме НИОКР, %	0	40	критический
Темп обновления основных производственных фондов, %	15	16	стабильный
Доля основных фондов сроком эксплуатации более 10 лет, %	25	30	критический
Уровень загруженности в течение года, %	70	80	критический

*Окончание табл.*

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Средний возраст машин и оборудования, лет	8	7	критический
Уровень рентабельности деятельности, %	16	25	критический
Фондоотдача, руб.	1,5	5,0	критический
Просроченная дебиторская задолженность, тыс. руб.	180	0	критический
Просроченная кредиторская задолженность, тыс. руб.	0	0	стабильный
Доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, %	30	50	критический
Среднемесячная заработная плата на одного работника, тыс. руб.	35,8	39,3	предкризисный
Уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю, %	91,1	100	предкризисный
Удельный вес работников старше 50 лет, %	40	20	критический
Текучесть кадров, %	65	10	предкризисный

Крайне важным в методике оценки угроз экономической безопасности организации является формализация не только значений индикаторов оценок, но и интерпретация результатов.

Например, как интерпретировать оценки, полученные при формализации индикаторов? Для ответа пользуются готовой интерпретационной таблицей.

Нормативные оценочные характеристики разработаны на основе анализа значительного массива данных организаций разных направлений деятельности. Оценочная таблица позволяет формализовать уровни оценок угроз экономической безопасности организации. В этом особенность и специфика данной методики оценки.

В итоге из 16 оценок — 10 оценок критических и 3 оценки предкризисные. То есть 12 оценок не соответствуют нормативу. Четыре оценки соответствуют нормативным значениям. Организация находится в кризисном состоянии с точки зрения обеспечения экономической безопасности.

Эта оценка основана на том, что более половины показателей оценки не соответствуют нормативным значениям.

Так ли это на самом деле? Универсализация подхода и упрощение процедур оценки, связанные с необходимостью проведения

быстрой простой оценки обеспечения системы экономической безопасности, приводит к некоторым искажениям результата. В частности, в торговле использование индикаторов «уровень загрузки...»; «доля НИОКР...»; «доля НИР...» не столь значимы, как в промышленности. Индикатор «удельный вес работников старше 50 лет» в условиях реализации пенсионной реформы в РФ следует пересмотреть, причём значительно. Вплоть до 50 %.

Представляется, что для адаптации индикаторной методики оценки экономической безопасности для торговых организаций следует уточнить перечень показателей, убрав из системы первые три показателя-индикатора. Заменить их на один индикатор — «уровень выполнения плана оборота торговли». Кроме этого, уточнить значение индикатора «удельный вес работников старше 50 лет». Ввести в систему оценок новый индикатор — «уровень конкурентоспособности», определяемый как интегральный показатель, рассчитываемый с использованием методики экспертных оценок.

Предлагаемые изменения позволят организациям торговли повысить точность оценок и в достаточной степени обеспечить управление её экономической безопасностью.

#### Список литературы

1. Суглобов А. Е. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова — М.: ЮНИТИ-ДАНА, — 2013. — 271 с.
2. Фирсов И. В. Концептуальные аспекты формирования методики комплексной оценки экономических показателей для определения состояния экономической безопасности Российской Федерации / И. В. Фирсов // Миграционное право. — 2014. — № 2. — С. 34–40.
3. Фирсов И. В. Методологические основы принятия решений в системе обеспечения экономической безопасности в современных условиях, проблемы и пути их решения / И. В. Фирсов // Безопасность бизнеса. — 2016. — № 3. — С. 3–8.

## СОЗДАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КАДРОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

*А. А. Репало, обучающийся*

*Е. В. Эляев, обучающийся*

*О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной статье решается научная проблема создания образовательной инфраструктуры для подготовки специализированных кадров в Новосибирской области. Автором определены мониторинговые показатели образовательной структуры и показаны мероприятия по их улучшению.

**Ключевые слова:** регион, система профессиональных квалификаций, модернизация, ориентация молодежи, образовательные программы.

Профессиональное образование выступает ведущим социальным институтом, решающим целый комплекс задач, связанных с эффективной передачей новым поколениям ценностей и опыта, накопленных предыдущими поколениями, в качестве основы для дальнейшего развития трудовой и профессиональной деятельности.

Нехватка квалифицированных кадров является одной из наиболее острых проблем в современной экономике России. Решить её без создания современной государственной системы профессиональных квалификаций невозможно. По мнению А. В. Шохина, Россия не может позволить себе сохранять систему профессиональных квалификаций, создававшуюся для индустриального периода экстенсивного развития в неконкурентной среде [1]. Требуется выстроить новые механизмы, гарантирующие тесную связь системы профессионального образования с социально-экономической сферой и её реальными потребностями.

Система образования Новосибирской области нуждается в модернизации и оптимизации, об этом говорили на ежегодном XVI съезде работников образования Новосибирской области [2].

### *Информация о развитии среднего профессионального образования*

В 2018 году работа органов государственной власти Новосибирской области была направлена на совершенствование системы среднего профессионального образования в целях снабжения квалифицированными кадрами Новосибирской области.

В сфере профессионального образования в 2018 году решались следующие задачи:

- повышение качества образовательного процесса, внедрение новых образовательных технологий;
- совершенствование взаимодействия с работодателями, а именно обеспечение тесной связи системы профессионального образования с предприятиями и организациями реального сектора экономики;
- обеспечение условий для получения профессионального образования лицами с ограниченными возможностями здоровья;
- активизация профессиональной ориентации молодежи.

В 2018 году на 5,5 % увеличился охват молодежи (в возрасте 15–19 лет) образовательными программами среднего профессионального образования.

Увеличение данного показателя свидетельствует о повышении престижа учреждений среднего профессионального образования, об интересе молодежи в получении среднего профессионального образования.

На территории Новосибирской области функционируют 30 вузов и филиалов, 110 602 тыс. обучающихся, более 20 тыс. сотрудников, система опирается на мощный научный потенциал, дает возможность региону обеспечить кадрами все отрасли экономики.

Если оценивать итоги предыдущих лет развития системы образования Новосибирской области, то можно отметить ряд положительных моментов:

1. Новосибирская область — инновационный регион России.
2. По результатам олимпиад Новосибирская область входит в «золотую дюжину» лучших регионов.
3. Новосибирский государственный университет занимает 3-е место в рейтинге университетов, и 20-е место в рейтинге БРИКС; Новосибирский государственный технический университет

занимает в российском рейтинге 20-е место, в рейтинге БРИКС — 101-е место [3].

Но, несмотря на конкурентные преимущества региона в сфере образования, в Новосибирской области существует ряд проблем, влияющих на эффективность высшего образования, а также на уровень качества образовательной инновационной деятельности [4]:

1. Качество образования и кадровый ресурс находятся в прямой зависимости. Поэтому важно, чтобы педагогический состав в высшем образовании использовал новые, современные методики и технологии для обучения. В Новосибирской области существует слабая связь между научными исследованиями, знаниями и умениями в педагогических коллективах и реальными потребностями региона, что указывает на расхождение компетенций педагогов и целей высшего образования.

2. В России лишь небольшая группа университетов имеет современные кампусы, что снижает эффективность образовательного процесса в целом и привлекательность университетов для зарубежных обучающихся. Мобильность обучающихся не поддерживается достаточным количеством и качеством общежитий. В Новосибирской области вузы отстают в развитии материально-технической и научно-исследовательской базы, что свидетельствует о низком уровне конкурентоспособности высшего образования.

3. В Новосибирской области вузы не полностью реализуют принцип непрерывного образования, т. е. учебные заведения приоритетным направлением считают подготовку специалистов с высшим образованием, а не реализацию программ дополнительного образования, что влияет на финансовую устойчивость вузов.

Таким образом, у вузов Новосибирской области наблюдается отставание по важным направлениям, т. е. быть конкурентоспособными в сфере высшего образования России.

Основная цель развития высшего образования Новосибирской области — повышение конкурентоспособности образовательных организаций высшего образования, расположенных на территории НСО.

Мероприятия программы направлены на выполнение следующих задач:

1) повышение качества подготовки высококвалифицированных кадров;

2) развитие научной, инновационной и предпринимательской активности в вузах, расположенных на территории Новосибирской области.

Численность обучающихся в образовательных организациях Новосибирской области на 2018 год составила 110 602 чел., что меньше на 16,5 % по сравнению с 2017 годом [5]. Снижение числа обучающихся высшему образованию объясняется последствием демографического кризиса 90-х годов 20 столетия, повышением привлекательности среднего профессионального образования среди выпускников школ в Новосибирской области.

В частных организациях высшего образования в 2018 году по сравнению с 2017 годом контингент обучающихся по очной форме увеличился на 14,35 %, по очно-заочной форме — на 4,9 %. Увеличение численности обучающихся по очной форме в частных вузах объясняется низкой стоимостью обучения по сравнению со стоимостью обучения в государственных вузах. Увеличение численности обучающихся по очно-заочной форме связано с расширением спектра образовательных программ высшего образования, в том числе реализуемых в очно-заочной форме обучения.

#### *Сведения о развитии профессионального обучения*

В 2016 году действия органов государственной власти Новосибирской области были направлены на совершенствование системы профессионального обучения в соответствии с запросами регионального рынка труда.

Решались следующие задачи:

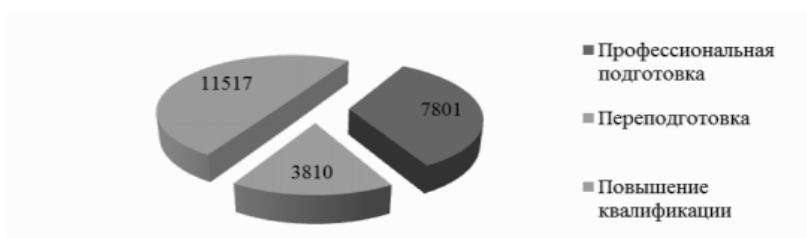
- обеспечение тесной взаимосвязи системы профессионального образования с предприятиями и организациями реального сектора экономики;
- модернизация материальной и учебно-лабораторной базы профессионального обучения;
- обеспечение условий для получения профессионального обучения лицами с ограниченными возможностями здоровья и их дальнейшего трудоустройства.

В 2018 году программы профессионального обучения реализовывали 52 профессиональные образовательные организации Новосибирской области.

В структуре профессионального обучения доля программ профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих составляет 33,7 %, программ повышения квалификации рабочих, служащих — 49,8 %, программ переподготовки — 16,4 %.

Наибольшая потребность на рынке труда сохраняется за программами повышения квалификации, рис.

### Структура программ профессионального обучения



Численность граждан, завершивших обучение по программам профессионального обучения и дополнительным профессиональным программам в профессиональных образовательных организациях в 2018 году, составила 23 128 человек.

Новосибирск по потенциалу науки, опыту инновационной деятельности населения является одним из наиболее подготовленных городов страны. Многие общеобразовательные и профессиональные учебные заведения Новосибирска известны высоким уровнем обучения. В городе создаются новые образовательные технологии с соответствующим научно-методическим обеспечением. Успешно работают частные учебные заведения, получает развитие образовательный бизнес.

Новосибирск имеет значительный потенциал для развития системы образования. Главной задачей государственных органов и органов управления образованием является рациональное распределение наличных ресурсов, формирование правильного подхода к решению возникающих проблем.



## Список литературы

1. Образование Новосибирской области: стратегические приоритеты: доклад и.о. министра образования Новосибирской области С. В. Федорчука, на XVIII съезде работников образования Новосибирской области, 24 августа 2018 года [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minobr.nso.ru/page/3787> (дата обращения: 28.10.2019).
2. Отчет 16-го съезда работников образования Новосибирской области / Официальный сайт Министерства образования, науки и инновационной политики Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minobr.nso.ru/page/3787> (дата обращения: 28.10.2019).
3. Официальный сайт агентства медиагруппы «Россия сегодня». QS University Rankings: BRICS 2016 (русскоязычная версия) [Электронный ресурс]. — URL: [https://ria.ru/abitura\\_world/20160905/1475519112.html](https://ria.ru/abitura_world/20160905/1475519112.html). (дата обращения: 28.10.2019).
4. Проблемы и негативные факторы, влияющие на развитие высшего образования в Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: [https://studopedia.ru/19\\_101785\\_problemi-i-negativnie-faktori-vliyayushchie-na-razvitiye-visshego-obrazovaniya-v-novosibirskoy-oblasti.html](https://studopedia.ru/19_101785_problemi-i-negativnie-faktori-vliyayushchie-na-razvitiye-visshego-obrazovaniya-v-novosibirskoy-oblasti.html). (дата обращения: 28.10.2019).
5. Шохин А. В. Национальная система квалификаций: ретроспектива и перспектива [Электронный ресурс]. — URL: <http://businessofrussia.com/mag-2015/item/1081-sys-qual.html>. (дата обращения: 28.10.2019).

УДК 338.98

## КЛАСТЕРИЗАЦИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

*Н. В. Савченко, канд. геогр. наук, доцент*

*Е. В. Шаравина, канд. экон. наук, доцент*

*О. Н. Чащин, канд. физ.-мат. наук, доцент*

Новосибирский государственный аграрный университет,  
г. Новосибирск, Россия

Рассматриваются проблемы организации, пути формирования и развития агропромышленных кластеров в регионах России.

**Ключевые слова:** государственная программа развития сельского хозяйства, агропромышленный комплекс, агрокластер, сельхозорганизации, конкурентные преимущества региона.

Агропромышленный сектор — второй по значимости в национальной экономике нашей страны, и при этом он один из наиболее подверженных внешним изменениям.

При проведении экономических реформ в 90-х годах прошлого столетия и первых 15 лет 2000-х годов сельскохозяйственные организации в РФ лишились действенной господдержки, дешевых ресурсов, столкнулись с массовой закупкой сельскохозяйственной продукции перекупщиками по низким ценам, отсутствием приемлемой рыночной инфраструктуры. Всё это сделало невозможным вести расширенное воспроизводство, что окончательно снизило инвестиционную привлекательность отечественных организаций АПК.

22 августа 2012 года вступление России в ВТО ещё более усугубило ситуацию, где по правилам наша страна вынуждена была снизить таможенные пошлины для импортных сельхозпродуктов, что привело к снижению конкурентоспособности отечественных товаров.

Однако у России есть право увеличить объемы господдержки сельскохозяйственных производителей вдвое в течение шести лет, чего до 2016 года не происходило.

Индекс производительности в сельском хозяйстве, по данным Росстата снизился с 103,2 % в 2010 г. до 100,9 % в 2014 г. и продолжил снижаться до 99,9 % в 2018 году, несмотря на российские антисанкции [4].

Количество исправных тракторов в 2015 г. насчитывало 463 664 ед., в 2017 г. — 453 200 ед., в СФО 73 488 ед. и 69 904 ед. соответственно. Подобная ситуация касается и обеспечения сеялками и культиваторами [3].

В состав Российской Федерации (после присоединения Крыма) входят 85 регионов, контрастных по природно-географическим и социально-экономическим признакам. А если учесть, что подавляющее большинство агропромышленных (и отраслевых, и межотраслевых кластеров, см. блок-схему) формируется на уровне региональных субъектов страны, то в инновационный кластерный процесс, несмотря на гигантские размеры территории страны, можно интегрировать весь социально-экономический потенциал государства.

По мнению экспертов, на сегодня процессом кластеризации охвачено более 50 % экономик ведущих стран мира.

Актуальность кластеризации АПК России состоит в том, что они определяют стратегию развития конкретных территорий на основе учёта локальных конкурентных преимуществ каждого региона. В этой связи главная цель кластерной политики — обеспечение конкурентоспособности экономики любого российского региона как на отечественных, так и на мировых рынках. Кроме этого, как показывает мировой опыт, кластеры способствуют резкому росту производительности труда и снижению издержек производства, создают основу для разработки базы и внедрения достижений НТП.

Зарубежный основоположник теории кластерного развития экономики М. Портер и российский эконом-географ Н. Н. Колосовский — автор теории энергопроизводственных циклов (ЭПЦ) считали, что кластер (ЭПЦ) представляет собой географически объединённую группу взаимосвязанных компаний (производств), специализированных поставщиков и организаций, которые связаны с ними, действуют в конкретной сфере, дополняют друг друга, используют общую инфраструктуру, но при этом, по мнению М. Портера, конкурируют друг с другом [1].

Исходя из вышеуказанной цели, главная стратегическая задача агропромышленного кластера нашей страны — это продвижение продукции предприятий-партнёров на региональные и федеральные рынки. Её решение возможно на основе углубления кооперирования между хозяйствующими субъектами малого и среднего бизнеса, а также реализации совместных проектов в сфере закупок, производства и сбыта продукции, развития торговых марок, привлечения российских и зарубежных инвесторов и др.

Решение данных задач выведет развитие сельского хозяйства на качественно новый уровень [2], а стратегическая необходимость кластерно-инновационной политики в сфере АПК рассматривается во многих законодательных актах на уровне Правительства и Министерства сельского хозяйства РФ, в частности в проекте «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.», которая откорректирована 8 февраля 2019 г.

Несмотря на актуальность задач кластерной политики в нашей стране, до сих пор существуют серьёзные проблемы в их реализации:

1. На февраль 2019 года в стране до сих пор нет качественной нормативно-правовой базы, регламентирующей процесс создания и формирования региональных агрокластеров.

2. Государственная поддержка производителей сельхозпродукции слабоэффективна. К примеру: на поддержание капитализации 3 крупнейших коммерческих банков страны Правительство выделило в 2019 году более 2 трлн руб., а на всё сельскохозяйственное производство около 260 млрд рубл.

3. В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции и продовольствия на 2013–2020 гг. предусмотрено финансирование территориальных кластеров молочного и мясного направлений за счет средств федерального бюджета для субсидирования на частичное возмещение затрат по формированию кластеров, а о других кластерах не упомянуто ничего.

4. Отсутствуют методические рекомендации и инструктивные документы по формированию агрокластеров, что способствовало появлению интегрированных агропромышленных формирований, которые представляют собой объединение предприятия по общему виду деятельности на основании договора о совместной деятельности. Эти формирования малоэффективны.

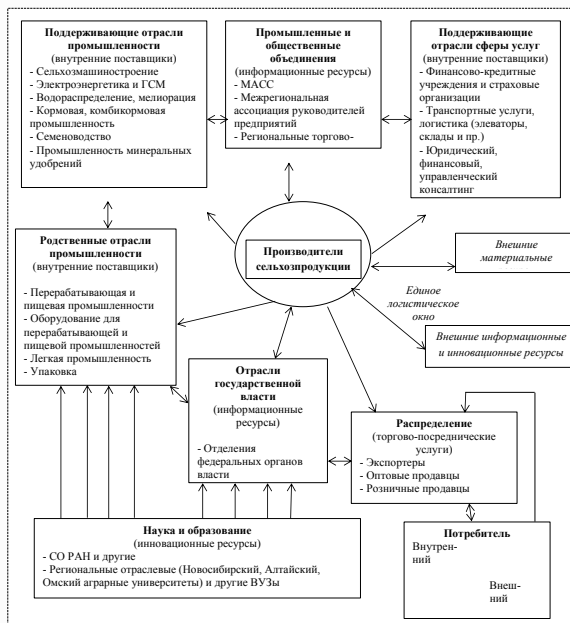
В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г. речь идет о создании сети территориально-производственных кластеров: туристско-рекреационных, нефтегазохимических, транспортных; кластеров тяжелого, химического, сельскохозяйственного, энергетического машиностроения и приборостроения; кластеров по производству медицинской техники, продукции металлургии и химической промышленности; космической отрасли; энергопромышленных и лесопромышленных кластеров; биоресурсного кластера, основу которого составят добыча и переработка пресноводных биологических ресурсов и гидробионтов морей — водорослей (ламинарии), рыбы, бентосных моллюсков, рако- и крабообразных организмов.

Если сравнивать процесс формирования агропромышленных кластеров в нашей стране с зарубежными аналоговыми процессами, то выявляется существенная отличительная особенность: в связи

с тем, что большинство сельхозорганизаций страны за последние 30 лет потеряли финансовую самостоятельность, то для своего выживания и самосохранения они вынуждены переходить в подчинение какому-либо динамично-развивающемуся предприятию по переработке сельхозпродукции.

В связи с тем, что регионы страны весьма контрастны по всей совокупности выше отмеченных признаков, то оценка и планирование применения кластерных технологий в развитии агропромышленного комплекса страны невозможны без системного анализа. Только на его основе можно спрогнозировать появление вероятных кластерных структур и оценивать возможности их функционирования в текущей и дальней перспективах. Дело в том, что любой кластер представляет собой интегрированное географическое, информационно-инновационное и логистическое образование, связанное с условиями и факторами внешней среды (рис.).

### Блок-схема агропромышленного кластера региона [2]



Таким образом, для качественного формирования агропромышленных кластеров на всей территории России необходимо провести следующие мероприятия:

1. Разработать единую нормативно-правовую базу для регулирования процесса кластеризации АПК.

2. Составить методические рекомендации, опираясь на опыт других государств, при этом учитывая контрастные особенности национальной экономики.

3. Сформировать национальную инновационную систему, т. е. реформировать существующую экономическую систему так, чтобы перейти к экономическому развитию, основанному на использовании знаний.

4. Провести оценку конкурентных преимуществ в каждом регионе, сформировать качественную рыночную инфраструктуру.

#### Список литературы

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
2. Новосёлов А. С. Формирование региональных инновационных кластеров в Сибири как стратегический фактор управления их социально-экономическим развитием / А. С. Новосёлов, Н. В. Савченко // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем. Сборник научных трудов IX Международной школы-симпозиума АМУР-2015, Севастополь, 12–21 сентября. — 2015. — С. 271–276.
3. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (с изм. на 8 февраля 2019 г.). [Электронный ресурс]. — URL: [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru), 11.02.2019, № 0001201902110017 (дата обращения: 18.11.2019).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: статистический сборник / М.: Росстат, 2018. — 1162 с.

## ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: СОСТОЯНИЕ И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

*В. Н. Соловьёва, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье рассматриваются причины низкой результативности лесной промышленности Российской Федерации — сокращение лесного фонда, недостаточное лесовосстановление, низкая эффективность заготовки древесины и большой объем теневого рынка круглого леса. Дан анализ изменения структуры экспорта отрасли в 2016–2019 гг., представлены меры государственной поддержки частных предприятий, занимающихся глубокой переработкой древесины.

**Ключевые слова:** лесная промышленность, управление лесными ресурсами, устойчивое развитие, лесовосстановление, экспорт лесной отрасли.

Одной из основных целей Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединённых Наций (ФАО) является устойчивое управление и пользование природными ресурсами, включая землю, воду, воздух, климат и генетические ресурсы во благо настоящих и будущих поколений. ФАО делает упор на значительный вклад в разработку и применение эффективных технологий для устойчивого использования и оценки лесов и недревесной продукции леса при одновременном увеличении доходов и занятости населения.

Практически в каждой стране мира, располагающей значительными лесными ресурсами, лесная промышленность играет ключевую роль в социально-экономическом развитии. Она представлена крупными и мелкими предприятиями, ведущими заготовку древесины в лесах, производящими лесоматериалы как для внутреннего потребления, так и на экспорт. За последние десятилетия вклад лесного сектора в мировую экономику увеличивался со среднегодовым темпом 2,5 % и сейчас составляет более 400 млрд долл. США (2 % ВВП) [1].

Лесная промышленность по сравнению с другими отраслями добилась существенных успехов в деле обеспечения её экологической безопасности, поскольку применение современных технологий

значительно снижает вредное воздействие на окружающую среду и способствует реализации концепции устойчивого развития.

На Россию приходится одна пятая часть площади мировых лесов, но доля лесной отрасли в ВВП незначительна. Стратегия развития лесного комплекса РФ до 2030 года (2018) направлена на увеличение вклада лесоперерабатывающего комплекса в ВВП России с 0,5 % в 2016 г. до 1 % в 2030 году [2].

Основными причинами неэффективности лесной промышленности являются недостаточное лесовосстановление, низкая эффективность заготовки древесины и большой объём теневого рынка круглого леса и пиломатериалов.

Незаконные рубки леса, лесные пожары и недостаточное лесовосстановление являются разрушительными для России (рис. 1).

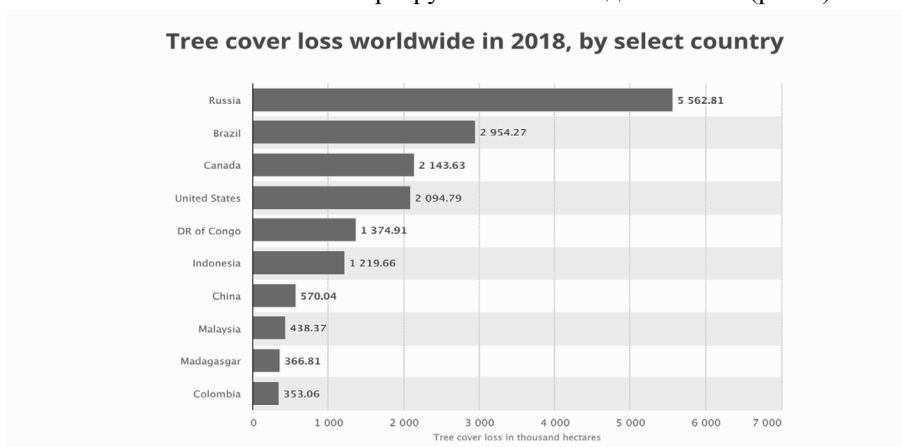


Рис. 1. Сокращение лесного покрова в 2018 году по отдельным странам, тыс. га

Только за один год Россия потеряла более пяти с половиной миллионов гектаров лесного покрова [3].

В России заготавливается от 10 до 20 % древесины не того вида, который указан в договорах (сверх разрешенных объёмов) или осуществляется вырубка здоровых деревьев вместо больных. Это проблемы всех регионов страны, но наиболее актуальны они для Хабаровского, Красноярского, Приморского краёв и Иркутской области.



Соотношение объемов вырубki и восстановления лесов в РФ представлено на рис. 2.

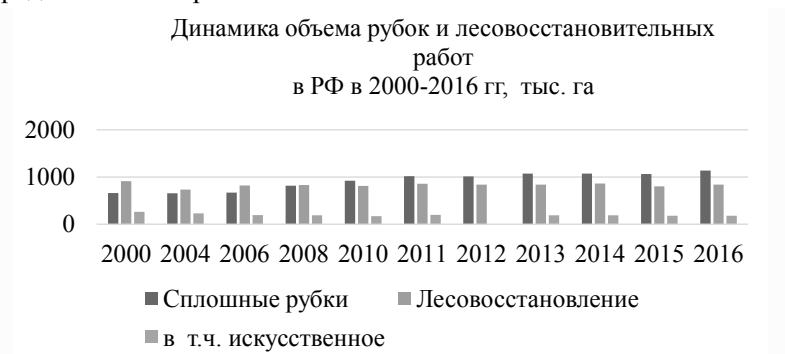


Рис. 2. Вырубка и лесовосстановление в РФ в 2016–2019 гг., тыс. га

Превышение площади рубки леса по сравнению с площадью восстановления наблюдается с 2010 года. Вырубленные участки, которые никогда не восстанавливались, достигли 1,4 млн га в 2010–2016 гг. [4].

Недостаточное освоение лесосек в РФ вызвано следующими факторами:

- отсутствием доступа к удаленным лесам от главных автомагистралей, рек и железнодорожных путей;
- недостаточным использованием лесосеки по договорам аренды;
- несвоевременным обновлением данных о состоянии лесных ресурсов;
- неэффективным восстановлением экономически ценных пород деревьев на наиболее продуктивных участках;
- нехваткой квалифицированных кадров вследствие невысокой заработной платы в лесной промышленности;
- слабой консолидацией отрасли, состоящей из множества мелких предприятий;
- необходимостью обновления производственных мощностей вследствие значительного износа оборудования (60 % –70 %);
- отсутствием законодательных механизмов стимулирования строительства и эксплуатации лесных дорог.

Не менее существенный урон отрасли наносят пожары (рис 3).



Рис. 3. Ущерб от лесных пожаров в РФ в 2013–2019 гг.

Кроме ущерба лесному хозяйству огромны расходы на тушение пожаров, расчистку горелых площадей, затраты на восстановление леса, погибших животных, восстановление утраченных основных фондов. Лесные пожары создают большую опасность для жизни и здоровья человека.

Количество километров лесных дорог, приходящихся на тысячу г леса в развитых европейских странах и России, представлено на рис. 4.

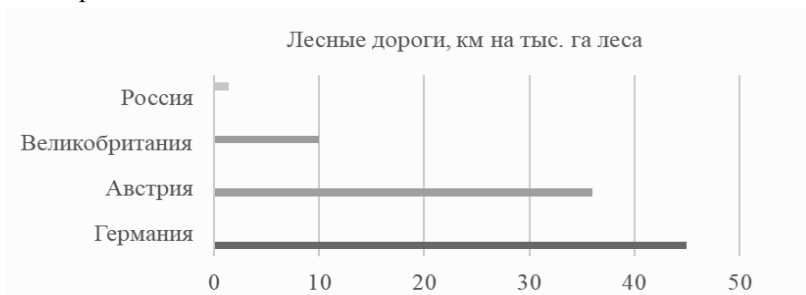


Рис. 4. Лесные дороги, км на тысячу га леса

Лесные дороги не попадают в категорию региональных или местных дорог и не включены в планирование землепользования схем. В Германии на тыс. га леса приходится 45 км дорог, в Австрии — 36 км, в Великобритании — 10 км, а в России — 1,4 км на тыс. га леса, что значительно затрудняет доступ к наиболее продуктивным

участкам [4]. Российский лес высоко ценится на мировом рынке. В последнее десятилетие происходит изменение структуры экспорта лесной промышленности — снижение объемов экспорта круглого леса с 22 % в 2008 г. до 7,8 % 2018 г. и увеличение продукции его переработки. Возможно дальнейшее снижение квоты на экспорт круглого леса при увеличении вывозной пошлины до 13 %, а затем до 80 % [4]. Объем экспорта лесной отрасли РФ в 2016–2019 гг. представлен в таблице.

*Таблица*

**Объем экспорта лесной отрасли РФ в 2016–2019 гг.,  
млрд долл. США**

Направление	Годы			
	2016	2017	2018	2019 (прогноз)
Круглый лес, млн м <sup>3</sup>	20,1	19,4	19,0	18,5
Пиломатериалы, млн м <sup>3</sup>	27,0	29,7	31,9	35,0
Фанера, тыс. м <sup>3</sup>	2 461	2 472	2 683	2 700
ДСП, тыс. усл. м <sup>3</sup>	1 627	1 773	2 036	2 100
ДВП, млн усл. м <sup>2</sup>	124	139	160	170
Гранулы топливные (пеллеты), тыс. т	1 072	1 439	1 513	1 550
Целлюлоза и древесная масса, тыс. т	2 498	2 605	2 630	2 650
Бумага, картон и изделия из них, тыс. т	3 050	3 273	3 458	3 500

При сокращении экспорта круглого леса с 2016 по 2018 гг. на 0,9 млн м<sup>3</sup> наблюдается рост экспорта пиломатериалов на 4,9 млн м<sup>3</sup>, фанеры — на 222 тыс. м<sup>3</sup>, ДСП — на 409 тыс. усл. м<sup>3</sup>, пеллет — на 441 тыс. т, целлюлозы и древесной массы — на 132 тыс. т, бумаги, картона и изделий из них — на 408 тыс. т [5].

Переход к экспорту продукции переработки леса значительно увеличит доходность лесной отрасли, но это возможно при поддержке государства.

Стратегия развития лесопромышленного комплекса России до 2030 года предусматривает обширные меры государственной поддержки частных предприятий с глубокой переработкой древесины:

1. Приоритетные инвестиционные проекты. Для участия в таком проекте минимальный объем инвестиций в области освоения

лесов — 500 млн руб. при модернизации действующего производства и 750 млн руб. при создании объектов лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры.

2. Региональные инвестиционные проекты. Инвестор имеет возможность получения налоговых льгот, предусмотренных региональными законодательными актами.

3. Специальные инвестиционные контракты. Государство при необходимости обеспечивает поддержку, а инвестор выполняет обязанности по освоению производства промышленных товаров в определенный срок.

4. Территория опережающего социально-экономического развития, резиденты которой имеют право на пониженные ставки по налогообложению, страховым взносам, сокращению количества проверок бизнеса, ускоренную процедуру возмещения НДС, льготное землепользование.

5. Таможенное регулирование и льготы предусматривают допустимое освобождение от ввозных пошлин технологического оборудования, а также применение процедуры свободной таможенной зоны.

6. Льготы по налогу на добавленную стоимость для деревообрабатывающего оборудования, аналоги которого не производятся в стране.

7. Субсидиарные и регуляторные меры поддержки. Субсидии в размере от 50 % до 90 % фактически понесенных и документально подтвержденных затрат значительно снижают финансовую нагрузку на предприятие [2].

Внедрение в лесной отрасли методов, регулирующих заготовку и транспортировку в соответствии с устойчивым управлением ресурсной базой, применение более совершенных технологий и оборудования, устойчивое лесопользование по воспроизводству лесов, восстановление деградированных земель путем лесопосадок, увеличение в структуре экспорта продукции глубокой переработки древесины повысит конкурентоспособность лесной отрасли на мировом рынке и увеличит вклад в ВВП страны.

## Список литературы

1. Европа противостоит глобальной тенденции вырубке лесов [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.weforum.org/agenda/2019/07/forest-europe-environment/> (дата обращения: 10.11.19).
2. Лесопромышленный комплекс: итоги 2018 и планы на 2019 год. Взгляд Минпромторга России [Электронный ресурс]. — URL: <https://proderevo.net/analytics/main-analytics/lesopromyshlennyj-kompleks-itogi-2018-i-plany-na-2019-god-vzglyad-minpromtorga-rossii.html>.
3. Обзор лесопромышленного комплекса России^ 2018 год [Электронный ресурс]. — URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-russia-wood-survey-rus/\\$FILE/eyrussia-wood-survey-rus.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-russia-wood-survey-rus/$FILE/eyrussia-wood-survey-rus.pdf) (дата обращения: 06.11.19).
4. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации до 2030 года [Электронный ресурс]. — URL: <http://static.government.ru/media/files/cA4eYSe0MObgNpm5hSavTdxID77KCTL.pdf> (дата обращения: 06.11.19).
5. Шминке К. Х. Лесная промышленность: решающее значение для общего социально-экономического развития [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.fao.org/3/v6585e/v6585e08.htm> (дата обращения: 06.11.19).

УДК 339.56

## СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

*Т. С. Тарицына, обучающийся*

*Е. А. Московченко, обучающийся*

*Научный руководитель Р. М. Шахнович, д-р экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск*

В данной работе проведен анализ динамики и структуры внешней торговли Новосибирской области за период 2015–2018 годов, выявлены главные товарные группы экспорта и импорта, основные страны — торговые партнёры.

**Ключевые слова:** внешняя торговля, товарная структура, страновая структура, Новосибирская область.

Традиционный анализ внешней торговли любой страны представляет собой анализ общих национальных внешнеторговых потоков — экспорта и импорта, их динамики, структуры и т. д. Однако в последние годы существенное внимание стало уделяться анализу

внешнеэкономических отношений отдельных регионов, из которых и складывается общая картина международных связей страны. Аналогичная ситуация складывается и в анализе внешней торговли России: всё большее внимание в исследованиях уделяется экспорту торговли регионов, не стала исключением в качестве объекта исследования и Новосибирская область [1, 2]. Вместе с тем в такого рода анализе больше внимания уделяется текущему горизонтальному срезу: направлениям и структуре внешней торговли за 1–2 года, а оценка динамики, в том числе динамики структуры внешней торговли, проводится гораздо реже. Данная работа представляется попыткой проведения такого анализа.

Данные о развитии внешней торговли Новосибирской области за период 2015–2018 гг. представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**Динамика внешней торговли Новосибирской области  
(2015–2018), тыс. долл., [3]**

Годы	Показатели внешней торговли		
	Экспорт	Импорт	Внешнеторговый оборот
2015	1 578 278,0	1 078 919,2	2 657 197,2
2016	1 811 106,6	1 377 793,7	3 188 900,3
2017	2 113 077,8	2 183 869,0	4 296 946,8
2018	2 588 645,9	2 698 724,7	5 287 370,6

Цифры показывают, что объёмы внешней торговли за этот период заметно выросли: экспорт вырос на 64 %, а импорт вырос в 2,5 раза. Следствием такого разрыва в темпах роста стал дефицит внешней торговли Новосибирской области, возникший в 2017 году и выросший в 1,5 раза в 2018 году.

Структура внешней торговли может рассматриваться с двух позиций: «натуральной» и «географической». В обоих случаях структура экспорта и импорта может существенно отличаться.

Первая позиция — товарная структура — представлена в таблицах 2 и 3.

Таблица 2 характеризует товарную структуру экспорта Новосибирской области.

*Таблица 2*

**Товарная структура экспорта Новосибирской области, %, (рассчитано по [3])**

Наименование товарной группы	Годы			
	2015	2016	2017	2018
ВСЕГО	100 %	100 %	100 %	100 %
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2,73	4,35	5,74	6,95
Минеральные продукты из них:	33,53	18,90	42,24	46,82
Топливо-энергетические товары	33,53	18,75	42,07	46,74
Продукция химической промышленности, каучук	4,61	9,95	8,17	6,13
Кожвенное сырье, пушнина и изделия из них	0,08	0,04	0,03	0,01
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,69	2,57	2,76	4,34
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,02	0,18	0,26	0,29
Металлы и изделия из них	1,20	4,60	2,69	3,07
Машины, оборудование и транспортные средства	53,92	55,61	34,75	30,43
Другие товары	3,23	3,81	3,35	1,97

По традиции структура производства и, как следствие, экспорта Новосибирской области характеризуется господством перерабатывающих отраслей, прежде всего машиностроения. Данные статистики показывают, что такая оценка может оказаться устаревшей. Действительно, в 2015–2016 годах более половины экспорта Новосибирской области составляли «Машины, оборудование и транспортные средства», однако в последующие 2 года эта доля снизилась примерно до одной трети от общего объема экспорта.

При этом доля минеральных продуктов, т.е. почти исключительно топливно-энергетических товаров, выросла примерно с одной трети до почти половины объема торговли. Эти товарные группы практически поменялись местами. Из других товарных групп заметный рост (рост доли) показали продовольственные товары.

Товарная структура импорта представлена в таблице 3.

Таблица 3

**Товарная структура импорта Новосибирской области, %  
(рассчитано по [3])**

Наименование товарной группы	Годы			
	2015	2016	2017	2018
ВСЕГО	100 %	100 %	100 %	100 %
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	8,61	7,73	7,87	6,58
Минеральные продукты из них:	1,07	1,85	2,48	3,33
Топливо-энергетические товары	1,03	1,38	1,89	3,10
Продукция химической промышленности, каучук	16,31	13,43	10,27	10,79
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,63	0,45	0,84	0,58
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,77	1,32	1,19	1,15
Текстиль, текстильные изделия и обувь	12,28	9,17	9,31	10,00
Металлы и изделия из них	7,88	13,24	12,80	8,79
Машины, оборудование и транспортные средства	45,34	48,17	50,58	54,50
Другие товары	6,09	4,64	4,66	4,28

В этом случае товарная структура остаётся намного более стабильной. Некоторый рост продемонстрировали импорт машин и оборудования и минеральные продукты. Снижение доли зафиксировано для продукции химической промышленности, а также продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья.

«Географическая» направленность внешней торговли Новосибирской области весьма разнообразна: количество стран-партнеров составляет около 120 для экспорта продукции, произведенной в Новосибирской области, и около 110 стран — для импорта.

Анализ страновой структуры внешней торговли представлен в таблицах 4 и 5.

В таблице 4 показано распределение экспорта Новосибирской области по основным странам — торговым партнерам.



Таблица 4

**Структура экспорта Новосибирской области по странам, %  
(рассчитано по [3])**

Страна	Годы			
	2015	2016	2017	2018
ВСЕГО	100 %	100 %	100 %	100 %
Ближнее зарубежье	38,95	41,52	26,84	26,44
Дальнее зарубежье	61,05	58,48	73,16	73,56
Беларусь		1,71	2,30	3,73
Казахстан		13,62	16,13	12,65
Украина	35,84	22,61	5,43	6,52
Болгария	4,49	4,38	4,14	3,10
Германия	8,11	4,47	9,27	10,89
Индия	4,15	11,68	3,30	4,22
Китай	14,51	9,12	24,05	24,12
Корея	3,71	1,46	3,21	3,75
США	2,60	3,21	3,11	2,18
Япония	3,84	1,86	2,00	2,64

Как и для российского экспорта в целом, для экспорта Новосибирской области характерно существенное превышение экспорта в дальнее зарубежье над экспортом в ближнее зарубежье. За рассматриваемый период резко (почти в 6 раз) снизилась доля экспорта на Украину, которая была крупнейшим партнёром, при этом почти вдвое выросла доля экспорта в Китай, который в последние годы занял место крупнейшего торгового партнёра. Доли крупнейших партнёров среди промышленно развитых стран Америки, Европы и Азии остаются относительно стабильными.

В таблице 5 показано распределение импорта Новосибирской области по основным странам — торговым партнерам.

Таблица 5

**Структура импорта Новосибирской области по странам, %  
(рассчитано по [3])**

Страна	Годы			
	2015	2016	2017	2018
ВСЕГО	100 %	100 %	100 %	100 %
Ближнее зарубежье	3,48	15,56	17,48	13,41
Дальнее зарубежье	96,52	84,44	82,52	86,59
Беларусь		5,56	4,53	2,62
Казахстан		7,44	9,65	6,21
Узбекистан	1,07	0,71	1,15	1,52
Украина	1,79	0,91	0,74	1,11
Германия	6,06	3,67	3,27	7,30
Китай	48,35	38,93	36,90	35,68
Корея	3,14	2,36	2,13	2,10
Сербия	1,79	1,77	2,23	2,27
США	14,17	16,85	5,22	10,89
Франция	1,43	6,62	12,53	12,85
Япония	2,38	1,55	1,50	2,09

В структуре импорта в Новосибирскую область дальнее зарубежье занимает ещё большую долю, чем в структуре экспорта, однако она имеет некоторую тенденцию к снижению. При этом количество стран, активно вовлеченных в партнерство с предприятиями Новосибирской области, в данном случае даже выше, чем в экспорте. Главным партнёром по импорту является Китай, стабильно высокая доля у США и Франции.

Правильное представление об импорте и экспорте Новосибирской области, их динамике и структуре будет способствовать дальнейшему развитию внешней торговли региона.

#### Список литературы

1. Ковалёва Г. Д. Мониторинг внешнеэкономической деятельности Новосибирской области / Г. Д. Ковалёва // Актуальные проблемы развития Новосибирской области и пути их решения: сб. науч. тр. В 2 ч. Ч. 1: Проблемы и перспективы экономического развития Новосибирской области / под ред. А. С. Новосёлова, А. П. Кулаева; ИЭОПП СО РАН. — Новосибирск, 2014. — С. 191–268.

2. Крупчатникова В. В. Внешняя торговля Новосибирской области как фактор новой индустриализации регионов России. / В. В. Крупчатникова // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. — 2015. — № 3. — С. 326–331.
3. Федеральная таможенная служба. Сибирское таможенное управление [Электронный ресурс]. — URL: <http://stu.customs.ru/folder/146915> (дата обращения: 22.10.2019).

УДК 331 (571.14):330.322

## **ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ПАРКОВЫХ ПРОЕКТОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

*А. А. Хребтова, обучающийся*

*О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной статье рассматривается инвестиционное развитие парковых проектов Новосибирской области. Автором проанализированы парковые проекты Новосибирской области и выявлены источники их финансирования.

**Ключевые слова:** регион, парковые проекты, стратегия социально-экономического развития, инвестиционная привлекательность

Для повышения инвестиционной привлекательности Новосибирской области, развития инновационного предпринимательства особое значение имеют парковые проекты: индустриальные или промышленные парки и технопарки — организованные для размещения новых производств территории, обеспеченные энергоносителями, инфраструктурой, административно-правовыми условиями, научно-исследовательским сектором. Парковые проекты становятся точками роста предпринимательской и инвестиционной активности, увеличивая поступления средств в бюджет и создавая квалифицированные рабочие места. В связи с этим положением тема данного научного исследования является весьма актуальной.

Целью исследования является оценка инвестиционного развития и финансирования парковых проектов Новосибирской области. Реализация поставленной цели требует решения нескольких задач: оценку состояния инвестиционного развития парковых проектов в

Новосибирской области, выявление источников финансирования для их реализации.

Научной новизной статьи выступает обоснование поставленной задачи оценки инвестиционного развития парковых проектов Новосибирской области.

Экономика Новосибирской области (далее — НСО) получает инвестиции из 38 стран мира. В регионе сохраняется высокий уровень и темпы роста инвестиционной активности и привлекательности. На территории Новосибирской области успешно реализованы государственные и негосударственные парковые проекты, такие как Промышленно-логистический парк (ПЛП), Академпарк, Биотехнопарк, Медтехнопарк, Медицинский промышленный парк, частный индустриальный парк «Новосиб». 7 июня 2016 г. Правительством Новосибирской области было утверждено постановление «Об инвестиционной стратегии Новосибирской области до 2030 года». В Новосибирской области в разной стадии реализации находятся 10 парковых проектов [1].

Самый большой в Сибири и один из крупнейших в стране — *Промышленно-логистический парк (ПЛП)* площадью 2 тыс. га. Это индустриальный парк типа *greenfield*. Создан в 2008 г. по инициативе Правительства НСО и Агентства инвестиционного развития (далее АИР). В парке создана необходимая для инвесторов инженерная и дорожно-транспортная инфраструктура. ПЛП реализует 21 российская и международная компании. По состоянию на начало 2019 г. резиденты парка вложили в развитие своих проектов более 30 млрд руб. В его инфраструктуру бюджет вложил четыре млрд руб., и еще 840 млн руб. ПЛП получит до конца 2019 г. Построены подъездные дороги, железнодорожные ветки, системы тепло-, газо- и электроснабжения. На территории парка работают 20 резидентов — представители пищевой промышленности, стройматериалов, холодильного оборудования и тарных изделий, логистические компании [2].

Доход ПЛП по итогам 2013 г. составил более 320 млн руб., общий объем частных инвестиций в Промышленно-логистический парк Новосибирска на конец 2013 г. составил более 15 млрд руб. Госинвестиции в инфраструктуру превысили 3,5 млрд руб. Удельный вес

участия бюджета в финансировании проекта каждый год снижается за счет увеличения привлечения частных инвестиций: если в 2012 г. на 1,4 млрд руб. госфинансирования было привлечено 100 млн руб. инвестиций, то в 2013 г. на 1,1 млрд руб. было привлечено уже 400 млн руб. частных инвестиций в инфраструктуру. Руководство проекта ПЛП планирует, что уже в конце 2017 г. государственные инвестиции в проект окупятся полностью. Общий объем частных инвестиций в Промышленно-логистический парк Новосибирска на 2014 г. составил более 15 млрд руб.

АИР НСО было подписано инвестиционное соглашение о реализации на территории ПЛП инвестиционного проекта по строительству оптово-распределительного центра торговли и переработки сельскохозяйственной и продовольственной продукции. Проект реализуется в рамках создания федеральной сети оптово-распределительных центров торговли и переработки сельхозпродукции «РосАгроМаркет».

Проект строительства медицинского технопарка в НСО вошел в число претендентов на победу в номинации «Лучший инфраструктурный проект» национальной «Премии развития», учрежденной государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Проект реализуется при помощи механизма государственно-частного партнерства. Большая часть инвестиций (порядка 70 %) обеспечена за счет проектного финансирования и средств частных инвесторов. Консолидированный доход проектов, реализуемых в ИМТЦ в 2013 г., составил более 700 млн руб. Здесь создано около 500 рабочих мест [3, с. 163].

*Технопарк новосибирского Академгородка (Академпарк)* ориентирован на развитие инновационных и высокотехнологичных компаний. В 2015 году федеральные органы власти признали Академпарк самым эффективным технопарком в стране. Сегодня в Академпарке работают более 350 компаний-резидентов по таким направлениям, как приборостроение, информационные технологии, биотехнологии и биомедицина, нанотехнологии и новые материалы. Технопарк — это инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса. Академпарк имеет кластерную структуру. Для приборостроительного кластера в Академпарке создаются и работают Центр технологического

обеспечения (ЦТО), для кластера нано- и новых материалов совместно в ОАО «Роснано» и ООО «СИГМА.инновации» — Центр наномодифицированных материалов (ЦНММ), для IT-кластера совместно с ОАО «Ростелеком» — Центр обработки данных (ЦОД), а для кластера биотехнологий и биомедицины — специализированные лаборатории химического и биологического профиля коллективного пользования [4].

Академпарк представляет собой комплекс из 11 зданий общей площадью 80 тыс. м<sup>2</sup>, в котором разместились более 270 компаний, с численностью работников около 7,7 тыс. человек. Выручка от продаж продукции всех компаний резидентов в 2013 году составила 13,5 млрд руб.

Наклонные башни Академпарка были отмечены в номинации «Информационные технологии года» Всероссийской общественной архитектурно-строительной премии «Дом года» в 2012 г.

*«Биотехнопарк наукограда Кольцово»* — **компетенция мирового уровня.** Он специализируется на развитии проектов в области биотехнологии, фармацевтики, производства медицинского оборудования и медицинских аксессуаров. В Биотехнопарке создана инженерная и инновационная инфраструктура для развития биотехнологических и биофармацевтических компаний. Центр коллективного пользования позволил справиться с двумя основными барьерами, стоящими перед инициаторами биотехнологических проектов, — высокой стоимостью научно-исследовательского и испытательного оборудования и недостатком чистых помещений, сертифицированных по международным стандартам. В инженерную инфраструктуру первой очереди парка из регионального бюджета вложено порядка 220 млн руб.: построена подстанция мощностью 5 МВт, дороги, инженерные коммуникации. Частные инвестиции — около 240 млн руб.

*Медицинский технопарк Новосибирской области (ИМТЦ)* — **первый в России медицинский технопарк.** В его структуре представлена инфраструктура для развития инновационных медицинских технологий. Элементы комплекса позволят ИМТЦ пройти весь путь от превращения ее научной идеи в конкурентоспособную медицинскую продукцию или услугу. ИМТЦ включает в себя лабораторную,

исследовательскую, клиническую, диагностическую, лечебную, реабилитационную базы [5].

*Медицинский промышленный парк Новосибирской области — первый в России проект ГЧП в сфере медицины с федеральным участием.* Пилотная производственная площадка, интегрированная в систему Министерства здравоохранения РФ, целью которой является создание комплекса конкурентно-способных производств по выпуску медицинских изделий в сфере травматологии, ортопедии, нейрохирургии и других областях охраны здоровья, в том числе для целей импортозамещения. Проект является заключительным этапом формирования специализированной инфраструктуры развития инновационных медицинских технологий замкнутого цикла на территории НСО, в состав которой входит центр прототипирования, инжиниринговый центр, инновационная клиника и медицинский промышленный парк.

*Индустриальный парк «Новосиб»* — это частный индустриальный парк типа *brownfield*. Создан на базе оборонного предприятия, ведущего свою историю с 1939 г. В 2015 г. стал первым в России частным индустриальным парком, получившим сертификат соответствия Национальному стандарту РФ ГОСТ Р 56301–2014 «Индустриальные парки. Требования». Якорный резидент — Новосибирский патронный завод. В парке около 150 резидентов, создано 3,5 тыс. рабочих мест. Управляющая компания парка — ООО «Новая лизинговая компания».

*Индустриальный парк «Экран» — территория промышленно-го развития.* Частный индустриальный парк типа *brownfield* для размещения производственных предприятий. Создан в 2016 г. на территории АО «Завод «Экран». Получил сертификат соответствия Национальному стандарту РФ ГОСТ Р 56 301–2014 «Индустриальные парки. Требования». На площадке осуществляют деятельность 203 юридических лица, из них 4 — в статусе резидентов.

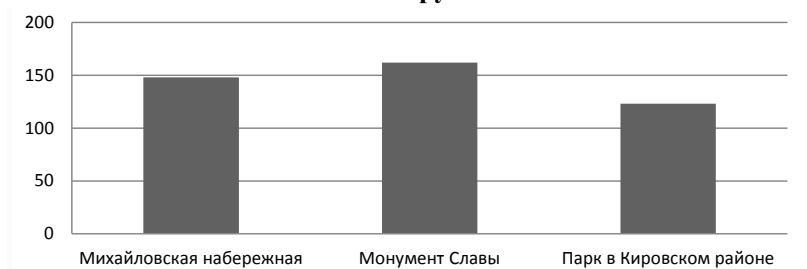
Новосибирск как город миллионник, третий по величине экономического развития среди городов РФ, существенно отличается своим профилем от общероссийских реалий. Наибольший удельный вес имеют: сфера услуг — от 60 % валового регионального продукта (далее — ВРП), промышленность — до 20 %, сельское хозяйство — до

10 %. Согласно «Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области до 2025 года» инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность нашего региона формируют такие отрасли инновационной экономики, как нано-, биотехнологии, медицина, фармацевтика, робототехника, авиастроение, информационно-коммуникационные связи, АПК [6].

В Новосибирске разработана Концепция развития парков и скверов и проведен аудит зеленых насаждений. В городе насчитывается 167 ед. озеленения и общего пользования: 66 скверов, 15 бульваров, 2 парка, 62 зеленые зоны площадью 230,4 га, 8568 га городских лесов и 58,6 га декоративного лесопитомника. В планах — реконструкция Михайловской набережной и сквера около Монумента Славы в Ленинском районе, благоустройство Затулинского дисперсного парка в Кировском районе [7]. На финансирование Михайловской набережной выделено 148 млн руб., на Монумент Славы — 162 млн руб., на дисперсный парк в Кировском районе — 123 млн руб.

Окончательный дизайн-проект финансирования и генеральный план благоустройства включает проектные решения по мощению, планировке малых архитектурных форм, спортивным и детским площадкам, созданию дорожно-тропиночной сети, устройству велосипедной дорожки, организации системы нестационарных торговых и арендных объектов, освещению, озеленению и ландшафтному дизайну (рис.) [5, с. 249].

### **Финансирование парковых проектов Новосибирской области, млн руб.**





Структура экономики Новосибирской области нетипична для Сибири. Она характеризуется высокой степенью диверсификации и значительным инновационным потенциалом. Локомотивы экономического роста региона — основанное на высокотехнологичных разработках промышленное производство, строительная отрасль и рынок недвижимости, наука, транспорт, коммуникации и информационные технологии, торговля. В 2017 г. — 1113 млрд руб. — объем ВРП НСО, 103 % — индекс промышленного производства к уровню 2016 г., 4,2 млрд долл. — общий внешнеторговый оборот товаров НСО [8]. Экономический рост обеспечивается созданием благоприятного предпринимательского климата, повышением деловой активности, развитием общественной, транспортной и инженерной инфраструктуры. В 2018 г. Новосибирская область — единственная из регионов Сибири — вошла в ТОП-20 Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Рейтинг рассчитывается по 44 показателям по 4 направлениям: парковая среда, институты для бизнеса, инфраструктура и ресурсы, поддержка малого предпринимательства. Для составления рейтинга использовались не только статистические данные, но и опросы бизнесменов и экспертов [6].

Основные результаты исследования показали, что инвестиционное развитие парковых проектов позволяет наиболее полно использовать конкурентные преимущества Новосибирской области — выгодное экономико-географическое положение в центре России на пересечении железнодорожных, автомобильных, авиа- и речных маршрутов, традиционно сильную науку, мощный экономико-технологический потенциал, высококвалифицированные кадры. Проблема финансирования парковой политики в нашем регионе заключается в комплексном формировании инженерной и технологической инфраструктуры — создании объектов транспортной инфраструктуры, системы коммуникаций и объектов водоснабжения, электроснабжения, связи, обеспечивающих деятельность резидентов или потенциальных резидентов парка, а также дополнительных стимулов для господдержки, привлечения инвесторов и развития кластеров — институтов мультиотраслевого паркового проектирования. Главные стратегически важные финансовые направления на ближайшие

10 лет для региона — это модернизация зеленых зон и общественного транспорта, обустройство безопасной дорожной сети, создание социальной парковой инфраструктуры. Безусловно, парковые проекты играют особую инновационную функцию для социально-экономического развития Новосибирской области и г. Новосибирска, однако они постоянно требуют огромных инвестиционных затрат и глобальных финансовых капиталовложений.

### Список литературы

1. Благоустройство дисперсного парка в Кировском районе [Электронный ресурс]. — URL: [https://novo-sibirsk.ru/major/news\\_1153/152\\_629/](https://novo-sibirsk.ru/major/news_1153/152_629/) (дата обращения: 18.10.2019).
2. Благоустройство Михайловской набережной [Электронный ресурс]. — URL: [https://novo-sibirsk.ru/news/163\\_396/](https://novo-sibirsk.ru/news/163_396/) (дата обращения: 18.10.2019).
3. Ефремова Г. М. Государственно-частное партнерство как выбор рационального развития / Г. М. Ефремова, О. Н. Мороз, И. В. Нитяго // Интерэкспо ГЕО-Сибирь: сб. материалов XIV Междунар. науч. конгр., Новосибирск, 23–27 апреля 2018 г.: Междунар. науч. конф. «Геопространство в социогуманитарном дискурсе». — Новосибирск: СГУГиТ, — 2018. — С. 163–171.
4. Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года: постановление Правительства Новосибирской области № 541-п от 25 декабря 2014 г.
5. Мавлютова О. С. Роль парков в жизни города / О. С. Мавлютова // Экология. Безопасность. Жизнь. — 2017. — № 4. — С.249–250.
6. О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области до 2025 года: постановление Губернатора Новосибирской области от 03.12.2007 № 474.
7. Об утверждении прогноза социально-экономического развития Новосибирской области на 2016–2030 годы: постановление Правительства Новосибирской области от 27.12.2016 № 450-п.
8. О стратегическом плане устойчивого развития города Новосибирска: решение городского Совета Новосибирска от 28.03.2005 № 575.

## ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ БЮДЖЕТОВ ГОРОДСКИХ ОКРУГОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*И. В. Чениго, обучающийся*

*С. К. Абрамян, обучающийся*

*Л. М. Рерих, ст. преподаватель*

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления,  
г. Новосибирск

В данной работе исследованы проблемы сбалансированности и финансовой независимости местных бюджетов, проведен сравнительный анализ финансового состояния городских округов Новосибирской области по методике Н. Ю. Коротинной, сделаны выводы о финансовой зависимости муниципальных бюджетов, предложены способы решения обозначенных проблем.

**Ключевые слова:** сбалансированность, доходы бюджета, расходы бюджета, городской округ, финансовое состояние.

В условиях современных реалий финансовая оценка состояния муниципальных образований не теряет свою актуальность, так как она является одним из основных критериев анализа социального и экономического развития территории. Бюджетные показатели отражают большой спектр направлений деятельности различных органов власти, что позволяет гражданам РФ и государству получить достоверную информацию об эффективности выполнения задач, проектов, программ и планов.

Существует достаточное количество методик для определения финансового состояния бюджета муниципальных образований. В данной работе будет использоваться методика Н. Ю. Коротинной, наиболее точно удовлетворяющая таким критериям, как ёмкость информации, заключённой в коэффициентах, возможность сравнения полученных показателей с данными других территорий, так как выведены пороговые значения для типологии по уровню финансового состояния бюджетов и оценки эффективности использования ресурсов, прослеживания эффективности.

Нами сделана выборка отдельных групп показателей из указанной методики, исходные данные для расчета которых доступны и представлены в отчетах по исполнению бюджетов муниципальных образований.

Результаты расчета групп показателей представлены в таблице.

*Таблица*

**Расчет показателей оценки финансового состояния бюджетов городских округов Новосибирской области**

Показатели	Городские округа				
	Новосибирск	Кольцово	Искитим	Бердск	Обь
<b>Показатели сбалансированности бюджетов</b>					
Коэффициент общего покрытия расходов бюджета (Копр)	0,97	0,97	0,99	1,01	1,01
Коэффициент покрытия дефицита бюджета (Ксб)	0,05	0,09	0,03	–	–
Коэффициент наличия дополнительных средств бюджета (Кпр)	–	–	–	0,01	0,01
Коэффициент собственной сбалансированности (Ксс)	0,78	0,47	0,52	0,54	0,56
<b>Показатели финансовой независимости</b>					
Коэффициент финансовой независимости (Кфн)	0,55	0,36	0,34	0,34	0,42
Коэффициент налоговой независимости (Кнн)	0,42	0,31	0,26	0,30	0,40
Коэффициент чистой налоговой независимости (Кчнн)	0,19	0,08	0,00	0,12	0,09
Коэффициент общей финансовой зависимости (Кфз)	0,45	0,64	0,66	0,66	0,58
<b>Показатели направленности расходов бюджетов</b>					
Коэффициент текущих расходов бюджета (Ктр)	0,94	0,88	0,95	0,93	0,93
Коэффициент инвестиционных расходов бюджета (Кир)	0,06	0,12	0,05	0,07	0,07
Коэффициент относительной стоимости содержания органов местного самоуправления (Комс)	0,07	0,07	0,05	0,07	0,17
Коэффициент социальной ориентированности бюджета (Ксо)	0,71	0,57	0,66	0,66	0,51
Коэффициент программных расходов бюджета (Кппр)	0,88	0,44	0,47	0,55	0,04

Значения показателей сбалансированности, рассчитанные по городским округам в таблице, свидетельствуют о том, что бюджеты двух муниципальных образований (г. Бердск, г. Обь) являются сбалансированными (имеют профицит), у остальных трех округов имеется дефицит.

В соответствии со ст. 92.1 Бюджетного кодекса РФ установлена предельная величина дефицита местного бюджета в 10 %. Исходя из этого, по коэффициенту покрытия дефицита бюджета имеется норматив, не превышающий 0,1, у всех бюджетов муниципальных образований он выполняется. По способности территорий самостоятельно покрывать расходы, возникшие при выполнении собственных полномочий, Новосибирск среди прочих занимает лидирующую позицию (78 %), наихудшее значение коэффициента собственной сбалансированности в Кольцове (47 %).

В группе показателей финансовой независимости бюджетов г. Новосибирск также является лидером по первым трём коэффициентам.

Подразумевается, что чем выше значение коэффициента финансовой независимости, тем выше независимость муниципальных органов от вышестоящих бюджетов. Наибольшее значение коэффициента финансовой независимости у г. Новосибирска — 0,55; меньшее у Бердска и Искитима — 0,34. Что касается налоговой независимости, то у г. Новосибирска наблюдается большая эффективность налоговой политики с соответствующим коэффициентом в 0,19; при этом самое низкое значение показателя в г. Искитиме.

По направленности расходов бюджета возникает следующая ситуация: у всех округов прослеживается преобладание финансирования именно текущих расходов, инвестиционные расходы занимают незначительный удельный вес.

Дороже всего содержание органов местного самоуправления обходится в городе Оби, у остальных городов значение коэффициента стоимости содержания органов местного самоуправления приблизительно одинаково.

Социальная направленность расходов наиболее выражена в г. Новосибирске (71 %), наименьшие вложения в эту сферу осуществляются в г. Обь (51 %).

Высока роль коэффициента программных расходов бюджета, с его помощью определяется, насколько органы муниципалитета осуществляют действия в соответствии с выбранными целями, и могут ли они обосновать эффективность расходования бюджета. Рациональностью расходования бюджета отмечается Новосибирск (0,88), при этом в Оби значение коэффициента катастрофически мало (0,04).

Используя результаты расчётов по выбранным городским округам, можно отметить, что в целом территории характеризуются:

- нестабильным расходованием средств бюджета, вследствие чего и возникают большие расходы на конец года;
- высокой финансовой зависимостью от бюджета области;
- высокой долей финансирования текущих, а не инвестиционных расходов, т. е. снижение возможности покрытия потребностей в инвестировании и т. д.

Как показали результаты расчетов важнейших показателей оценки финансового состояния бюджета, представленных в таблице, среди городских округов Новосибирской области лидирующее положение по всем показателям занимает г. Новосибирск, являющийся административным центром Сибирского федерального округа и центром Западно-Сибирского экономического района. Параметры и состояние бюджетов муниципальных образований во многом определяют возможности органов местного самоуправления в полноценной реализации возложенных на них функций и полномочий.

По итогам 2018 года фактический дефицит бюджета составил 1 226 370,10 тысяч рублей, что меньше запланированного показателя дефицита на 222 005,6 тыс. руб., но при этом считается внушительной суммой. Коэффициент общего покрытия расходов бюджета составил 0,97, что ниже установленного нормативного значения (<1).

Структура доходов бюджета г. Новосибирска оценивается неоднозначно, так как 45 % от общей суммы доходов — это безвозмездные поступления, основу которых составляют субсидии из других бюджетов РФ, субвенции из федерального бюджета и иные межбюджетные трансферты.

В такой ситуации следует задуматься над тем, насколько правомерно считать безвозмездные поступления собственными доходами, поступления от которых нельзя считать регулярными, так как

отсутствуют установленные сроки их поступления в местный бюджет, а фактически полученные суммы зависят от финансового благополучия вышестоящих бюджетов.

Также возникает вопрос: а являются ли таким образом сформированные доходы показателем экономического благополучия региона?

Остановим более пристальное внимание на структуре доходной части лидера по финансовому благополучию среди городских округов Новосибирской области — бюджете города Новосибирска.

Реальными доходами бюджета г. Новосибирска, на наш взгляд, следует считать налоговые и неналоговые доходы, которые составляют всего 55 % от общей суммы доходов. При расчете чистой налоговой независимости во внимание принимаются только поступления от местных налогов, из которых в бюджет муниципального образования Новосибирской области зачисляются только два налога: земельный налог и налог на доходы физических лиц.

Для стимуляции роста неналоговых доходов, составляющих всего лишь 13 % от общей суммы доходов, часть субвенций следует направлять не на покрытие текущих расходов, а на рост местной экономики, путем финансирования государственных производственных предприятий.

В качестве негатива в формировании бюджета города Новосибирска, как уже было отмечено выше, является направленность расходов преимущественно на финансовое обеспечение текущего функционирования городского округа, при этом только 6 % расходов направлено на усовершенствование экономики. Соответственно, невозможно добиться эффективного экономического роста, направляя на инвестиционные цели столь мизерную часть доходов бюджета.

Подводя итог, отметим, что независимость бюджета городского округа можно повысить путем увеличения налоговых доходов, возможности такого увеличения объективно ограничены, так же как и увеличение неналоговых доходов является весьма проблематичным. Уменьшение безвозмездных поступлений при отсутствии возможностей увеличения налогового потенциала городского округа представляются нереальными в настоящее время без внесения соответствующих изменений в налоговое законодательство.

Повысить доверие населения города к деятельности органов местного самоуправления городского округа (по данным мэрии, всего лишь 50,79 % опрошенных удовлетворены деятельностью местных органов самоуправления данного муниципального образования) позволит, на наш взгляд, разработка обоснованной бюджетной политики и грамотное, эффективное управление бюджетными ресурсами муниципального образования. Укрепление финансового состояния бюджета городского округа увеличит возможности органов местного самоуправления в реализации намеченных рубежей.

### Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 04.11.2019, с изм. от 12.11.2019).
2. Малое и среднее предпринимательство Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://msp.nso.ru/page/44> (дата обращения: 21.11.2019).
3. Кузнецова Е. В. Оценка качества сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации / Е. В. Кузнецова — М.: Финансы, 2011. — С. 15.
4. Коротина Н. Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-analiza-finansovogo-sostoyaniya-byudzhetov-munitsipalnyh-obrazovaniy> (дата обращения: 21.11.2019).

УДК 338.242

## КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ И ИХ РОЛЬ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ

*В. И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент*

*М. А. Хохлова, обучающийся*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В данной работе рассмотрена классификация ключевых факторов успеха и их роль в разработке стратегии развития контактного детского зоопарка. Автором на основе выполненного SWOT-анализа предложен комплексный подход к формированию ключевых факторов успеха для разработки стратегии развития и обеспечения устойчивого роста.

**Ключевые слова:** ключевые факторы успеха, конкурентная борьба, стратегия роста, стратегические цели и задачи, комплексный подход.



Конкурентная борьба — это совокупность действий фирмы для создания конкурентного преимущества, ее превосходства, направленных на завоевание прочных позиций на рынке, их сохранение или расширение [1]. В условиях изменяющейся внешней и внутренней среды организации, усиления конкуренции пришло понимание роли стратегии в реализации этой стратегической цели.

Конкурентная борьба не только способствует стабилизации положения малого бизнеса на рынке, но и выполняет ряд важных функций [2]:

- регулирует рыночную стоимость товаров и услуг малого бизнеса;
- ориентирует на правильное и ответственное распределение прибыли;

- создаются условия выбора потребителю;

- перераспределяются средства между различными отраслями и рыночными нишами;

- отрабатываются тактические приемы противостояния основным конкурентам.

Ключевые факторы успеха (далее — КФУ) — это те факторы, которые определяют финансовый и конкурентный успех фирмы. КФУ служат краеугольными камнями построения стратегии компании. Обычно выделяют три-четыре таких фактора, а из них один-два являются наиболее важными [3].

КФУ — самая современная парадигма менеджмента, представляющая собой не только уникальный подход, но действенный инструмент стратегического управления. Использование метода КФУ позволяет кардинально улучшить показатели компании, существенно повысить эффективность деятельности каждого сотрудника, каждого подразделения и компании в целом.

Данная методология предполагает наряду с определением самих ключевых факторов успеха проведение комплексных мероприятий по внедрению изменений в компании:

- Этап 1. Разработка видения и стратегических целей организации.

- Этап 2. Определение КФУ, ключевых результатов, которые должны быть в организации для достижения стратегических целей.

- Этап 3. Установление приоритетности КФУ методом всеобщего голосования и составление паспорта на каждый КФУ.

Этап 4. Интегрированное планирование для обеспечения комплексности изменений в организации за счет реализации КФУ.

Различные типы КФУ и их составляющие:

1. факторы, связанные с технологией (компетентность в научных исследованиях, способность к инновациям в производственных процессах, в продукции);

2. факторы, связанные с производством (низкая себестоимость продукции, ее качество, степень использования производственных мощностей);

3. факторы, связанные с распределением (мощная сеть дистрибьюторов /дилеров, наличие точек розничной торговли, скорая доставка).

Выделяют также другие типы КФУ: относящиеся к маркетингу, к профессиональным навыкам, связанные с организационными возможностями, прочие КФУ.

Хорошо разработанная стратегия включает использование всех ключевых факторов успеха данной отрасли и достижение явного превосходства как минимум по одному из них. Разработчики стратегии компании должны хорошо знать ту отрасль бизнеса, в которой работает компания, поскольку в каждой отрасли бизнеса существуют свои индивидуальные КФУ компании, которые генерируются сначала путем мозгового штурма. После тщательного их изучения выбираются наиболее важные, использование которых приведет компанию к цели.

Компания ООО «Лап-Ландия» г. Новосибирска предоставляет для семейного отдыха три площадки: парк аттракционов, зоопарк и сквер «Союз кировчан». На территории фермы ежемесячно проходят различные мероприятия, розыгрыши и всероссийские праздники, которые устраивает не только организация, но и районная администрация. Для партнеров есть возможность размещения торговых точек, баннеров, временных аттракционов и любых других услуг, соответствующих главному девизу компании — «Отдыхай полезно!».

Компания достигла стадии зрелости, стабильно развивается и занимает устойчивое положение на рынке (табл.). Показатели выручки и прибыли в 2017 году значительно увеличились по сравнению с 2016 годом. Однако рентабельность деятельности снизилась на 0,1 процента.

Таблица 1

**Основные экономические показатели ООО «Лап-Ландия»  
за 2016–2017 годы, тыс. руб.**

Показатели	2016 год	2017 год	Изменения	
			сумма	%
Выручка	760 430	890 820	130 000	14,6
Себестоимость	581 500	657 400	75 900	11,5
Чистая прибыль	152 086	178 154	26 068	14,6
Рентабельность деятельности, %	20,0	19,9	-0,1	

Важно отметить, что управляют компанией высококвалифицированные специалисты, отсутствует текучесть кадров. Миссией компании является организация полезного семейного отдыха. Программа создания зоопарка решала следующие вопросы: «Где гулять детям?», «Как сделать прогулки детей безопасными?» и «Как развлечь ребенка на Загулинке?». Девиз организации — «Отдыхай полезно!» Стратегические цели организации показаны в виде дерева целей (рис. 1).

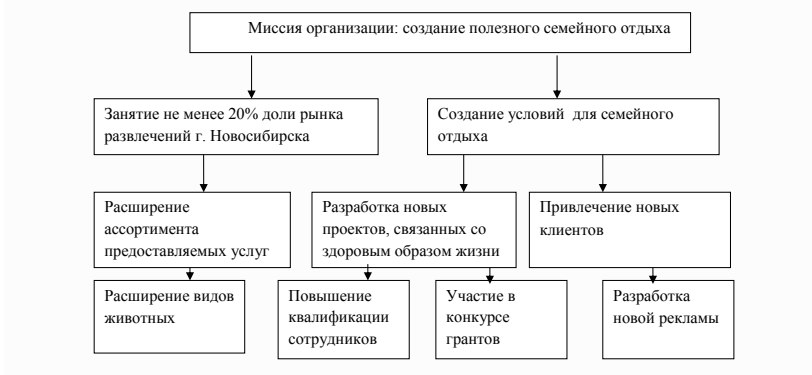


Рис. 1. Дерево целей компании ООО «Лап-Ландия»

Стратегия — это долгосрочная программа действий на заданную стратегическую перспективу. В компании ООО «Лап-Ландия» применяется стратегия усиления позиции на рынке. Она заключается в ежегодном росте объемов деятельности организации по сравнению с предыдущим периодом.

Клиенты компании семейного отдыха — это родители с детьми. Целевая аудитория представлена мамами в возрасте 23–45 лет с детьми от рождения до 10 лет.

Основными конкурентами являются: парк развлечений «Фанки-Таун» в торговом центре «Сан-Сити», контактные зоопарки «Лесное посольство» и «Обитаемый остров» (всего 11 организаций, работающих по этому профилю).

Конкуренция сильная из-за большого числа организаций. Любое невежливое общение с посетителем или плохое обращение с животными может привести к потере клиентов, в т. ч. и постоянных. Но ООО «Лап-Ландия» справляется с поставленной задачей, устойчиво развивается, улучшает условия жизни животных и обслуживания посетителей.

Анализ внутренних и внешних факторов развития организации представлен в SWOT-анализе (рис. 2).

Внутренняя среда		Сильные стороны	Слабые стороны
Внешняя среда		хорошие условия жизни животных; высокий уровень обслуживания посетителей; низкие цены; предоставление бесплатного посещения инвалидам и группам детей из детских домов и центров раннего развития	1. Отсутствие терминалов для безналичного расчета. 2. Недостаточно работников со специальным образованием. 3. Устаревшее оборудование. 4. Удаленность от метро.
В О З М О Ж Н О С Т И	наличие профессионалов на рынке труда; большой выбор специального оборудования на рынке	Сопоставление сильных сторон и возможностей: привлечение профессионалов для обслуживания животных, для создания комфортных условий пребывания, отдыха и развлечений клиентов.	Сопоставление слабых сторон и возможностей: Приобретение терминала для безналичного расчета, оборудования для создания комфортных условий клиентов разной возрастной категории Загулинского жилмассива.
У Г Р О З Ы	высокая конкуренция; рост цен на сырье, материалы, услуги	Сопоставление сильных сторон и угроз: повышение качества и уникальности предоставляемых услуг для развития бизнеса в условиях конкуренции.	Сопоставление слабых сторон и угроз: Предоставление новых уникальных услуг за счет расширения видов животных.

Рис. 2. SWOT-анализ ООО «Лап-Ландия»

К сильным сторонам ООО «Лап-Ландия» можно отнести очень внимательное и приветливое отношение к клиентам. За животными зоопарка организован хороший уход и обращение. Низкие цены на входные билеты — 120 рублей (в «Лесном посольстве» — 250 рублей), постоянное развитие (увеличение числа и видов животных, улучшение условий их содержания).

Слабой стороной компании является удаленность от метро, устаревшее оборудование. По нашему мнению, компании следует «слабость» (удаленность от метро) использовать как «силу». Укреплять позицию в близлежащих микрорайонах города: Затулинский жилмассив, «Матрешки», «Фламинго», «Рихард» и др. Поставить стратегическую задачу формирования уникального имиджа «детский контактный зоопарк развлечений». Такие отличительные особенности и преимущества ООО «Лап-Ландия» позволят компании развиваться и сохранять устойчивый рост.

Деятельность организации напрямую зависит от природных факторов. Зоопарк находился под открытым небом и поэтому работал только пять месяцев (май-сентябрь), низка посещаемость в плохую погоду. В 2017 году был построен тёплый корпус, теперь зоопарк работает круглогодично и в любую погоду.

Усиление позиции на рынке зависит от способности предприятия использовать ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе. Ключевые факторы успеха должны учитывать реальный спрос и социальные потребности потребителей. Это особенно актуально для компании ООО «Лап-Ландия».

Таким образом, к определению ключевого фактора успехов ООО «Лап-Ландия» — формированию уникального имиджа — необходим комплексный подход, учитывающий способность к инновациям в процессах и услугах, обеспечение эффективности производства услуг, удовлетворение покупательских запросов, использование удаленного расположения как преимущества, «ноу-хау» в контроле качества и рекламы.

## Список литературы

1. Варава М. А. Факторы, определяющие успех фирмы [Электронный ресурс]. — URL: <https://scienceforum.ru/2016/article/2016022789> (дата обращения: 08.09.2019).
2. Родионова, В. Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / В. Н. Родионова. — 3-е изд., испр. и перераб. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. — 106 с.
3. Стратегический менеджмент: учебник / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 290 с.

УДК 658.5

## ОЦЕНКА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Н. В. Шаланов, д-р экон. наук, профессор*

*О. Н. Шаланова, канд. экон. наук, доцент*

*М. Н. Пешкова, канд. экон. наук, доцент*

*Т. Т. Баланчук, канд. физ.-мат. наук, доцент*

*Г. И. Шегурова, канд. физ.-мат. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),  
г. Новосибирск

В статье предлагается когнитивный подход к оценке и обеспечению развития ресурсного потенциала предприятия. Оценка устойчивости осуществляется путем расчета интегральной оценки за ретроспективный период. Обеспечение устойчивости развития ресурсного потенциала осуществляется посредством формирования оптимальной инвестиционной политики предприятия.

**Ключевые слова:** устойчивость развития, ресурсный потенциал, интегральная оценка, фазовый портрет, инвестиционная политика.

Любое предприятие обладает ресурсным потенциалом. Под ресурсным потенциалом понимается наличие у предприятия материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Оптимальное управление ими позволяет достичь устойчивости развития предприятия. В то же время такую категорию, как устойчивость, в зависимости от цели исследования трактуют по-разному. В контексте данной работы устойчивость выступает как динамическая характеристика и *под устойчивостью развития предприятия понимается его развитие*

по заранее намеченной траектории [1]. В первую очередь, необходимо оценить устойчивость развития предприятия в ретроспективном периоде, а затем уже обеспечивать его устойчивое развитие в плановом периоде.

Для решения данной задачи нужно её формализовать, учитывая при этом, что нами исследуется ресурсный потенциал предприятия. Под потенциалом в широком смысле понимается наличие определенных возможностей. Именно эти возможности следует определить количественно. Н. В. Шаланов *потенциал формулирует как количественную меру уровня развития динамического объекта, оцениваемого по совокупности показателей, описывающих его.* Возьмем следующую обобщенную систему показателей, описывающих ресурсный потенциал предприятия [2].

*Показатели ресурсного потенциала предприятия:*

1. Основные фонды.
2. Оборотные средства.
3. Персонал.

Для оценки ресурсного потенциала предприятия используем формулу [3]:

$$C(t_i) = \frac{\sum_{j=1}^n \alpha_j \frac{x_{ij}}{\sigma_j}}{\sum_{j=1}^n \alpha_j \frac{x_j^*}{\sigma_j}} 100. \quad (1)$$

Реализация методики оценки потенциала осуществляется согласно следующему алгоритму:

*Алгоритм оценки ресурсного потенциала предприятия*

Допустим,  $x_{ij}$  — значение  $j$ -го признака в году  $t_i$  исследуемого периода;

$\sigma_j$  — среднеквадратическое отклонение  $j$ -го признака;

$x_j^*$  — целевое или эталонное значение  $j$ -го признака.

1. Определяются стандартизованные значения признаков:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sigma_j}. \quad (2)$$

2. Формируются целевые (эталонные) значения признаков  $x_j^*$ .
3. Вычисляются стандартизованные значения эталонов:

$$z_j^* = \frac{x_j^*}{\sigma_j} . \quad (3)$$

4. Рассчитываются значимости признаков в потенциальной функции:

$$\alpha_j = \frac{z_j^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (z_j^*)^2}} \quad (4)$$

5. Определяются значения потенциальной функции по годам:

$$y_j = \sum_{j=1}^n \alpha_j z_{ij} \quad (5)$$

6. Вычисляется эталонное значение потенциальной функции:

$$y^* = \sum_{j=1}^n \alpha_j z_j^* \quad (6)$$

7. Рассчитывается интегральная оценка:

$$C_i = \frac{y_i}{y^*} * 100 \quad (7)$$

Интегральная оценка представляет собой не что иное, как потенциал динамического объекта.

Проиллюстрируем методику на конкретном предприятии ЗАО «Вымпел», при этом:

- основные фонды, млн руб.;
- оборотные средства, млн руб.;
- численность персонала, чел.



*Таблица 1*

**Значения показателей ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел»  
за 2014–2018 гг.**

Показатели	Годы					Целевые значения
	2014	2015	2016	2017	2018	
Основные фонды, млн руб.	36 815	38 214	38 654	39 372	40 256	45 000
Оборотные средства, млн руб.	11 836	10 257	12 432	13 186	13 564	15 000
Численность персонала, чел.	86	84	89	93	98	110

Для наглядности демонстрации реализации методики осуществим расчеты в табличном виде.

*Таблица 2*

**Состояние ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел»  
за 2014–2018 гг.**

Годы	Показатели		
	$x_1$	$x_2$	$x_3$
2014	36 815	11 836	86
2015	38 214	10 257	84
2016	38 654	12 432	89
2017	39 372	13 186	93
2018	40 256	13 564	98
$\bar{x}_j$	38 662	12 255	90
$\sigma_j$	1147	1102	4,7

*Таблица 3*

**Стандартизованные значения признаков ЗАО «Вымпел»  
за 2014–2018 гг.**

Годы	$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sigma_j}$		
	$z_1$	$z_2$	$z_3$
2014	32,11	10,74	18,30
2015	33,32	9,31	17,87
2016	3,71	11,28	18,94
2017	34,33	11,967	19,79
2018	35,10	12,31	20,85

Таблица 4

**Расчет параметров потенциальной функции ЗАО «Вымпел»**

Параметры	$z_1$	$z_2$	$z_3$	$\Sigma$
$x_j^*$	45 000	15 000	110	
$\sigma_j$	1147	1102	4,7	
$z_j^* = \frac{x_j^*}{\sigma_j}$	39,23	13,61	23,41	
$(z_j^*)^2$	1539,21	185,28	547,76	$\sqrt{2272,25} = 47,67 = y^*$
$\alpha_j = \frac{z_j^*}{\sqrt{\sum_{j=1}^n (z_j^*)^2}}$	0,823	0,286	0,491	1,600
$\beta_j = \frac{\alpha_j}{\sum_{j=1}^n \alpha_j}$	0,514	0,179	0,307	1,0

Таблица 5

**Расчет интегральных оценок ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел» за 2014–2018 гг.**

Годы	$\alpha_1 z_{i1}$	$\alpha_2 z_{i2}$	$\alpha_3 z_{i3}$	$y_i = \sum_{j=1}^n \alpha_j z_{ij}$	$C_i = \frac{y_i}{y^*} \cdot 100$
2014	26,43	3,07	8,99	38,49	80,7
2015	27,42	2,66	8,77	38,85	81,5
2016	27,74	3,23	9,30	40,27	84,5
2017	28,25	3,42	9,72	41,39	86,8
2018	28,89	3,52	10,24	42,65	89,5

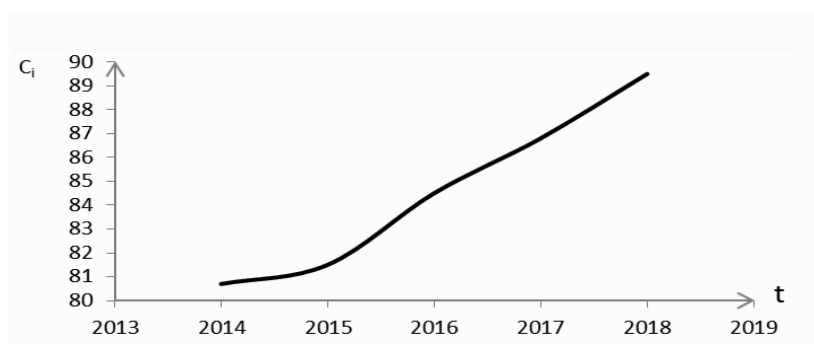
Таблица 6

**Интегральная оценка ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел» за 2014–2018 гг.**

Показатели	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
Интегральная оценка	80,7	81,5	84,5	86,8	89,5
Темпы роста	–	101,0	103,7	102,7	103,1

Темпы роста красноречиво свидетельствуют об устойчивом росте ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел» в течение исследуемого ретроспективного периода. Более наглядно это можно продемонстрировать на фазовом портрете ресурсного потенциала, являющегося двумерным представлением многомерной траектории развития предприятия (рис.).

### Фазовый портрет ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел» за 2014–2018 гг.



Тем не менее, пока остается открытым вопрос: как обеспечить устойчивое развитие ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел» в плановом периоде? Ответ на этот вопрос могут дать значимости признаков в интегральной оценке ресурсного потенциала предприятия.

Таблица 7

### Значимости признаков ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел»

Признаки	Значимости, %
Основные фонды	51,4
Оборотные средства	17,9
Персонал	30,7

Данные таблицы 7 свидетельствуют о том, что основные фонды на 51,4 % обеспечивают устойчивость развития ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел»; оборотные средства — на 17,9 %; персонал — на 30,7 %.

Чтобы обеспечить устойчивое развитие ресурсного потенциала ЗАО «Вымпел» в плановом периоде, необходимо осуществлять инвестиции в его ресурсный потенциал. В этой связи напрашивается вывод: инвестиции в элементы ресурсного потенциала следует вкладывать пропорционально их значимости в интегральной оценке. В результате этих действий будет сформирована оптимальная инвестиционная политика ЗАО «Вымпел». Реализация этой инвестиционной политики позволит обеспечить не только устойчивое развитие предприятия, но и достичь целевое состояние в минимальные сроки.

#### Список литературы

1. Шаланов Н. В. Экономико-математические методы в торговле / Н. В. Шаланов. — Новосибирск: «СибУПК», 1998. — 120 с.
2. Шаланов Н. В. Математическая экономика / Н. В. Шаланов. — Новосибирск: НГИ, 2005. — 259 с.
3. Шаланов Н. В. Математические методы исследования систем / Н. В. Шаланов. — Saarbrücken, Deutschland: Palmarium academic publishing, 2012. — 520 p.

УДК 378

## ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Н. А. Шалковская, аспирант*

*Научный руководитель М. В. Намханова, докт. экон. наук,  
доцент, профессор*

Севастопольский государственный университет,  
г. Севастополь

В статье рассматриваются институты развития как инновационные площадки взаимодействия науки, образования и бизнеса. В условиях цифровой экономики определяющим фактором успешного взаимодействия становятся региональные университеты, обеспечивающие развитие человеческого капитала. Сформированные институты развития являются условием устойчивого роста региональной экономики.

**Ключевые слова:** институты развития, развитие человеческого капитала, Севастопольский государственный университет, рост региональной экономики.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке внутреннего гранта ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» в рамках научного проекта «Исследование проблем и перспектив развития внутригородских муниципальных образований города Севастополя, определение направлений совершенствования нормативно-правового и методического обеспечения стратегирования социально-экономического развития муниципальных образований региона», научный проект № 521/06–31.*

Современное экономическое развитие невозможно представить без цифровых технологий и цифровых данных, а также связанных с ними продуктов и услуг. Речь идёт о повсеместном использовании больших данных, квантовых технологий, компонентов робототехники и сенсорики, искусственного интеллекта, промышленного интернета, блокчейна, технологии беспроводной связи, технологии виртуальной и дополненной реальности.

Ключевыми условиями внедрения цифровых технологий в социально-экономическую деятельность являются высокая квалификация кадров и эффективная научно-инновационная система. В рамках федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика России 2024» доля населения, обладающего цифровыми навыками, должна достигнуть 40 % [1].

Реализация концепции цифровой экономики предполагает не только цифровизацию экономических процессов, но и цифровизацию процессов управления и менеджмента [4], что предполагает создание институтов развития как инструментов государственной политики, стимулирующих инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Основная цель институтов развития заключается в преодолении «провалов рынка» для обеспечения устойчивого экономического роста и диверсификации экономики.

Различают финансовые институты развития, которые призваны снизить барьеры в развитии бизнеса, и нефинансовые институты развития, изменяющие среды существования бизнеса [3].

В контексте нашего исследования интерес представляют нефинансовые институты развития, реализующие функции:

— развития человеческого капитала в условиях цифровизации и диверсификации региональной экономики;

— коммерциализации технологий посредством получения государственного заказа, выполнения НИОКР по заказам хозяйствующих субъектов.

Региональные университеты как центры нефинансовых институтов развития могут создать условия для формирования необходимых компетенций предпринимательской деятельности как у обучающихся, так и в рамках различных курсов дополнительного профессионального образования. Особенно востребованной функция развития человеческого капитала в широком смысле становится в условиях реализации национальных проектов, когда региональные институты развития могут становиться драйверами реализации государственной политики, направленной на ускорение темпов модернизации критических отраслей и секторов экономики, вовлечение в этот процесс частных инвесторов.

Нефинансовые институты развития включают компоненты [5]: специальные экономические зоны; технополисы, технопарки; научно-внедренческие инновационные центры; научные фонды; промышленные союзы; образовательные и экспертно-аналитические центры; торговые ассоциации.

В современных условиях роль институтов развития региона успешно выполняет университет как центр генерирования новых знаний, идей и инициатив, аккумуляции научно-технического потенциала, притяжения наукоемких отраслей экономики в регион, обеспечивающий формирование и закрепление кадрового потенциала [2].

В этой связи необходимо корректировать стратегию и тактику развития университета, направив силы на развёртывание новых практик, усиливающих конкурентные позиции вуза. Деятельность институтов развития направлена на повышение уровня инвестиций в физический и человеческий капитал, стимулирование роста субъектов экономической деятельности.

Создание институтов развития стало возможным после принятия Правительством Российской Федерации решения о создании с 2015 г. на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя свободной экономической зоны (СЭЗ) сроком на 25 лет. В конце 2018 г. в Севастопольском государственном

университете был создан Институт развития города (ИРГ), в сентябре 2019 года был осуществлён первый набор обучающихся по 14 направлениям магистратуры и бакалавриата: садоводство в области виноградарства и виноделия, архитектура, дизайн и туризм, менеджмент по виноградарству и виноделию, государственное муниципальное управление. Все направления соответствуют экономической политике Севастополя и Крыма. В образовательный процесс включён обязательный компонент — прикладная урбанистика.

Развитие человеческого капитала как инвестиции в человека в современном обществе включает не только создание условий для качественного профессионального образования и развития профессиональных навыков, но и расширение профессиональных интересов, освоение надпрофессиональных и междисциплинарных компетенций. Поэтому коллектив Института развития города в качестве результата образовательной деятельности рассматривает комплексные междисциплинарные дипломные проекты. Например, проект благоустройства территории города будут разрабатывать не только архитекторы и дизайнеры, но и обучающиеся туристического направления, которые проанализируют туристическую среду и маршруты Севастополя, обучающиеся-менеджеры просчитают инвестиционную привлекательность проекта, будущие госслужащие поддержат проект в нормативно-правовом поле.

На площадке Института развития города разворачивается региональная «Точка кипения» — коммуникационная площадка, где город, бизнес, наука и образование смогут взаимодействовать, создавать и реализовывать проекты. Здесь проходят заседания «Умного города», обсуждения и общественные слушания по планированию территорий.

Таким образом, институты развития города как региональные нефинансовые институты развития следует рассматривать в качестве организационно-экономической структуры, содействующей интенсивному использованию человеческого капитала в целях повышения уровня экономического роста региона и страны в целом.

Считаем, что ключевой характеристикой институтов развития, функционирующих в университетах, является повышение уровня экономического роста региона путём развития интеллектуального и человеческого капитала, внедрения инновационных технологий.

Эффективная деятельность системы региональных институтов зависит от интегрированности и согласованности науки, власти, образования и бизнеса [6]. Реализация позитивных возможностей региональных институтов развития требует уточнения их функциональной специализации, более совершенной нормативно-правовой базы и эффективных механизмов взаимодействия с федеральными институтами развития.

### Список литературы

1. Кадры для цифровой экономики [Электронный ресурс]. — URL <https://data-economy.ru/education> (дата обращения: 29.11.2019).
2. Михайлова Е. И. Университет как институт развития региона / Е. И. Михайлова, В. М. Савинов // Высшее образование в России. — 2016. — № 10. — С. 37–47.
3. Монастырский Е. А. Классификация институтов развития / Е. А. Монастырский, В. М. Саклаков // Инновации. — 2013. — № 9 (179). — С. 59–65.
4. Развитие экономики и менеджмента в условиях цифровизации [Текст] = Development of economy and management in the context of digitalization: сборник трудов научно-практической конференции с международным участием / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, НИЛ «Цифровая экономика промышленности» Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого [и др.]; [под редакцией А. В. Бабкина]. — Санкт-Петербург: Политех-Пресс, 2018, 434 с.
5. Ушаков Д. А. Роль институтов развития в управлении инновационной деятельностью на основе процессного подхода / Д. А. Ушаков // Вестник университета. — 2015. — № 9. — С. 107–113.
6. Шахтаманова Л. Г. Институты развития как инструмент региональной политики / Л. Г. Шахтаманова, Х. Д. Арсланова, М. А. Алиев // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2018. — № 9 (95). — С. 111–117.



Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА,  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА**

Сборник материалов  
Всероссийской (национальной)  
научно-практической конференции

*20 декабря 2019 года*

*Редактор В. И. Дмитриева  
Компьютерная верстка А. М. Бабушкина*

Подписано в печать 30.12.2019. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.  
Тираж 500 экз. Печ. л. 44. Уч.-изд. л. 40,48. Заказ № 59.

---

Типография Новосибирского государственного технического университета.  
630073, Новосибирск, пр. К. Маркса, 20.