



Сибирский
университет
потребительской
кооперации



Казахстанско-
Американский
свободный
университет



Горно-Алтайский
государственный
университет



Карагандинский
экономический
университет
Казпотребсоюза



Белорусский
торгово-экономический
университет
потребительской
кооперации

Сборник материалов
международной научной конференции
студентов и аспирантов

Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента

Часть 1

7 декабря 2018 г.

НОВОСИБИРСК 2018



Сибирский университет
потребительской кооперации
(Торговый)

СИБУПК



Сибирский
университет
потребительской
кооперации



Казахстанско-
Американский
свободный
университет



Горно-
Алтайский
государственный
университет



Карагандинский
экономический
университет
Казпотребсоюза



Белорусский
торгово-
экономический
университет
потребительской
кооперации

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник материалов международной научной конференции
студентов и аспирантов

*Новосибирск
7 декабря 2018 г.*

В двух частях

Часть 1

Новосибирск 2018

УДК 657.6
ББК 65.053
С 658

С 658 Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента: сборник материалов международной научной конференции студентов и аспирантов. Новосибирск, 7 декабря 2018 г. Ч. 1 / [под общ. ред. О. Н. Петрушенко]; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2018. — 292 с.

ISBN 978-5-334-00192-3

На международной научной конференции, проведенной факультетом экономики и управления СибУПК, представлены результаты исследований аспирантов, магистрантов, студентов более 20 отечественных и зарубежных вузов. Научные исследования посвящены актуальным и перспективным направлениям экономических наук.

Цель конференции — представление значимых результатов научных исследований и обсуждение актуальных вопросов в области экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента; организация международного обмена научной информацией.

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

УДК 657.6
ББК 65.053

- © Сибирский университет потребительской кооперации, 2018
- © Казахстанско-Американский свободный университет, 2018
- © Горно-Алтайский государственный университет, 2018
- © Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 2018
- © Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2018

ISBN 978-5-334-00192-3

Содержание

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Аминов Р. Р., Богданов М. А.</i> Особенности налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей	7
<i>Бастрыкина Е. Д.</i> Оспаривание результатов финансового контроля	12
<i>Власенко М. А.</i> К вопросу о формировании системы управления финансовой устойчивостью организации.....	17
<i>Дащенко А. А.</i> Особенности нормативно-правового регулирования оплаты труда в бюджетных образовательных учреждениях.....	24
<i>Ирани А.</i> Актуальные подходы к совершенствованию практического аудита	29
<i>Кириленко Т. В.</i> Механизм отражения отложенных налогов в Республике Беларусь	35
<i>Кишкун В. А.</i> Процессный контроль как элемент процессного подхода к управлению деятельностью железнодорожного транспорта	40
<i>Кунгаалай Б. С.</i> Особенности аналитического учета материально-производственных запасов в аптечных организациях	45
<i>Леоник О. В.</i> Бухгалтерский учет заработной платы: направления его совершенствования	52
<i>Ошлокова В. П.</i> Практика внедрения МСФО в России	58
<i>Передельская Ю. А.</i> Сравнительная характеристика международных и российских стандартов бухгалтерской отчетности.....	64
<i>Соболева Н. Н.</i> Учетно-аналитическое обеспечение системы стимулирования работников в организациях транспорта	68
<i>Терентьева О. В.</i> Качественный отбор персонала как фактор повышения производительности труда	73

<i>Терещенко А. Н.</i> Совершенствование учетно-информационного обеспечения системы управления организации	77
<i>Товкач О. И.</i> Учет резервов в российской и зарубежной практике.....	82
<i>Удодова А. А.</i> Обесценение активов: необходимость и особенности применения.....	87
<i>Цатковский В. В.</i> Современное направление развития контрольной функции бухгалтерского учета.....	94
<i>Цурганова Т. В.</i> Совершенствование учета валютных операций в Республике Беларусь.....	98
<i>Шаврукова Л. Н.</i> Расходы на продажу как объект экономического анализа в организациях потребительской кооперации.....	103

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ

<i>Гасимова С. Д.</i> Стратегический аспект управления оборотным капиталом	110
<i>Дубинина А. В.</i> Управление расходами на оплату труда в коммерческой организации	116
<i>Мухамеджанов Р. Т.</i> Тенденции и проблемы развития финансового менеджмента в современных условиях	122
<i>Новоселов П. С., Фатхудин Р. И.</i> Управление рисками в системе финансового менеджмента предприятий общественного питания.....	128
<i>Остроумов А. Ю.</i> Модель управления финансовыми ресурсами предприятия.....	134
<i>Рудницкая Е. Н.</i> Финансовая отчетность как информационная база финансового менеджмента.....	139

<i>Савиначкина В. Н.</i> Амортизация основных средств как объект финансового менеджмента.....	145
<i>Савченко А. С.</i> Оценка устойчивости местного бюджета города Барнаула	151
<i>Самбук О. И., Тиковец Д. А.</i> Проблемы финансового менеджмента в современной экономике и пути их решения	158
<i>Смолева В. С.</i> Факторы успеха конкурентоспособности организации.....	163
<i>Собко Д. В.</i> Технологии оценки и изменения организационной культуры современных компаний.....	169
<i>Ярыгина В. В.</i> Эмпирические методы исследования в менеджменте	175

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА БИЗНЕСА И ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Абрамова Т. О., Морева М. А.</i> Проблема безработицы в Новосибирской области	180
<i>Александрова В. Е.</i> Анализ современного состояния малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.....	186
<i>Богомолова А. А.</i> <i>Startup</i> как вид инновационного проекта	191
<i>Григорчикова Е. С.</i> Интернет-трудоустройство как составной элемент и индикатор состояния профессиональной среды	195
<i>Дугаров А. Б.</i> Сбытовая деятельность современного предприятия в системе управления маркетингом	200
<i>Жарков А. С., Кривошеева М. Ф.</i> Проблемы расчета точки безубыточности для малого бизнеса	210
<i>Ким М. Д., Москаленко А. В.</i> Экономический анализ мотивации и стимулирования труда в лабораторных условиях.....	215

<i>Коновальцева Е. Е.</i> Анализ рисков инвестиционного проекта по производству навесных вентилируемых фасадов	219
<i>Латынцева М. А.</i> Применение бюджетирования для обеспечения информационной прозрачности управления в организациях ЖКХ.....	223
<i>Мейкишан Ю. В.</i> Агропромышленная интеграция в Российской Федерации: сущность и значение.....	227
<i>Нуязина Д. С.</i> Экономические ресурсы организации: источники формирования и эффективность использования	231
<i>Ramazanov Zh. M.</i> Improvement of logistic processes in the system of state purchases.....	237
<i>Репало А. А., Хребтова А. А.</i> Молодежная безработица: поколение NEET	243
<i>Родионова А. А.</i> Состояние и перспективы развития общественного питания потребительской кооперации СФО	249
<i>Толстых К. В.</i> Ресурсная безопасность торговой организации: оценка и механизм ее обеспечения	255
<i>Trofimova Yu. V.</i> Quality assessment of customer service of commercial banks	263
<i>Цыгулева А. В.</i> Исследование этапов жизненного цикла продукта и рисков, существующих на данных этапах	269
<i>Юрьев Н. В.</i> Российские производственные инновации на рынке продукции быстрого приготовления	274
SUMMARY	279

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 336.221

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Р. Р. Аминов, студент

М. А. Богданов, студент

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

В статье раскрыты основные характеристики существующей системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, выделены достоинства и недостатки налогообложения единым сельскохозяйственным налогом, раскрыты основные изменения в налогообложении аграрных предприятий с 1 января 2019 года, дана оценка таким изменениям для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: сельское хозяйство, налогообложение, единый сельскохозяйственный налог.

В настоящее время сельское хозяйство является одним из важнейших секторов экономики любой страны, в т. ч. и России. Достижение социальной стабильности на селе, повышение уровня и качества жизни сельского населения, обеспечение продовольственной безопасности, а, следовательно, независимости страны невозможно без развития и повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций.

Сложившаяся рыночная и экономическая ситуация в стране, отраслевые особенности сельского хозяйства приводят к необходимости государственной поддержки предприятий отрасли, одним из важных направлений которой является поддерживающее налогообложение сельскохозяйственных организаций.

Современное налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей регулируется нормами Налогового кодекса РФ, в соответствии с которыми для исследуемых организаций могут быть использованы следующие режимы:

— общий режим налогообложения, применение которого предусматривает уплату всех предусмотренных законодательством налогов и сборов;

— упрощенная система налогообложения по отдельным видам деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей;

— специальная система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) [1].

Выбор системы налогообложения возлагается на налогоплательщика, осуществляется на основе учета всех достоинств и недостатков для конкретного предприятия.

В табл. 1 представлен результат анализа указанных режимов отдельных категорий сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Таблица 1

**Налогообложение дохода сельскохозяйственных
товаропроизводителей [1, 3]**

Категории	Общий режим налогообложения		Упрощенная система	Специальная система
	Налог на прибыль	Налог на доходы физических лиц		
Сельскохозяйственные потребительские (кроме кооперативных), производственные кооперативы	Могут применять	Могут применять	Могут применять	Не могут применять
Сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы	Могут применять	Не могут применять	Могут применять	Не могут применять
Индивидуальные предприниматели	Не могут применять	Могут применять	Могут применять	Могут применять
Крестьянские (фермерские) хозяйства	Не могут применять	Могут применять	Могут применять	Могут применять
Прочие коммерческие сельскохозяйственные организации	Могут применять	Могут применять	Могут применять	Не могут применять
Личные подсобные хозяйства	Не могут применять	Не могут применять	Не могут применять	Могут применять

В табл. 2 проводится сравнение налоговой базы и налоговой ставки систем, объектом налогообложения которых являются полученные доходы.

Таблица 2

**Налоги, которыми облагаются доходы предприятий
сельского хозяйства**

Элементы	Налог на прибыль	НДФЛ	ЕСХН	УСН
Налоговая база	Денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов	Денежное выражение прибыли, т. е. разницы между доходами и расходами	Денежное выражение доходов	Денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов
Налоговая ставка	6 %	20 % (в общем случае)	6 %	От 5 % до 15 % (в зависимости от размера дифференцированной ставки, принятой в регионе)

Видно, что несмотря на одинаковую налоговую ставку, налоговая база по ЕСХН не учитывает величину расходов (по сравнению с УСН), следовательно, исчисленный по УСН налог будет больше.

Сопоставить ЕСХН по налоговой нагрузке можно только с УСН Доходы минус расходы (при условии минимально возможной ставки в 5 %, которая применяется далеко не во всех регионах).

В сравнении с общей системой налогообложения ЕСХН также выигрывает, при схожей налоговой базе ставка общей системы налогообложения больше чем в три раза, и это без учета НДС.

Таким образом, однозначно можно сделать вывод, что ЕСХН очень выгоден налогоплательщику, при условии, что он соответствует установленным законом требованиям.

Использовать ЕСХН вправе:

- производители сельхозпродукции, организации, перерабатывающие и реализующие ее. При этом доход от продажи продукции собственного фермерского производства должен быть более 70 % от общего;
- сельскохозяйственные потребительские кооперативы, у которых более 70 % дохода приходится на реализацию продуктов производства членов кооператива;
- индивидуальные предприниматели и рыбохозяйственные предприятия со средней годовой численностью сотрудников менее 300 чел., с доходом от реализации улова в соотношении к общей выручке более 70 %;
- организации, оказывающие услуги сельхозназначения.

Анализ данных Федеральной налоговой службы и Федеральной службы государственной статистики РФ показал, что в 2017 г. из 129,1 тыс. сельскохозяйственных организаций России плательщиков ЕСХН являлось 23,9 тыс. компаний, т. е. только 18,51 % сельскохозяйственных организаций перешли на рассматриваемый налоговый режим [2, 3].

Достоинства рассматриваемого специального режима налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей:

- использование данного режима позволяет в результате снизить налоговую нагрузку сельскохозяйственного товаропроизводителя;
- в силу того, что расходы сельскохозяйственного товаропроизводителя на приобретение, сооружение, изготовление, реконструкцию и модернизацию основных средств и материальные расходы (в т. ч. на приобретение посадочного материала, средств защиты растений, лекарственных препаратов и т. д.) уменьшают налоговую базу по ЕСХН, то происходит повышение заинтересованности в обновлении основных и оборотных средств [1];
- различные методы налоговой оптимизации находят более широкое применение в силу того, что на законной основе появляется возможность снизить налоговую базу;
- из-за того, что налоговая база по ЕСХН уменьшается на расходы на оплату труда и отчисления во внебюджетные фонды, появляется реальный резерв роста заработной платы работников предприятий.

Наряду с отмеченными достоинствами рассматриваемый специальный налоговый режим имеет и недостатки. Так, основной недостаток связан с налогом на добавленную стоимость: большая часть оптовых покупателей сельскохозяйственной продукции является плательщиками НДС, отношения с которыми ограничиваются, что приводит к сокращению рынка сбыта готовой сельскохозяйственной продукции и снижению цен на такую продукцию.

Освобождение от уплаты НДС негативно сказывается на условиях сбыта сельскохозяйственной продукции, поскольку заготовительные и перерабатывающие предприятия, применяющие, как правило, общую систему налогообложения, не заинтересованы в поставщиках, не выставяющих счета-фактуры с выделенным НДС. Для сохранения потенциальных покупателей сельхозпроизводители,

использующие ЕСХН, могут выставять счета-фактуры с выделенной суммой НДС, однако право на применение вычетов при данном режиме отсутствует, что приводит к тому, что такие сельхозпроизводители становятся менее конкурентоспособными, по сравнению с аналогичными организациями на общем режиме.

С учетом отмеченного, важным представляется внесение изменений в налоговое законодательство: 1 января 2019 г. будут действовать две важные поправки — плательщики ЕСХН становятся плательщиками налога на имущество (с 1 января 2018 г.) и налога на добавленную стоимость (с 1 января 2019 г.), в случае, если не воспользуются правом на освобождение от обязанностей плательщика НДС (в соответствии со ст. 145 НК РФ)

Принимая решение воспользоваться правом на освобождение или выполнять обязанности плательщика НДС, следует тщательно проанализировать возможные последствия для бизнеса, учитывая следующее:

- если поставщик является плательщиком НДС, то часть суммы, списываемой на расходы, сельскохозяйственный товаропроизводитель вправе принять к вычету, что уменьшает размер задолженности бюджету;

- добровольно отказаться от права на освобождение невозможно, перейти на другой вариант налогообложения возможно только в случае утраты этого права (п. 4 ст. 145 НК РФ).

Также начиная с 2019 года плательщики ЕСХН освобождаются от обязанности уплаты налога на имущество только в части имущества, используемого в предпринимательской деятельности.

Если в настоящее время налоговая ставка ЕСХН равна 6 % и не имеет особенностей в отдельных регионах, то с 2019 года субъектам РФ дано право устанавливать дифференцированные налоговые ставки по ЕСХН в пределах от 0 до 6 % для всех или отдельных категорий налогоплательщиков в зависимости от видов производимой продукции, работ и услуг, от размера дохода от реализации произведенной и переработанной продукции, от места ведения предпринимательской деятельности и от средней численности работников.

Таким образом, основной особенностью старого варианта специального режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей

являлось отсутствие обязанности уплаты НДС. Это устраняется нововведениями 2019 года, в соответствии с которыми при наличии определенных условий организация сама выбирает — быть ей плательщиком НДС или воспользоваться правом на освобождение от уплаты этого налога. Поэтому при выборе системы налогообложения сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимо взвешенно подходить к данному вопросу, учитывая масштабы деятельности, оценивая обеспечение соблюдения критериев для применения специальных режимов налогообложения, а также тщательно учесть все преимущества установленных законодательством льгот и возможность сбыта продукции при использовании спецрежима с отказом от уплаты НДС. Такое решение будет способствовать повышению эффективности деятельности сельскохозяйственного товаропроизводителя.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон РФ от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 19.10.2018).
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 19.10.2018).

УДК 657.6

ОСПАРИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Е. Д. Бастрыкина, студентка

*Научный руководитель Е. А. Дмитренко, канд. экон. наук, доцент
Омский государственный аграрный университет
им. П. А. Столыпина, г. Омск, Россия*

В статье рассматривается, насколько важно аудитору соблюдать законодательство при проведении аудиторских проверок. Данная статья отличается от остальных работ тем, что исследование содержит случаи из судебной практики, в которых наглядно можно убедиться в необходимости соблюдения правил при проведении аудиторских проверок.

Ключевые слова: судебно-бухгалтерская экспертиза, аудитор, ревизор, законодательство, аудиторская проверка, финансовый контроль, обзорная проверка, первичная документация, финансово-хозяйственные операции, заключение аудитора, подтверждающие документы, акт ревизии, рабочие документы ревизора, рабочие документы аудитора, опись документов.

Экспертное исследование, целью которого является установление обстоятельств, необходимых для составления заключения по уголовному или гражданскому делу, является судебно-бухгалтерской экспертизой [1].

При расследовании и судебном разбирательстве уголовных дел следователь и суд нередко прибегают к использованию специальных познаний в различных областях: в области бухгалтерского учета, в области организации, методики и техники проведения ревизий. В данной статье мы рассмотрим результаты финансового контроля на примере аудиторских проверок.

Одной из категорий «проблемных» дел являются дела об обжаловании актов ревизий, результатов аудиторских проверок, осуществляемых контролирующими органами Российской Федерации. Также это могут быть споры между истцом и ответчиком по поводу качества оказания аудиторских услуг, зачастую организации-заказчики отказываются платить за оказанные им услуги.

В качестве примера можно проанализировать случай из судебной практики, когда ответчик по основному иску, заявив довод о некачественном оказании исполнителем по договору сопутствующих аудиту услуг, привел в обоснование своей позиции, во-первых, аргумент, сводящийся к отрицанию заказчиком факта выполнения аудитором взятых на себя по договору обязательств по подготовке и последующей передаче аудиторского заключения и письменной информации, во-вторых, в письменных пояснениях указал на то, что документы для проведения обзорной проверки аудитором у заказчика не запрашивались и последним не передавались, в третьих, отметил, что часть аудиторских доказательств, представленных аудиторской организацией, не отвечает признаку допустимости и потому подлежит исключению из числа доказательств по делу.

Как показывает практика, организации-заказчики могут иметь отрицательное мнение о результатах проверки даже в том случае, если они не устроили их частично.

Довод ответчика о том, что документы для проведения обзорной проверки аудитором у заказчика не запрашивались, а также, что передача оформленного результата оказанных услуг состоялась уже после необходимого срока, судом отклонился как необоснованный, т. к. в суд была предоставлена переписка, которая велась между сторонами с использованием электронной почты, где указывалось, что аудитором в период времени, без нарушения сроков, запрашивалась у заказчика по договору необходимая для проведения обзорной проверки первичная бухгалтерская (финансовая) документация. Также аудиторской компанией были предоставлены доказательства — копии запрошенных документов.

При этом заказчик указывает на то, что данные документы являются недопустимыми доказательствами, поскольку заказчик не передавал данные документы аудитору, о чем свидетельствует отсутствие заверительных надписей уполномоченных лиц заказчика на указанных документах.

В ходе рассмотрения данной ситуации суд отклонил указанный довод заказчика, поскольку материалами дела подтверждается взаимодействие сторон по получению необходимой для проведения обзорной проверки документации.

Также заказчик не заявлял о том, что аудитором при проведении обзорной проверки использованы документы, не имеющие отношения к оформлению финансово-хозяйственных операций заказчика. Более того, заказчик не представил в материалы дела документы (первичные документы, документы бухгалтерского и налогового учета), содержание которых бы не соответствовало содержанию документов, проанализированных аудитором и положенным последним в основу своих выводов, изложенных в письменной информации и заключении [2].

Суд, оценив по правилам статьи 71 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации представленное в материалы дела заключение эксперта, а также данные им в ходе судебного заседания пояснения, пришел к следующим выводам [3].

Из самого заключения, а также пояснений эксперта следует, что замечания и выводы, содержащиеся в заключении по результатам обзорной проверки годовой бухгалтерской (финансовой)

отчетности общества являются недостаточно обоснованными, поскольку:

- в заключении указаны не все нормативные документы, в соответствии с которыми проводится обзорная проверка;
- для проведения экспертизы не представлены рабочие документы исполнителей по сегментам, предусмотренным планом заказчика;
- в описании разногласий указаны суммы, не превышающие уровень существенности, установленный заказчиком для проведения обзорной проверки;
- не высказано мнение о неполной годовой (финансовой) отчетности, составленной заказчиком за проверяемый период;
- при этом в связи с тем, что замечания и выводы заказчика не являются обоснованными, мнение о том, влекут ли замечания и выводы выдачу заключения по результатам обзорной проверки, содержащего отрицательное мнение, экспертом не высказано.

В качестве причины, по которой отчет аудитора не был проанализирован в ходе проведения экспертизы, эксперт назвал то обстоятельство, что заказчиком не представлена документация, по его мнению, являющаяся важной для представления доказательств в обоснование заключения по результатам обзорной проверки, а именно рабочие документы исполнителей (по сегментам, предусмотренным в плане) с подписями и датами и необходимой информацией, расчетами (опись документов). При этом сшитые документы (первичные документы, регистры учета) хозяйствующего субъекта, по мнению эксперта, не являются подтверждающими документами, что обзорная проверка проведена в соответствии с Международным стандартом обзорных проверок 2400 «Задания по обзорной проверке финансовой отчетности прошедших периодов».

В соответствии с законодательством, исполнителю необходимо вести документацию, которая будет важной для предоставления фактов и доказательств в обоснование заключения по результатам обзорной проверки. Документальная информация подтверждает, что обзорная проверка проводилась в соответствии с законодательством в сфере осуществления аудиторской деятельности. В данном документе отсутствуют какие-либо требования к составу и содержанию рабочих документов аудитора.

Вышеизложенное позволило суду согласиться с доводом истца по первоначальному иску о документировании последним обзорной проверки.

В связи с чем суд посчитал, что содержащийся в заключении эксперта вывод о недостаточной обоснованности заключения исполнителя в силу непредоставления обществом рабочих документов, безусловно не свидетельствует о ненадлежащем выполнении заказчиком обязательств по проведению обзорной проверки годовой бухгалтерской отчетности заказчика.

Принимая во внимание вышеизложенное, учитывая, что заказчик первичными документами, данными бухгалтерского и налогового учета не опроверг содержащиеся в письменной информации и заключении истца выводы, суд считает, что истец не доказал свою позицию о некачественном оказании услуг ответчиком.

Рассмотрев случай из судебной практики, можно сделать вывод, что ревизор несет ответственность за совершенные им действия, поэтому он должен обдумать каждый шаг в своей работе и действовать согласно законодательству [4].

Следовательно, крайне важно на каждом этапе сохранять копии сообщений, направленных другим аудиторам, экспертам и третьим лицам и полученных от них; копии писем и телеграмм по вопросам аудита, доведенным до сведения руководителей аудируемого лица или обсуждавшимся с ними, включая условия договора о проведении аудита или выявленные существенные недостатки системы внутреннего контроля; письменные заявления, полученные от аудируемого лица; выводы, сделанные аудитором по наиболее важным вопросам аудита, включая ошибки и необычные обстоятельства, которые были выявлены аудитором в ходе выполнения процедур аудита, и сведения о действиях, предпринятых в связи с этим аудитором; копии финансовой (бухгалтерской) отчетности и аудиторского заключения. Также следует передавать документы по акту приема-передачи, чтобы в дальнейшем имелась возможность доказать свою правоту. В данном акте прописывается сущность операции; конкретизируется, какие именно документы и в каком количестве передает одна сторона второй, ставится дата, время, подписи сторон.

Список литературы

1. Новиков Ю. И. Организационно-правовые основы судебно-бухгалтерской экспертизы // Ю. И. Новиков, О. А. Блинов. — Омск: ОмГАУ им. П. А. Столыпина, 2014. — 96 с.
2. Носырева Е. Е. Качество аудита: понятие, элементы, требования, критерии и необходимость контроля // Экономические проблемы модернизации и инновационного развития агропромышленного производства и сельских территорий: материалы III Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию юбилею доктора экономических наук, профессора Стукача Виктора Федоровича: в 2 частях. — Омск: Омский государственный аграрный университет им. П. А. Столыпина. — 2012. — С. 262–267.
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: федеральный закон РФ от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.08.2018).
4. Епанчинцев В. Ю. Ошибки при выполнении судебно-бухгалтерских экспертиз в уголовном процессе // Право и экономика: междисциплинарные подходы в науке и образовании. IV Московский юридический форум. XII Международная научно-практическая конференция (Кутафинские чтения): материалы конференции: в 4 частях. — 2017. — С. 294–299.
5. Аудит: конспект лекций [Электронный ресурс]. — URL: <http://mmlib.net/knigi/buhgalterskij-uchet/kniga-56/> (дата обращения: 19.10.2018).
6. Бычкова С. М. Контроль качества аудита // С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова. — М.: Эксмо, 2008. — 208 с.
7. Панков В. В., Акаимова Н. В., Кожухов В. Л. Обеспечение качества аудита: институциональный подход // Аудиторские ведомости. — 2011. — № 2. — С. 3–10.

УДК 658.15

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

М. А. Власенко, аспирант

*Научный руководитель И. В. Баранова, д-р экон. наук, профессор
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматриваются элементы системы управления финансовой устойчивостью и информационно-аналитическое обеспечение управления финансовой устойчивостью.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, система управления, информационное обеспечение.

Финансовая устойчивость является неотъемлемой частью механизма управления организацией. Сохраняя свою устойчивость на протяжении длительного времени, организация обладает определенным запасом финансовой прочности, что позволяет чувствовать уверенность на рынке, на котором она функционирует. В современных условиях, когда на деятельность организации воздействует множество факторов, в большей степени экзогенных, принятие грамотных управленческих решений и выявление дополнительных резервов повышения финансовой устойчивости организации позволят повысить эффективность использования ресурсов, управляя внутренними факторами, и минимизировать влияние внешних факторов.

Сущность управления финансовой устойчивостью организации заключается в обеспечении независимости от внешних источников финансирования, т. е. в достижении оптимальной структуры капитала, что в современных условиях очень актуально. При этом оптимальность структуры капитала не всегда означает превышение собственного капитала над заемным капиталом. Финансовая устойчивость может быть обеспечена и при низкой доле собственного капитала в общих источниках финансирования при условии эффективного использования заемного капитала, инвестирование которого в основные фонды способствует повышению финансовых результатов деятельности организации. Поэтому менеджмент организации ориентирован на создание системы управления финансовой устойчивостью, способствующей наращиванию объемов деятельности в условиях агрессивной внешней среды.

В основе управления финансовой устойчивостью лежит финансовый менеджмент. Как отмечают Н. Н. Селезнева и А. Ф. Ионова, финансовый менеджмент — это система рационального управления процессом финансирования хозяйственной деятельности организации, которая включает движение финансовых ресурсов организации и формирование финансовых отношений, возникающих в результате этого движения. То есть финансовый менеджмент определяется как система рационального и эффективного использования капитала и механизм управления движением финансовых ресурсов. Конечная цель такого управления соответствует целевой функции хозяйствующего субъекта — максимизации стоимости организации

путем получения прибыли и ее реинвестирования в деятельность организации при допустимом уровне риска [1].

Учитывая вышесказанное, можно говорить, что управление финансовой устойчивостью — это процесс управления ресурсами организации, их эффективным распределением и использованием в условиях допустимого уровня риска и ограниченности ресурсов.

Целью управления финансовой устойчивостью является достижение такой структуры капитала, при которой в организации будет обеспечен рост результативности и эффективности ее деятельности при стабильном уровне ликвидности и платежеспособности в условиях допустимого уровня риска. Указанная цель предопределила выделение основных элементов системы управления финансовой устойчивостью (рис. 1): управление источниками финансирования; денежными потоками; оборотным капиталом; инвестициями и рисками.

Указанные на рис. 1 элементы системы управления финансовой устойчивостью тесно связаны между собой, хотя носят в ряде случаев разноплановый характер. Достижение максимального эффекта от управления представленными элементами возможно в результате анализа альтернативных решений, учитывающих компромисс между требованиями достижения высокой рентабельности, устойчивости и ликвидности организации [2].

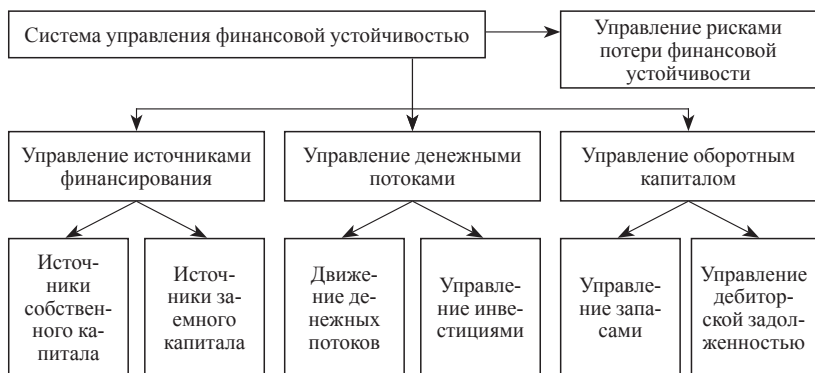


Рис. 1. Элементы системы управления финансовой устойчивостью

Реализация целевой установки в управлении финансовой устойчивостью организации основывается на информационно-аналитическом обеспечении рассматриваемого управления.

В узком смысле слова аналитический инструментарий управления финансовой устойчивостью представляет собой совокупность способов, используемых при изучении экономических явлений и процессов, которые традиционно делятся на жестко формализованные и неформализованные методы [3].

К неформализованным методам анализа финансовой устойчивости относятся: разработка системы показателей; метод сравнения, который позволяет оценить динамику изучаемых показателей; прием детализации, позволяющий выявлять дополнительные факторы, влияющие на показатели финансовой устойчивости и др.

К жестко формализованным методам анализа можно отнести статистические или традиционные методы; математические методы, позволяющие расширить традиционный инструментарий анализа финансовой устойчивости и выявить зависимость между факторами при отсутствии детерминированной зависимости; методы теории принятия решений и др.

Существенную роль в процессе управления финансовой устойчивостью играет информационное обеспечение, которое можно разделить на три группы:

1. Данные бухгалтерского учета — это один из значимых источников информации в процессе управления финансовой устойчивостью. Данная группа информации представлена бухгалтерской отчетностью, которая является открытой для публичных организаций, и данными управленческого учета, более подробно раскрывающими бухгалтерскую отчетность (однако эта информация является конфиденциальной для внешних пользователей).

2. Нормативно-правовые акты, регламентирующие проведение анализа финансовой устойчивости, содержат не только методику проведения анализа, но и учитывают специфику отдельных отраслей, в которых функционируют организации (например, сельскохозяйственная, строительная и т. д.), а также регламентируют ведение бухгалтерского учета и деятельность организаций в целом.

3. Статистическая информация, формируемая на макро-, мезо- и микроуровнях (рис. 2).

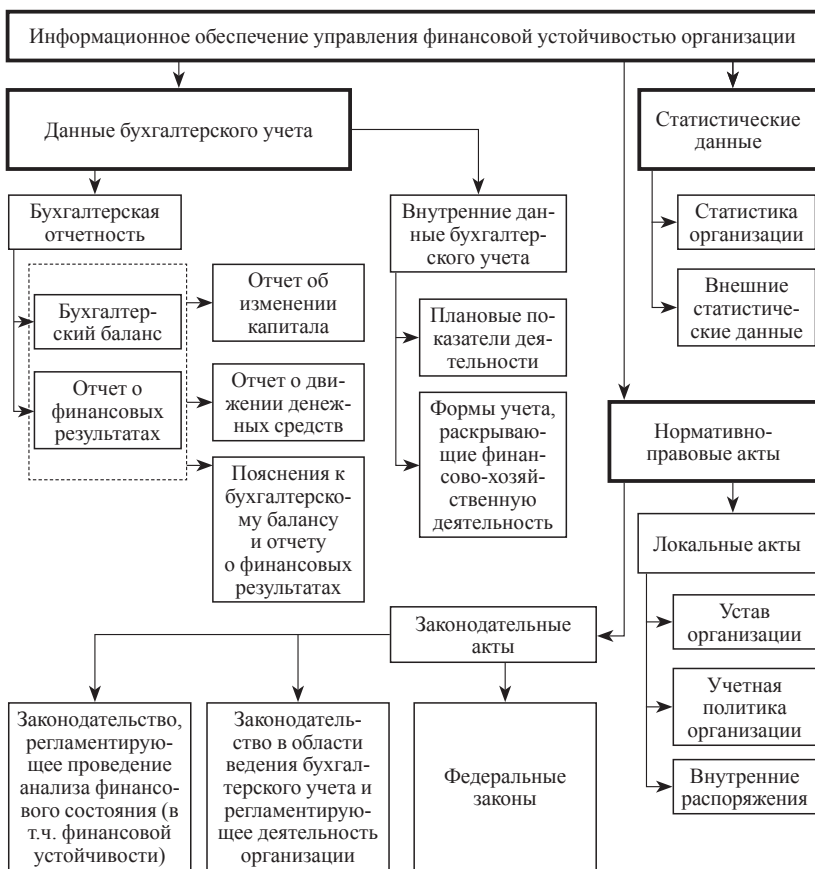


Рис. 2. Информационное обеспечение управления финансовой устойчивостью организации

Потребность в определенном виде информации зависит от целей и задач управления финансовой устойчивостью, отраслевой принадлежности организации и т. д. Чем больше и глубже аналитическая информация, тем выше достоверность результатов анализа, обоснованность разработанных управленческих решений по повышению финансовой устойчивости.

Обобщая вышесказанное, стоит отметить, что управление финансовой устойчивостью основано на взаимосвязанных процессах, позволяющих не только провести оценку, но и определить направления развития организации. На рис. 3 представлен процесс управления финансовой устойчивостью.

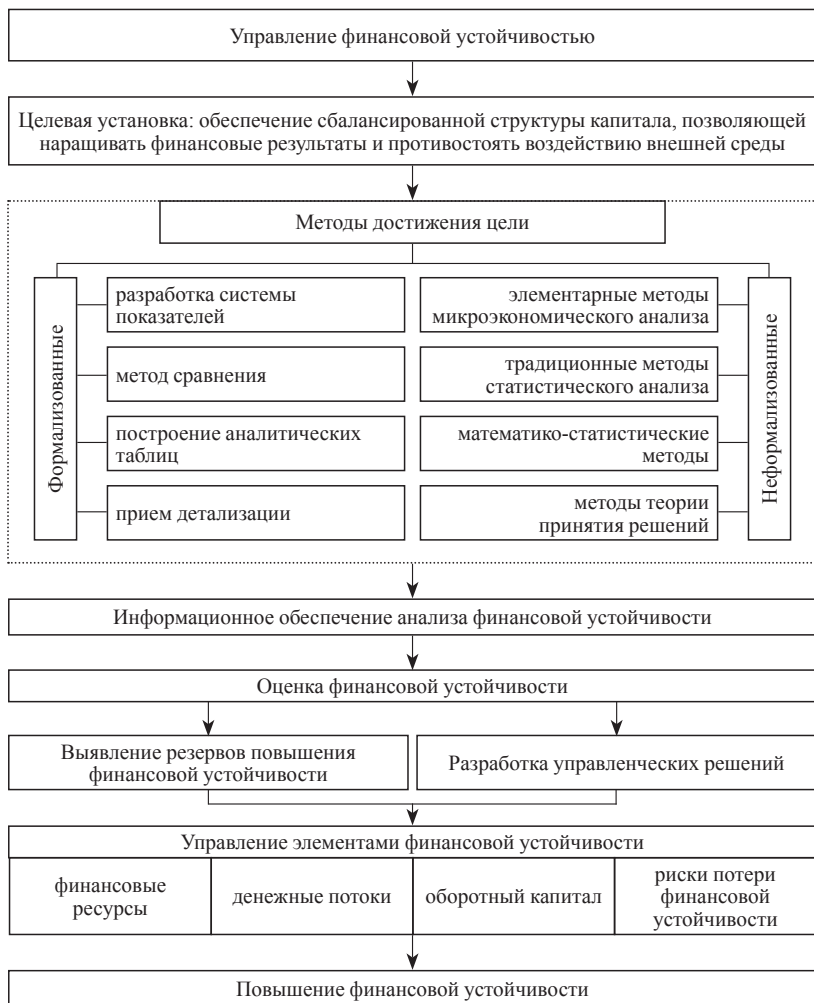


Рис. 3. Модель управления финансовой устойчивостью организации

Любой управленческий процесс зависит от целевой установки, с учетом которой разрабатываются методики и методические подходы к оценке финансовой устойчивости, определяется информационное обеспечение процесса управления. На основе достоверности данных, используемых при анализе финансовой устойчивости, обеспечивается качество разработанных управленческих решений. Каждый процесс в системе управления финансовой устойчивостью и эффективность его проведения позволяет достичь высоких результатов деятельности организации в целом.

В заключение отметим, что налаженный процесс управления финансовой устойчивостью предопределяет стабильное функционирование коммерческой организации в долгосрочной перспективе, которая может противостоять возмущениям внешней среды, своевременно и в полном объеме обеспечивающая свои обязательства, способная завоевывать новые рынки сбыта, наращивая объемы прибыли и капитала.

Список литературы

1. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебник / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юнити-Дана, 2012. — 639 с.
2. Баранова И. В. Управление финансовой устойчивостью как детерминанта стабильности функционирования организации / И. В. Баранова, М. А. Влащенко // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. — 2018. — № 2. — С. 113–122.
3. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев. — М.: Проспект, 2010. — 312 с.

ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

А. А. Дащенко, магистрант

*Научный руководитель О. П. Зайцева, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В реформировании бюджетной сферы основной акцент ставится на оптимизации финансового обеспечения образовательных учреждений и соответственно расходов на оплату труда персонала. Бюджетные организации вынуждены в короткие сроки адаптировать свои системы оплаты труда к актуальным нормативно-правовым актам и рекомендациям министерств по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях обновленного порядка оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений.

Ключевые слова: оплата труда, нормативно-правовое регулирование, бюджетные учреждения.

Вектор реформирования бюджетной сферы и государственной образовательной политики направлен на оптимизацию в широком смысле слова, для того чтобы различные по статусу образовательные учреждения могли получать высокую экономическую отдачу от доверенных им ресурсов, от бюджетных средств, выделяемых в т. ч. на оплату труда работников.

Эффективность управления системой общего образования, его мотивационная отдача, информационная прозрачность во многом определяются развитием учетной системы и особенно уровнем управленческого учета, охватывающего в полной мере операции по оплате и стимулированию труда. Такая система управленческого учета должна соотноситься с быстро меняющейся нормативно-правовой базой и обеспечивать внутри- и межрегиональную сбалансированность оплаты труда педагогических работников.

Многие исследователи отмечают, что, например, «уровень заработной платы учителей складывается под воздействием комплекса региональных факторов. Наиболее фундаментальный из них — природные условия». Нельзя с этим не согласиться, принимая во внимание, что объектом настоящего исследования являются школы

отдаленных районов Кемеровской области [1, с. 130]. В то же время автором цитируемой статьи, П. В. Деркачевым, не учитывается высокая скорость изменения нормативно-правовой базы и появление новых майских указов Президента РФ в 2018 г.

Значительная часть исследований сосредоточена на анализе «несоответствий механизма определения результатов реформы системы образования декларируемым целям, и необходимость их корректировки» [2]. При этом авторы данной работы (О. Г. Шмелева, А. В. Лебедева, Р. А. Шаймуллина) ограничили свое исследование вопросами справедливости оплаты в условиях повсеместного распространения механизма эффективного контракта только работников высшей школы, хотя они важны и для системы школьного образования.

В связи с этим в статье рассматривается такой актуальный фактор, воздействующий на результативность управления региональными системами образования, как сложная нормативно-правовая база и существенные особенности в учетной и отчетной информации, реальные различия в экономическом и финансовом состоянии даже среди школ одного района.

Личный опыт автора позволяет сделать вывод о том, что в целом вопросам бухгалтерского учета и контроля в законодательных и инструктивных материалах, касающихся сектора государственного управления, уделяется значительное внимание. Вместе с тем, многие вопросы, касающиеся учета оплаты труда в образовательных учреждениях, не отражены в законодательной базе (ФЗ «О бухгалтерском учете», № 402-ФЗ), в инструкциях по учету расчетов по оплате труда в учреждениях. Они недостаточно изложены в экономической литературе, что отрицательно влияет на качество учета и контроля за расходованием ограниченных бюджетных средств.

Анализ и контроль эффективности бюджетных расходов на оплату труда должен основываться на системе оценок эффективности использования всей совокупности финансовых, материальных и трудовых, информационных ресурсов, что требует разработки управленческой отчетности на уровне школ для обеспечения информационной прозрачности и действенности механизма эффективного контракта.

В действительности на практике отмечается сохраняющееся значительное несовершенство, изменчивость нормативной базы, нормативно-правовых актов органов государственной власти РФ и публично-правовых образований. Поэтому осуществляемое с 1 января 2018 г. общее для всех регионов повышение на четыре процента оплаты труда работников федеральных казенных, бюджетных и автономных учреждений, не способно, на наш взгляд, обеспечить достойный уровень поощрения труда школьных учителей в «глубинке», снизить текучесть среди этой категории работников, особенно до 30 лет, в связи с отсутствием какой-либо категории и перспектив продвижения [3].

Следует отметить сильную вариативность размера должностных окладов, ставок заработной платы, устанавливаемых директорами школ, хотя предполагается, что руководители учреждений руководствуются компетентностным подходом и профессиональными стандартами, с учетом функционала, сложности и объема выполняемой педагогической и воспитательной работы.

Рассмотренные основные официальные положения по регламентации оплаты труда работников основного общего образования являются универсальными. Предусмотренные выплаты компенсационного характера носят в законодательстве стабильный характер и определяются в процентах к окладам, ставкам в разрезе профессиональных квалификационных групп [4]. Перечень выплат также имеет традиционную направленность.

За период реформирования образовательного сегмента перечень видов выплат стимулирующего характера несколько расширился, так, вне зависимости от занимаемой должности возможны выплаты: за интенсивность; дополнительно выполненную работу; выслугу лет; премиальные выплаты за квартальные отчеты. Но порядок их осуществления устанавливается коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами с учетом особенностей разрабатываемых в учреждении показателей и критериев оценки эффективности (результативности) труда работников.

На практике постоянно требуются пояснения норм законодательных актов, разъяснения от казначейства, компетентных

органов по неясным вопросам применения нормативных актов РФ, в частности о соблюдении в учреждении соотношения предельного уровня средней заработной платы руководителя, заместителей и главного бухгалтера и среднемесячной заработной платы остальных работников, о нормативах для применения в процессе внедрения в практику профстандартов и т. д. [5].

Необходимо проанализировать результативность актуализированной нормативной базы, т. е. все ли указанные нормативно-правовые акты позволяют обеспечить эффективное функционирование новой системы оплаты труда в бюджетных учреждениях. Почти пятая часть регионов имеет низкие показатели по уровню средней заработной платы работников общего образования [6].

За годы реформирования образовательной сферы средний размер заработной платы указанных категорий работников вырос, но многие типичные проблемы остались: невысокая доля гарантированных выплат в общей сумме зарплаты, явные диспропорции в оплате труда по регионам.

По сводной информации Федеральной службы государственной статистики введение новых систем оплаты труда в целом позитивно повлияло на динамику заработной платы работников государственных (муниципальных) учреждений в сфере образования.

Однако во многих образовательных учреждениях показатели и критерии эффективности деятельности учителей недостаточно проработаны, а их применение носит формальный характер. В системах оплаты труда школ сохранились ранее применявшиеся мотивационные выплаты, показывающие низкую эффективность в условиях эффективного контракта (например, такие неясные формулировки, как добросовестное выполнение обязанностей, интенсивность труда, качество труда и др. без уточнения четких, количественно измеримых параметров).

В ряде школ мотивирующие выплаты используют как гарантированную долю заработка. Она, как правило, не увязана (либо слабо коррелирует) с результатами труда. Основная причина этого — низкий размер тарифной части заработной платы, слабое финансовое состояние школ, их невысокая конкурентоспособность на региональном рынке труда. В результате такие школы

вынуждены премировать персонал вне зависимости от результатов труда, поскольку необходимо сохранить учителей любым способом [6].

Введение новых систем оплаты труда привело к значительным, не всегда обоснованным различиям в оценке сложности и результатов труда, увеличению дифференциации между заработной платой руководителя и работников учреждения. Так, среднемесячная заработная плата отдельных руководителей существенно (иногда более чем в 10 раз) превышает заработную плату основного персонала. Сложным для регулирования является вопрос оплаты труда по платным услугам, оказываемым школами, особенности отражения и калькуляции себестоимости.

Таким образом, большая жесткость финансового контроля в сегменте государственного управления общим образованием предполагает систематизированную и полноценную нормативно-правовую базу. Однако она должна в большей степени учитывать региональную и уровневую специфику многочисленных учреждений образования. Поэтому сформировавшиеся после майских указов системы оплаты труда в образовательных учреждениях хотя и являются значительным шагом вперед, тем не менее нуждаются в существенных корректировках, особенно на региональном уровне.

Список литературы

1. Деркачев П. В. Межрегиональные различия в решении задачи повышения заработной платы педагогических работников // Вопросы образования. — 2014. — № 4. — С. 128–147.
2. Шмелева О. Г., Лебедева А. В., Шаймуллина Р. А. Правовое регулирование труда педагогических работников. // Казанский педагогический журнал. — 2015. — № 1. — С. 36–45.
3. Распоряжение Правительства РФ от 06.12.2017 № 2716-р.
4. «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных и казенных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений»: постановление Правительства РФ от 5 августа 2017 г. № 583

5. Семенихин В. В. Сложные вопросы оплаты труда в бюджетных учреждениях / В. В. Семенихин // Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях и некоммерческих организациях. — 2017. — С. 2–12.
6. Ефимова Е. А. Дифференциация средней начисленной заработной платы в Российской Федерации: региональный аспект // Вестник Самарского государственного университета. — № 4. — С. 26–32.

УДК 338.465.2

АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРАКТИЧЕСКОГО АУДИТА

А. Ирани, магистрант

*Научный руководитель О. П. Зайцева, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрены недостатки реформ в области аудита за последние годы. Представлены новые предложения по совершенствованию аудиторской деятельности в области лицензирования, направлений повышения квалификации аудиторов и содержания практического аудита. Дано обоснование минимальной численности аудиторов по совокупности критериев.

Ключевые слова: практический аудит, аудиторские организации, численность, риск, лицензирование.

Актуальность исследования определяется тем, что в условиях динамичного развития аудиторской деятельности в Российской Федерации с 1980–1990-х гг. остались нерешенными многие проблемные вопросы, такие как недобросовестная конкуренция аудиторских организаций, ценовой демпинг, трудности выхода на рынок малых и средних аудиторских организаций, несовершенство законодательства РФ, однако конкретные предложения в статье У. Ю. Рощектаевой по совершенствованию значимых аспектов регулирования и организации аудита отсутствуют [1].

Аналогичный недостаток и слабую связь с реальными коллизиями в практическом аудите можно отметить в результате анализа других исследований, например, С. В. Козменковой и С. А. Кемаевой, которые ограничиваются заключением о том, что «переход России на применение международных стандартов аудиторской

деятельности свидетельствует о перспективах дальнейшего развития аудита как науки и практической деятельности ... и требует обсуждения в профессиональном сообществе аудиторов и бухгалтеров» [2].

Наиболее содержательным и критичным следует признать исследование Ю. В. Мездрикова, в котором дана достаточно объективная оценка предложения Центрального банка по смене регулятора, новеллам в федеральном законе «Об аудиторской деятельности», ведущим к кардинальным изменениям и неблагоприятным последствиям для практического аудита, его монополизации, ликвидации малых и средних, особенно на региональных рынках [3]. Однако конкретные рекомендации здесь также отсутствуют.

Новизна предлагаемого исследования состоит не только в критической оценке таких последствий, но и в разработке адекватных предложений по регулированию численности аудиторов, лицензированию, совершенствованию организации риск-ориентированного аудита как актуальной практической деятельности.

Регулирование численности аудиторов, установление ее минимального значения определяется в Российской Федерации законом «Об аудиторской деятельности» и рядом законодательных и нормативно-правовых актов, раскрывающих объекты аудита [4].

В целом российская система аудита стремится к мировым стандартам, однако менталитет, понимание и организация структуры управления на государственном уровне и на уровне саморегулируемых организаций за последние годы, по нашему мнению, нуждаются в совершенствовании.

Закон об аудите и пункты переходного положения, на наш взгляд, содержат ряд некорректных изменений в таких областях как: лицензирование, повышение квалификации, требования к аудиторским организациям. Это привело к негативным результатам и сокращению числа аудиторов и аудиторских организаций в сфере аудита (табл. 1).

Таблица 1

Количество аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов в России на 1 января, тыс. *

Годы	Аудиторские организации	Индивидуальные аудиторы	Всего аудиторов
2012	5,2	1,0	26,8
2013	4,8	0,9	24,1
2014	4,7	0,8	23,0
2015	4,5	0,8	22,2
2016	4,4	0,7	21,5
2017	4,2	0,4	19,6

* Источник: официальный сайт Минфина РФ [7].

Наблюдается тенденция изменения количества аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов.

Лицензирование в стране отменено и заменено на обязательное членство в саморегулируемой организации, хотя во всем мире лицензия обязательна, на наш взгляд, она мотивирует аудитора к повышению уровня профессиональной компетенции.

В то же время наблюдается положительная тенденция к повышению квалификации аудиторов (в объемах часов и периодах), совершенствованию своих навыков. За счет временного лага аудиторы могут использовать большое число учебных программ в удобное время. Эта норма была скопирована нашими разработчиками закона из положения Американского института дипломированных присяжных бухгалтеров (AICPA). В нем институт требует от своих членов, работающих в качестве аудиторов, чтобы они прослушали в течение трех лет не менее 120 часов курсов, связанных с их специальностью.

В России тематику курсов повышения квалификации определяют саморегулируемые организации, и работающий аудитор не может, в полной мере исходя из профессиональных интересов, выбрать курсы, соответствующие его специальности.

Отмена лицензирования и введение единого сертификата привело к сокращению числа аудиторов. На наш взгляд, ранее существующая

система лицензирования позволяла аудиторам быть более компетентными в специализирующейся области. Напомним, что до нововведений в 2008 г. аттестаты аудиторов подразделялись на банковский, страховой, инвестиционный, государственный и муниципальный, общий аудит. Логика выстраивания по сферам экономики, конечно же была, т. к. специалист вряд ли может быть одинаково компетентен в столь разных областях, а при его разделении по направлениям повышался уровень результатов проведенного аудита.

Так, в Канаде под обязательный аудит попадают только публичные компании, мы согласны с таким подходом. На наш взгляд, перечень, приведенный в законодательстве об аудиторской деятельности, достаточный.

Минимальная численность аудиторов в аудиторских организациях должна зависеть от уровня аудита и объекта аудита, табл. 2.

Таблица 2

**Численность аудиторов в аудиторских организациях
в зависимости от уровня аудита и лицензии**

Уровни	Лицензия	Суммовые критерии по выручке	Минимальная численность аудиторов, чел.
1. Государственно-муниципальный	Общественно-публичная	нет ограничений	15
2. Корпоративный	Банковская, страховая, инвестиционная	нет ограничений	18
3. Общий	Коммерческая и социальная	до 2 млрд руб.	3

При этом аудиторские компании первого и второго уровня имеют право проверять и третий уровень при наличии специалистов данного уровня. По территориальному признаку при наличии информационно-коммуникационных технологий они могут объединяться в сетевую форму для проведения аудита.

Аудит устанавливает свой акцент на достоверности информации о деятельности исходя из отчетности для ограниченного контингента лиц, у которых нет доступа к оперативному управлению

организацией. Данные лица участвуют своими собственными средствами, приобретая ценные бумаги на фондовой бирже публичных компаний.

В процессе осуществления деятельности всегда есть предпринимательский риск. Риски можно разделить на внутренние и внешние.

На наш взгляд, риск — это управляемые и неуправляемые события, объективные и субъективные причины, влияющие на результат деятельности организации. Риски возрастают при неблагоприятной ситуации.

В России уточнены на законодательном уровне актуальные положения внутреннего контроля и аудита с учетом рисков. Так, с 1 июля 2020 года для публичных обществ вводится обязанность проводить внутренний аудит с учетом рисков [5]. Система управления рисками и внутреннего контроля в обществе «должна обеспечивать объективное, справедливое и ясное представление о текущем состоянии и перспективах общества, целостность и прозрачность отчетности общества, разумность и приемлемость принимаемых обществом рисков» [6].

Для эффективного управления рисками в организации необходимо использовать рычаги риск-менеджмента. Цель — регулирование соотношения между размерами получаемой прибыли от всей деятельности и снижением уровня убытков и потерь. При этом система риск-менеджмента должна быть частью управления организацией, т. е. должна быть интегрирована в стратегию компании, ее функционирования и развития.

Закрепление на законодательном уровне обязательного внутреннего аудита с учетом рисков подтверждает нашу гипотезу о том, что обязательному аудиту должны быть подвержены публичные компании, а для других категорий аудиторские компании должны создать организационно-методический подход к структуре анализа рисков, то есть увеличить штат не только аудиторов, но и других специалистов.

На наш взгляд, в России нужно воссоздать систему лицензирования в составе саморегулируемой организации и подразделить ее на уровни:

- государственно-муниципальный (общественный);
- корпоративный (в т. ч. банковский, страховой, инвестиционный);

— общий (коммерческие и некоммерческие предприятия и организации);

Восстановление лицензирования позволит:

— подготовить узконаправленных специалистов с более высоким уровнем знаний и умений;

— расширить направления курсов повышения квалификации с возможностью выбора специализации;

— повысить ответственность аудиторов при составлении аудиторского заключения по своим направлениям.

Такой подход облегчит образовательным учреждениям корректировку учебных программ под конкретные направления, что позволит молодым специалистам без труда вливаться в систему практического аудита.

Таким образом, автор предлагает следующие направления совершенствования аудита:

— лицензирование и сертификацию по уровням аудита в составе саморегулируемых организаций;

— разработку внутренних локальных документов как по структуре, так и по содержанию проверок;

— проведение стратегического (риск-ориентированного) анализа показателей финансовой отчетности.

В целом, использование предложенных подходов к формированию адекватной структуры практического аудита повысит значимость и эффективность аудиторской системы контроля, имидж аудиторов, их востребованность.

Список литературы

1. Рошкетаяева У. Ю. Современное состояние рынка аудиторских услуг в России // Научный вестник ЮИМ. — 2017. — № 2. — С. 63–68.
2. Козменкова С. В. Кемаева С. А. // Международный бухгалтерский учет. — 2015. — № 3 (345). — С. 31–43.
3. Мездриков Ю. В. Перспективы развития аудиторской деятельности в современных условиях рыночной экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2017. — № 2. — С. 95–99.
4. Об аудиторской деятельности: федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (в редакции от 23.04.2018).

5. Об акционерных обществах: федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ.
6. О Кодексе корпоративного управления / Письмо Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463.
7. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации. Минфин РФ [Электронный ресурс]. — URL: www.minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat (дата обращения: 06.11.2018).

УДК657.22

МЕХАНИЗМ ОТРАЖЕНИЯ ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т. В. Кириленко, магистрант

*Научный руководитель Д. Н. Кушнеров, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В статье рассмотрены постоянные и временные разницы, возникающие между доходами и расходами в бухгалтерском и налоговом учете, а также определены варианты отражения данных разниц в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовый результат, прибыль, убыток, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, постоянные разницы, временные разницы, налог на прибыль.

В данной статье предлагается применять субсчета второго порядка для отражения временных разниц в бухгалтерском учете. Подобные исследования проводились ранее в работах Е. А. Антонец, С. В. Колчугина, А. А. Копёнкиной, Н. В. Покровской [1, 9]. Существенным отличием от рассматриваемых ранее разниц между доходами и расходами в бухгалтерском и налоговом учете является предложенная методика применения субсчетов второго порядка для отражения временных разниц в бухгалтерском учете Республики Беларусь.

Важнейшую роль в системе экономических показателей играют финансовые показатели организации. Конечный финансовый результат характеризует производственную и хозяйственную деятельность всей организации, т. е. является основой ее экономического развития.

В процессе сближения национального учета с МСФО понятия «отложенные налоговые активы» и «отложенные налоговые

обязательства» все чаще используются в экономической деятельности предприятия. Доходы и расходы, рассчитанные на основе учетных данных, во многих случаях не совпадают с доходами и расходами, рассчитанными в соответствии с положениями законодательства о налогах и сборах, что часто вызывает значительные трудности в процессе учета расчетов по налогу на прибыль. В этой связи целесообразно более подробно рассмотреть влияние временных разниц на величину налога на прибыль и указать возможность их отражения в учете.

В Республике Беларусь отложенные налоги рассчитываются исходя из различий между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком), возникающими при расхождении между методами признания и оценки доходов и расходов в законодательстве о бухгалтерском учете и отчетности и в налоговом законодательстве.

Согласно Инструкции № 113 текущий налог на прибыль определяется по формуле

$$\text{Текущий налог} = \text{Расход} + \text{ПНО} - \text{ПНА} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{ОНА}^* + \text{ОНО}^*$$

где ПНО — суммы постоянных налоговых обязательств;

ПНА — суммы постоянных налоговых активов;

ОНО — суммы отложенных налоговых обязательств;

ОНА — суммы отложенных налоговых активов;

ОНО* — суммы начисленных в текущем отчетном периоде отложенных налоговых обязательств, погашенных в текущем отчетном периоде;

ОНА* — суммы начисленных в текущем отчетном периоде отложенных налоговых активов, погашенных в текущем отчетном периоде.

В Республике Беларусь начисление налога на прибыль с использованием отложенного налогообложения производится согласно алгоритму, который представлен на рис. 1.

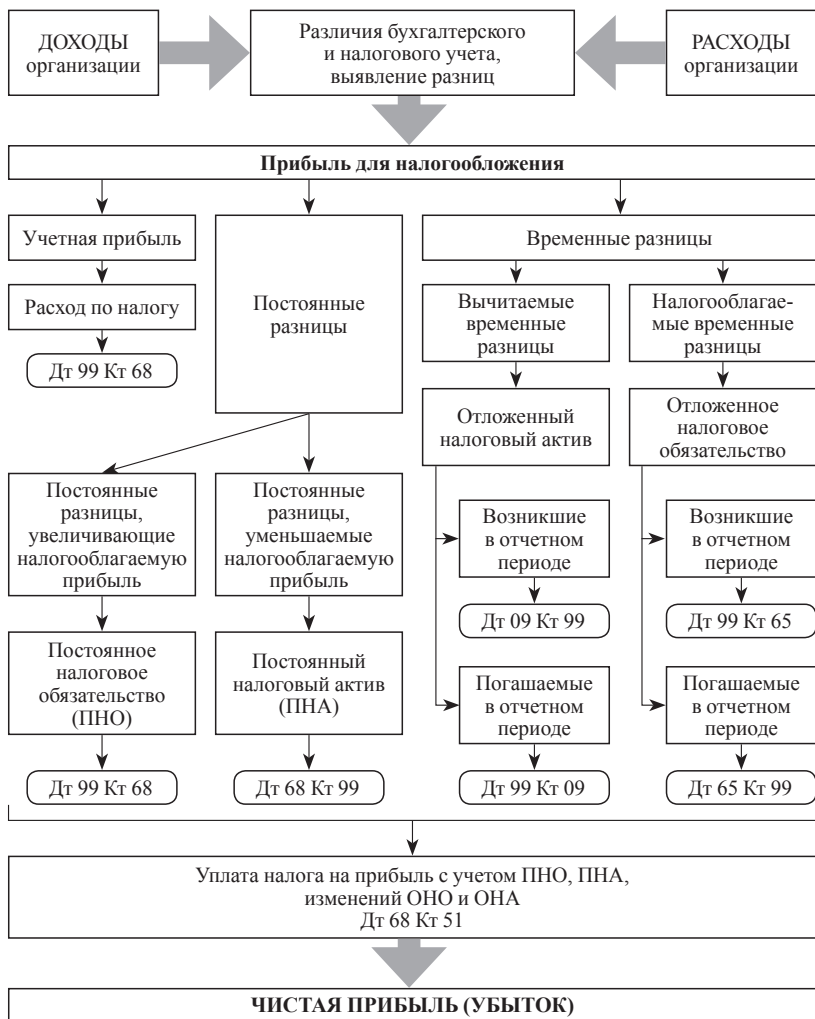


Рис. 1. Расчет налога на прибыль с использованием отложенного налогообложения

На рис. 1 показано, что при сравнении результатов бухгалтерского и налогового учета разницы бывают постоянными и временными. Постоянные разницы приводят к образованию постоянного налогового актива или постоянного налогового обязательства.

Временные разницы делятся на вычитаемые и налогооблагаемые. Вычитаемые временные разницы приводят к формированию отложенного налогового актива, что должно уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем отчетном периоде или в последующие отчетные периоды. Налоговые временные разницы приводят к формированию отложенного налогового обязательства, что должно увеличить сумму налога, подлежащего уплате в следующем отчетном периоде [2].

Согласно пункту 11 Инструкции № 113 отложенные налоговые активы и обязательства отражаются в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, в котором возникли временные разницы, на основе которых они начисляются [8].

В таблице представлена корреспонденция счетов по отражению текущего налога на прибыль, отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Корреспонденция счетов по отражению отложенных налоговых активов и обязательств

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
1	Начисленный текущий налог на прибыль, определяемый в соответствии с налоговой декларацией	99	68
2	Начислен отложенный налоговый актив	09	99
3	Отражено погашение актива по отложенному налогу в виде уменьшения вычитаемых временных разниц	99	09
4	Отражено списание отложенного налогового актива при выбытии актива или погашении обязательства, в связи с которым отраженный налоговый актив был начислен	99	09
5	Начислено отложенное налоговое обязательство	99	65
6	Отражено погашение обязательства по отложенному налогу в виде уменьшения налогооблагаемых временных разниц	65	99
7	Отражено списание отложенного налогового обязательства при выбытии актива или погашении обязательства, в связи с которым отложенное налоговое обязательство было начислено	65	99
8	Начислен в бюджет налог на прибыль в размере отложенного налогового обязательства	99	68

Аналитический учет по счетам 09 «Отложенные налоговые активы» и 65 «Отложенные налоговые обязательства» ведется по видам активов или обязательств, в учетной оценке которых имеются вычитаемые временные или налогооблагаемые разницы.

Однако в то же время нет инструкций и конкретных аналитических методов, поэтому временные и налогооблагаемые разницы по выбору организации могут отражаться на счетах или в аналитических регистрах. Для организации системного учета временных разниц необходимо применять субсчета аналитического учета, представленные на рис. 2.

09 «Отложенные налоговые активы»	
ДЕБЕТ	КРЕДИТ
09/1 «Вычитаемые временные разницы между доходами в бухгалтерском учете и налоговом учете»	
09/2 «Вычитаемые временные разницы между расходами в бухгалтерском учете и налоговом учете»	

65 «Отложенные налоговые обязательства»	
ДЕБЕТ	КРЕДИТ
	65/1 «Налогооблагаемые временные разницы между доходами в бухгалтерском учете и налоговом учете»
	65/2 «Налогооблагаемые временные разницы между расходами в бухгалтерском учете и налоговом учете»

Рис. 2. Субсчета аналитического учета отложенных налоговых активов и обязательств

Таким образом, группировка отложенных налоговых активов и обязательств по субсчетам второго порядка, представленная на рис. 2, позволит быстро отслеживать изменения в вычитаемых и налогооблагаемых временных разницах и определять за счет каких доходов или расходов та или иная разница сформировалась. Все это приведет к минимизации вероятности ошибок в процессе учета расчетов по налогу на прибыль, что несомненно, положительно скажется на точности данных.

Список литературы

1. Колчугин Н. В., Копёнкина А. А. Влияние отложенных налогов на показатели финансового анализа // Проблемы учета и финансов. — 2014. — С.44–47.
2. Лемеш В. Н. Налоговый и бухгалтерский учет налогов / В. Н. Лемеш. — Минск: Регистр, 2018. — 216 с.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Общая часть: закон Республики Беларусь от 19 декабря 2002 г. № 166-З (в ред. от 9 января 2017 г. № 15-З) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2017. — № 2/2430.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть: закон Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-З (в ред. от 9 января 2017 г. № 15-З) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2017. — № 2/2453.
5. О бухгалтерском учете и отчетности: закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-З (в ред. от 4 июня 2015 г. № 268-З) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2015. — № 2/2266.
6. Об утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50 (в ред. от 30 июня 2014 г. № 46) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2014. — № 8/29 244.
7. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых Постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102 (в ред. от 31 декабря 2013 г. № 96) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2014. — № 8/28275.
8. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 113 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2011. — № 8/24595.
9. Покровская Н. В., Антонец Е. А. Оценка отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств // Трансформация национальной отчетности. — 2015. — С. 43–53.

УДК 657.22:656.2

ПРОЦЕССНЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В. А. Кишкун, магистрант

*Научный руководитель **С. Л. Шатров**, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В статье изложена авторская точка зрения на трансформацию системы управления железной дороги. Научно-теоретические разработки и исследования выдающихся ученых и исследователей управления XX и XXI века М. Портера, В. В. Репина, М. Хаммера, Д. Чампи, В. Шеера определили ведущей концепцией осуществления деятельности предприятиями процессное управление. В свою очередь, в статье приводится модель реализации

введения процессного подхода на железнодорожном транспорте, формируется ядро создания информационной базы и обосновывается целесообразность ее формирования, а также вводится понятие «процессного контроля».

Ключевые слова: железная дорога, процессный подход, бизнес-процесс, эффективность.

На современном этапе развития от каждого предприятия, в т. ч. и организаций железнодорожного транспорта требуется повышение эффективности производства, его конкурентоспособности, что создает необходимость поиска новых методик управления процессами, осуществляемыми в ходе их деятельности.

С учетом того, что деятельность железной дороги зависит от эффективности работы каждого отдельного предприятия, входящего в данный многоотраслевой комплекс, на сегодняшний день управление транспортной системой осуществляется с применением функционального подхода. Настоящий подход заключается в распределении всех обязанностей на функциональных руководителей структурных подразделений. Это свидетельствует о том, что вся организация осуществляет свою работу по системе передачи полномочий и ответственности. Такой руководитель несет ответственность за осуществление максимально результативной и эффективной работы этого подразделения. В результате при такой организации наблюдается отсутствие заинтересованности в конечном результате. Наблюдение руководителей за осуществляемыми процессами не выходит за границы своих структурных подразделений в большинстве случаев, поэтому они не ориентированы на итоговые цели предприятия, на удовлетворение нужд покупателя.

Большинство подразделений железнодорожного транспорта в ходе осуществляемой деятельности несут расходы, но не образуют доходы. Следовательно, их руководители отвечают только за такой объем расходов, который соотносится с выполняемым объемом работ конкретного подразделения. К ним относятся локомотивные, вагонные депо, вагонные участки и др. Руководители таких подразделений, как железнодорожные станции, вокзалы, косвенно отвечают за доходные поступления. И только вся железная дорога в целом несет ответственность за ее доходы (по грузовым перевозкам — это служба грузовой работы и внешнеэкономической деятельности, по пассажирским перевозкам ответственность возлагается на пассажирскую службу и т. д.).

Определяя железнодорожный транспорт как бизнес, направленный на получение прибыли от всех участков работы предприятия (с учетом того, что прибыль зависит от доходности каждого процесса, обеспечивающего перевозочную деятельность), требуется переход от оценки эффективности перевозки в целом (или отдельной технологической операции), к оценке процессов, бизнес-процессов. Такой переход имеет целью достижение единой бизнес-цели: работа функциональных вертикалей и разных структурных подразделений станет скоординированной.

Деятельность всех предприятий железнодорожного транспорта состоит из ряда различных процессов, представляющих собой совокупность последовательных операций, выполняемых организацией в ходе своей деятельности. Таким образом, оценивая каждый процесс, можно определить его эффективность и дальнейшее влияние на конечный результат деятельности.

В свою очередь бизнес-процесс можно определить как регулярно повторяющуюся последовательность действий, направленных на получение заданного результата, ценного для организации; множество из нескольких связанных операций или процедур, в совокупности реализующих некоторую цель производственной деятельности, осуществляемой обычно в рамках заранее определенной организационной структуры [9].

Следует отметить, что для объектов управления (которым является бизнес-процесс) характерно:

- наличие ресурсов, которые необходимы для работы каждого процесса с заданной ему эффективностью и результативностью;
- методы и приемы достижения поставленных целей и спрогнозированных результатов;
- процедуры регулирования преобразования процессов;
- план действий и генерация решений при возникновении отклонений или нарушений в процессе и др.

С точки зрения управления каждый процесс состоит из подпроцессов. Неэффективное осуществление подпроцесса приводит к неэффективному осуществлению всего процесса либо в целом к невозможности его осуществления. Поэтому необходимо, чтобы система управления охватывала все процессы без исключения.

Предприятия локомотивного хозяйства железной дороги предоставляют перевозочную и маневровую работы тягой, обеспечивая соответствие техническим требованиям тягового подвижного состава для организации безопасного движения поездов.

Так, для целей локомотивного хозяйства железной дороги необходимо определить основные бизнес-процессы, представленные на рисунке.

После определения бизнес-процессов выделяются подпроцессы. Так, если проанализировать бизнес-процесс «ТР-2» дизель-поезда ДР-1Б, то он состоит из таких подпроцессов как приемка дизель-поезда на ремонт, дизель и вспомогательное оборудование, теплообменники и т. д. В свою очередь, каждый из перечисленных подпроцессов состоит из других подпроцессов [1].

Бизнес-процессы основной деятельности предприятий локомотивного хозяйства железной дороги



От полноты и достоверности описания бизнес-процессов зависит результат осуществления каждого из них. Определение каждого бизнес-процесса и составляющих подпроцессов дает возможность сформировать учетно-информационную базу так, чтобы представлялось возможным определять эффективность каждой составляющей бизнес-процесса. Основной задачей такой базы является получение информации об эффективности каждого процесса.

От качества управления всеми операциями, процедурами, процессами, бизнес-процессами в значительной степени зависит

эффективность деятельности всей системы железнодорожного транспорта, обеспечение ее конкурентного преимущества, развитие транспортного бизнеса в целом.

Контроль — это функция управления, которая подразумевает процесс получения информации о фактическом состоянии объекта для принятия управленческих решений для обеспечения достижения предприятия своих целей.

Важно не только рассмотреть технологическую цепочку каждого процесса, чтобы найти в нем резерв для роста эффективности деятельности структурного подразделения, отделения либо железной дороги в целом, но и создать систему контроля за осуществлением каждого процесса, входящего в данную систему процессов.

Процессный контроль — контроль за эффективностью каждого процесса, который входит в совокупность процессов, образующих деятельность предприятия.

Отсутствие методической основы контроля за эффективностью бизнес-процессов создает предпосылки ее снижения. Поэтому создание информационной базы позволит эффективно организовать не только сам процессный подход к управлению, но и проведение непосредственно процессного контроля.

Таким образом, в современных условиях развития железнодорожного транспорта актуальным представляется формирование информационной базы не только по функциям управления (планирование, организация, мотивация и контроль), но и по процессам, протекающим на предприятии, что позволит влиять не только на результат, но и на факторы, его образующие. Возникает возможность определения и назначения лиц, ответственных за контроль каждого процесса, что приведет к повышению эффективности хозяйственной деятельности не только в разрезе каждого процесса, но и предприятия в целом.

Список литературы

1. Перечень работ по текущему ремонту ТР-2 дизель-поездов серии ДР1.
2. Porter M. E. How Information Gives You Competitive Advantage / M. E. Porter, V. E. Millar // Harvard Business Review, 1985. — № 85 (July — August). — P. 149–160.

3. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2013. — 543 с.
4. Hammer M., Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution / M. Hammer, J. Champy // Harper Business. — 2001. — 272 p.
5. Шатров С. Л. Аутсорсинг бизнес-процессов транспортных систем: монография / С. Л. Шатров, О. В. Липатова, И. А. Кейзер. — Гомель: БелГУТ, 2017. — 203 с.
6. Шатров С. Л. Процессный контроль в организациях железнодорожного транспорта / С. Л. Шатров // Вестник ПГУ. — 2018. — С. 96–102.
7. Шатров С. Л. Процессный подход к аналитической оценке эффективности функционирования транспортных систем / С. Л. Шатров // Бухгалтерский учет и анализ. — 2018. — № 9 (261). — С. 14–22.
8. Шеер А. В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / А. В. Шеер; пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Весть-МетаТехнология, 1999. — 173 с.
9. Энциклопедия производственного менеджера [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ur-pro.ru/encyclopedia/biznes-process.html> (дата обращения: 02.10.2018).

УДК 657:615.1

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Б. С. Кунгаалай, студент

*Тывинский филиал Сибирского университета
потребительской кооперации, г. Кызыл, Россия*

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

В статье подчеркнуты особенности аналитического бухгалтерского учета материально-производственных запасов в организациях фармацевтической отрасли. Рассмотрена классификация лекарственных средств, которые являются одним из видов запасов и отражены особенности документального оформления и бухгалтерского учета.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, бухгалтерский учет, аналитический учет, аптечные организации.

В условиях развития фармацевтического бизнеса в России становится очевидным, что для успешного позиционирования на рынке

лекарств, при возрастающей конкуренции, аптечные организации стремятся наращивать стоимость бизнеса. Для оптимального и рационального управления экономическим субъектам необходимо анализировать товарные запасы, потоки денежных средств, структуру затрат, налоговые особенности по различным объектам налогообложения, что журналы позволит иметь полную и объективную полноту информацию для принятия своевременных и правильных решений.

Этого можно достичь путем внедрения определенных правил ведения бухгалтерского учета, под которым понимается система обеспечения управленческого персонала предприятия информацией о товарных запасах, издержках, затратах и себестоимости продукции, а также системы управления бюджетом и оценки деятельности подразделений организации.

Товарно-материальные ценности (ТМЦ) — исходные запасы, количество сырья или запасных частей, подлежащих дальнейшему использованию, либо количество готовой продукции, предназначенной на продажу [1]. Товары — продукт труда, произведенный для продажи [2].

Учет материально-производственных запасов в аптечных организациях является одним из основных участков бухгалтерского учета. От постановки учета материально-производственных запасов во многом зависит достоверность главных качественных показателей их работы — себестоимости и прибыли, поскольку в их составе большую долю занимают материальные затраты.

Цель нашей работы — выявить особенности ведения аналитического учета материально-производственных запасов в оптовых организациях фармацевтической отрасли.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть классификацию фармацевтических средств;
- изучить особенности документального оформления фармацевтических средств;
- выявить особенности аналитического учета материально-производственных запасов в аптечных организациях.

В фармацевтическом товароведении объектом классификации являются фармацевтические товары, их свойства и показатели качества.

Классификационная система — система разделения лекарственных препаратов на группы в зависимости от их действия на определенный анатомический орган или систему, от их химических, фармакологических и терапевтических свойств.

Системы классификации лекарственных средств выполняют функцию «общего языка», используемого для унифицированного описания их номенклатуры в стране или регионе, а также позволяют сравнить на национальном и международном уровнях данные о потреблении лекарственных средств.

Обеспечение доступа к стандартизированной информации об использовании лекарственных средств необходимо для целей:

- проведения аудита структуры их потребления;
- выявления недочетов при их использовании;
- инициирования образовательных и других мероприятий и т. д.

Классификация лекарственных препаратов необходима для целей:

- автоматизированной обработки информации о лекарственных средствах и других товарах аптечного зависимости ассортимента;
- изучения потребительских свойств и качества товара;
- учета, планирования товарооборота аптечных организаций;
- составления реестров цен и каталогов, прайс-листов;
- проведения статистического также анализа производства, реализации и использования продукции на различных уровнях, в т. ч. на макроэкономическом, региональном и отраслевом.

Классификация фармацевтических товаров обладает высокой специфичностью и, соответственно, должна отвечать определенным требованиям:

- гарантировать полноту охвата всех видов товаров, имеющих-ся на фармацевтическом рынке;
- обеспечивать гибкость построения и при необходимости давать возможность ввода новых наименований товаров, не нарушая при этом системы классификации, а также учитывать потенциальные изменения в номенклатуре и ассортименте товаров;
- способствовать всестороннему исследованию потребительских свойств фармацевтических таблица товаров.

В зависимости от месторасположения и выполняемых функций фармацевтической организации в группе материалов можно выделить следующие материальные ценности:

- вспомогательные материалы;
- лекарственное изделия сырье и товары;
- топливо (горючее, уголь, дрова);
- тара и тарные материалы (кроме тары под товаром и обслуживающей товар);
- запасные части;
- возвратные отходы.

Товары целых фармацевтического ассортимента подразделяют:

1) на *фармацевтические товары* (основной ассортимент), которые в свою очередь группируются как:

- лекарственные средства (отпускаемые материалов как по рецептам, так и без рецепта) в т. ч. и гомеопатические;
- изделия медицинского назначения (предметы ухода за больными, перевязочные средства и др.);

2) на *парафармацевтические товары* (дополнительный ассортимент).

Детальная классификация фармацевтических товаров в аптечных организациях приведена в таблице.

Классификация фармацевтических товаров

Категория товара	Назначение
1	2
Медицинская техника	Приборы, аппараты, инструменты, устройства или системы с программными средствами, которые применяются в медицинских целях при проведении медицинских исследований, процедур для диагностики, лечения заболеваний, реабилитации, замены или модификации частей тканей, органов человека, а также восстановления или компенсации нарушенных или утраченных физиологических функций организма
Изделия медицинского назначения	Предназначены для санитарно-гигиенических целей: предметы ухода за больными, т. к. при тяжелых заболеваниях, после хирургических вмешательств, для неходячих больных и в других случаях являются необходимыми для обеспечения жизнедеятельности человека (вата и изделия из ваты, марля и изделия из марли, перевязочные материалы с клейкой поверхностью)
Парафармацевтическая продукция	Товары дополнительного аптечного ассортимента, сопутствующие лекарственные средства и изделия медицинского назначения, предназначенные для профилактики, лечения заболеваний, облегчения состояния человека, ухода за частями тела (санитарно-гигиенические средства, минеральные воды, диетическое и детское питание, очковая оптика, средства для защиты растений от болезней и вредителей, средства санитарии и гигиены для животных)

1	2
Биологические активные добавки	Концентраты природных натуральных пищевых и биологически активных веществ, выделенные из пищевого сырья животного, морского, минерального происхождения, пищевых или лекарственных растений, полученные путем химического синтеза
Лекарственные средства (ЛС)	Наркотические и психотропные средства — вещества синтетического или естественного происхождения, препараты, растения, включенные в Перечень наркотических средств, психотропных веществ, подлежащих контролю в Российской Федерации
	Сильнодействующие лекарственные средства — лекарственные формы, какими бы торговыми названиями они не обозначались. В состав также входят сильнодействующие вещества в сочетании с фармакологически неактивными компонентами
	Термолабильные — лекарственные средства, требующие защиты от воздействия повышенной температуры, хранящиеся при температуре 2–8 градусов Цельсия
	ЖНВЛС — жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства
	Иммунобиологические лекарственные средства — предназначенные для иммунологической профилактики и иммунологической терапии

С точки зрения процесса автоматизации бухгалтерского учета в фармацевтических предприятиях, в которых осуществляется реализация медицинских товаров, существует стандартный перечень следующих задач: бухгалтерский учет; заказ товара у поставщиков и производителей; анализ товародвижения и формирование аналитических отчетов по разным группам товаров; регистрация и учет продаж.

Однако есть и своя специфика. В частности, ведение учета лекарственных средств по сериям и, соответственно, отслеживание и при необходимости выбраковки отдельных серий с истекшим сроком годности, обеспечение необходимости отслеживания фальсификатов, контроль наличия обязательного ассортимента.

В соответствии с приведенной классификацией фармацевтических товаров организациям, осуществляющим торговую деятельность, присущи особенности налогообложения (калькуляция себестоимости готовой продукции в целях налогообложения, незавершенное производство и т. д.).

Указанная классификация используется для синтетического и аналитического учета, составления статистического отчета об остатках, поступлении и расходе сырья и материалов в производственно-эксплуатационной деятельности.

Отпуск товаров клиентам осуществляется на основании заключенного договора поставки между компанией и заказчиком.

При отпуске товаров покупателю в случае наличия в заказе лекарственных средств, принадлежащих категории «сильнодействующие и ядовитые вещества», оформляют первичные документы под отдельным порядковым номером. В их состав включается: товарная накладная, счет-фактура, доверенность на получение сильнодействующих и ядовитых веществ.

В случае наличия в заказе лекарственных средств, принадлежащих категории «жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств», к первичным документам прилагается «Реестр согласования цен поставки препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов».

Расчеты контрагентов за отгруженный им товар учитывают на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Аналитический учет товарных запасов в аптечных организациях ведется по местам их хранения по каждому материально-ответственному лицу, по отдельным кодам наименований в разрезе серий.

Для организации аналитического учета товарных запасов принята следующая группировка:

- сильнодействующие и ядовитые вещества;
- лекарственные средства, подлежащие предметно-количественному учету;
- термолabile препараты;
- изделия медицинской техники;
- биологические активные добавки.

Регистрация операций, связанных с оборотом сильнодействующих и ядовитых веществ, ведется по каждому наименованию в отдельном журнале регистрации.

Журналы регистрации сброшюрованы, пронумерованы и скреплены подписью руководителя и печатью предприятия. Записи в журналах регистрации производятся лицом, ответственным за их ведение и хранение в хронологическом порядке непосредственно после каждой операции по каждому документу, подтверждающему совершение операции.

Документы или их копии, подтверждающие совершение операции с лекарственными средствами, содержащими сильнодействующие и ядовитые вещества, заверенные в установленном порядке, подшиваются в отдельную папку, которая хранится вместе с соответствующим журналом регистрации.

В журналах регистрации указывают названия препаратов, под которыми они получены юридическим лицом.

Журнал регистрации сильнодействующих и ядовитых веществ хранится в металлическом шкафу (сейфе), ключи от которого находятся у лица, ответственного за ведение и хранение журнала регистрации.

Остальные лекарственные средства и изделия медицинского назначения, подлежащие предметно-количественному учету, регистрируют в специальном журнале, пронумерованном, прошнурованном и скрепленном печатью и подписью материально-ответственного лица. На первой странице журнала указывают лекарственные средства, подлежащие предметно-количественному учету, на каждое наименование, фасовку, лекарственную форму, дозировку лекарственного средства открывается отдельная страница.

В конце месяца материально-ответственное лицо представляет в бухгалтерию Отчет о движении лекарственных средств и изделий медицинского назначения, подлежащих предметно-количественному учету, который утверждается руководителем складского подразделения.

Таким образом, организация и ведение аналитического учета в аптечных организациях имеет свои определенные особенности, которые связаны со спецификой классификации материально-производственных запасов, лекарственных средств.

Список литературы

1. Учет материально-производственных запасов: положение по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 от 09.06.01 г. № 44н. (в ред. приказов Минфина РФ от 27.11.2006 № 156н, от 26.03.2007 № 26н, от 25.10.2016 № 132н) // Положения по бухгалтерскому учету. — М.: ИЦ Мысль, 2018. — С. 56–60.
2. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: утверждены приказом МФ РФ от 28 декабря 2001 г. № 119н.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

О. В. Леоник, магистрант

*Научный руководитель Н. Н. Затолгутская, канд. экон. наук
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь*

Проведен сравнительный анализ оплаты труда работников Республики Беларусь в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета и Международными стандартами финансовой отчетности. Предложены пути совершенствования бухгалтерского учета заработной платы в Республике Беларусь в области вознаграждения работникам, а также пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, заработная плата, вознаграждение, пенсионное обеспечение, международные стандарты финансовой отчетности.

На современном этапе в системе бухгалтерского учета оплаты труда Республики Беларусь идет активное внедрение Международных стандартов финансовой отчетности.

В отечественной практике не приняты стандарты, затрагивающие область, отражающую интересы большого числа сотрудников организаций — вознаграждения работникам. В нормативных актах Республики Беларусь отсутствует однозначность определения важного объекта учета — «вознаграждения работникам». Синонимы данного термина — «оплата труда», «заработная плата».

Для ведения учета заработной платы в международной практике, в отличие от национальной и российской систем, применяются стандарты: МСФО 19 «Вознаграждения работникам», МСФО 2 «Выплаты долевыми инструментами», МСФО 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)».

Критерии сравнения вознаграждений работникам в международной практике, Российской Федерации и Республике Беларусь представлены в табл. 1.

Таблица 1

Критерии сравнения вознаграждений работникам

Критерии	Международные стандарты финансовой отчетности	Российская Федерация	Республика Беларусь
1. Использование стандартов	МСФО 19, МСФО 2, МСФО 26	Вопросы учета регламентированы нормативными актами	Вопросы учета регламентированы нормативными актами
2. Классификация вознаграждений	Пять групп выплат	Три группы выплат	Две группы выплат
3. Виды выплат в зависимости от сроков	Долгосрочные и краткосрочные вознаграждения	Выплаты не подразделяются по срокам	Выплаты не подразделяются по срокам
4. Выплаты долевыми инструментами	Используется МСФО 2	Стандарт отсутствует	Стандарт отсутствует
5. Оценка вознаграждений	Недисконтированная стоимость (краткосрочные вознаграждения); Дисконтированная стоимость (долгосрочные вознаграждения); Справедливая стоимость (выплаты долевыми инструментами)	Недисконтированная стоимость	Недисконтированная стоимость
6. Пенсионные выплаты	На основании разработанных организацией пенсионных планов	На основании отчислений, производимых организацией	На основании отчислений, производимых организацией

В нормативных актах Республики Беларусь все расходы организации по оплате труда и выплаты работникам объединяются в две группы, в Российской Федерации — в три. В зарубежной практике расходы на оплату труда регулируются Международным стандартом финансовой отчетности 19 «Вознаграждения работникам» (далее МСФО 19), которым предусмотрены пять видов вознаграждений.

По МСФО 19 группировка выплат учитывает особенности их оценки и раскрытия в отчетности, тогда как в Республике Беларусь и Российской Федерации она ориентирована на источники погашения и отношение к производственной деятельности организации.

Таким образом, в основу российской и белорусской классификаций выплат работникам заложен совершенно иной принцип, чем в МСФО 19.

Классификация и состав вознаграждений в Республике Беларусь, Российской Федерации и международной практике представлены в табл. 2.

Таблица 2

Классификация вознаграждений работникам

Критерии	Группы вознаграждений	Состав вознаграждений
Республика Беларусь	Выплаты, включаемые в состав фонда заработной платы	Заработная плата, оплата за неотработанное время, поощрительные выплаты, компенсационные выплаты, некоторые выплаты социального характера и др.
	Выплаты и расходы, не включаемые в состав фонда заработной платы	Выходные пособия, доплаты к пенсиям, единовременные пособия при выходе на пенсию, пособия за счет средств государственного социального страхования и др.
Российская Федерация	Фонд заработной платы	Оплата за отработанное и неотработанное время, компенсационные выплаты, стимулирующие доплаты, надбавки, премии, оплата питания и др.
	Выплаты социального характера	Предоставление социальных льгот на лечение, проезд, трудоустройство (кроме пособий из государственных внебюджетных фондов) и др.
	Расходы, не учитываемые в фонде заработной платы и выплатах социального характера	Выплаты по акциям, страховые выплаты по договорам личного и имущественного страхования, взносы в негосударственные пенсионные фонды и др.
МСФО	Краткосрочные вознаграждения работникам	Заработная плата, взносы на социальное страхование (обеспечение), ежегодные оплачиваемые отпуска, пособия по болезни, по уходу за ребенком, по беременности и родам, премиальные, вознаграждения в неденежной форме (медицинское обслуживание, обеспечение жильем и др.)
	Вознаграждения после окончания трудовой деятельности	Пенсии и выплаты при уходе на пенсию, страхование жизни, медицинское обслуживание и др.
	Прочие долгосрочные вознаграждения работникам	Отпуск и иные вознаграждения за выслугу лет, празднование юбилеев, выплаты при длительной потере нетрудоспособности и др.
	Выходные пособия	Вознаграждения работникам при прекращении трудового договора
	Компенсационные выплаты долевыми инструментами	Выпускаемые для работников акции, опционы на акции (по цене ниже их справедливой стоимости), денежные выплаты по акциям

Недостатком в отечественной практике учета является отсутствие четкого разделения вознаграждений работнику на долгосрочные и краткосрочные. Задолженность перед персоналом по оплате труда отражается в составе краткосрочных обязательств в пятом разделе пассива баланса. По МСФО 19 в группу краткосрочных вознаграждений включаются суммы, подлежащие выплате в течение двенадцати месяцев после окончания периода. Оценка краткосрочных обязательств не требует дисконтирования. К долгосрочным вознаграждениям относятся суммы, не подлежащие выплате в течение двенадцати месяцев после окончания периода. При расчетах этих сумм используется дисконтированная стоимость.

Кроме того, в Беларуси (как и в России) нет разграничения отпусков на накапливаемые и ненакапливаемые. Тогда как МСФО 19 предусмотрено подразделение отпусков на накапливаемые и ненакапливаемые, а также разные способы отражения их в учете.

Если отпуска не были использованы в течение отчетного периода, они могут накапливаться и отражаться в учете по мере получения права на отпуск с отнесением на текущие расходы организации. Таким образом, в учете образуются резервы на оплату отпускных, которые погашаются по мере выплаты работникам. Часто накапливаемые отпуска выплачиваются как компенсации за неиспользуемый отпуск. В отличие от накапливаемых, ненакапливаемые отпуска не переносятся на будущие периоды, а признаются расходами в отчетном периоде и отражаются как обязательства организации.

Существенные отличия от Международных стандартов финансовой отчетности предусмотрены в отнесении затрат на заработную плату в состав расходов организации. Согласно МСФО все затраты организации на заработную плату включаются в состав расходов текущего периода [1]. В отечественной практике учета затраты на заработную плату включаются в состав расходов организации по видам деятельности, кроме выплат за счет средств на социальное страхование и обеспечение (пособия по временной нетрудоспособности, по уходу за детьми и др.). Таким образом, в состав расходов отчетного периода не включаются суммы оплаты отпусков по болезни и по уходу за ребенком.

Кроме того, согласно МСФО текущие премии работникам, начисленные за месяц, квартал, начисляются и признаются расходами в отчетном периоде. Премии, начисленные по результатам работы за год, выплачиваются по окончании отчетного периода. Указанные суммы относятся к обязательствам по другим долгосрочным вознаграждениям или компенсационным выплатам, если они не выплачиваются в течение двенадцати месяцев после окончания отчетного периода. Таким образом, обязательства организации по выплате премиальных и вознаграждений по итогам работы за год относятся к расходам отчетного периода, а не распределяются как чистая прибыль, как это принято в отечественной практике учета.

Как результат, МСФО 19 «Вознаграждения работникам» содержит более четкую, понятную структуру вознаграждений работникам, чем ее применяемая методика в Республике Беларусь. Поэтому важным является применение зарубежного опыта в отношении совершенствования учета вознаграждения работникам в силу удовлетворения их интересов в результатах своего труда.

Для учета вознаграждений работникам по окончании трудовой деятельности, кроме МСФО 19 «Вознаграждения работникам», используется МСФО 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)», который регулирует порядок учета пенсионных планов с установленными взносами, пенсионных планов с установленными выплатами. По планам с установленными взносами величина пенсионных выплат определяется накопленной суммой к дате выхода на пенсию и зависит от взносов в пенсионный фонд. За размер и продолжительность пенсионных выплат работнику организация ответственности не несет. По плану с установленными выплатами размер пенсии гарантируется работодателем и зависит от дохода сотрудника и стажа работы в организации [2]. В этом случае организация принимает на себя обязательства по выплате пенсий работникам.

В Республике Беларусь пенсионные выплаты производятся за счет текущих страховых взносов организации в государственный внебюджетный фонд социальной защиты населения. При этом налогообложению подлежит фонд заработной платы работающих

граждан. В дальнейшем организация не несет никаких обязательств по выплате пенсий работникам.

Таким образом, государственное пенсионное обеспечение в Республике Беларусь имеет определенные сходства с международной практикой пенсионных планов с установленными взносами. Такая же схема пенсионных планов с установленными взносами применяется и в Российской Федерации.

Отличительной особенностью международной практики является также применение МСФО 2 «Выплаты долевыми инструментами», предусматривающего компенсационные выплаты долевыми инструментами, выпущенными самой организацией и причитающиеся выплате работникам. Такие выплаты осуществляются в виде выпускаемых для работников акций, опционов на акции (по цене ниже их справедливой стоимости), денежных выплат по акциям. При оценке справедливой стоимости указанных вознаграждений используют модели оценки опционов, с учетом таких факторов как: курс акций, продолжительность их обращения, процентная ставка, предполагаемая сумма дивидендов и др. Согласно международной практике, указанные выплаты работникам в денежной форме отражаются в учете как обязательства организации, а не как изменение собственного капитала [3].

По результатам проведенного сравнительного анализа выяснено, что национальная система учета заработной платы Беларуси (как и система учета России) в ряде ключевых положений отличается от принципов учета, закрепленных в Международных стандартах финансовой отчетности.

Таким образом, с целью совершенствования и упрощения ведения учета заработной платы в Республике Беларусь необходимо принять национальные стандарты, четко регламентирующие вопросы учета, и тем самым, приблизиться к международной учетной практике.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minfin.gov.by/> (дата обращения: 04.12.2018);

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minfin.gov.by/> (дата обращения: 04.12.2018);
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 2 «Выплаты долевыми инструментами» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minfin.gov.by/> (дата обращения: 04.12.2018).

УДК 657.9

ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИИ

В. П. Ошлокова, студентка

*Научный руководитель Е. А. Петрова, канд. экон. наук, доцент
Горно-Алтайский государственный университет,
г. Горно-Алтайск, Россия*

В статье подчеркнуты недостатки и преимущества внедрения в деятельность организаций международных стандартов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, экономика, международные стандарты, финансовая отчетность.

При бурном развитии экономики, аудита и бухгалтерского учета, в период взаимосвязи экономических отношений и вклада ресурсов организаций в зарубежные страны остро стоял вопрос о переходе на международные стандарты финансовой отчетности (далее — МСФО). В целом, МСФО — это правила, которые устанавливают нормы понятия, оценивания и определения финансово-хозяйственных операций для формирования финансовой отчетности компаний во всех странах.

В современной действительности прослеживается тенденция к зарубежной унификации бухгалтерского учета. Фактором, определяющим требуемые нормы к унификации бухгалтерского учета и доступности принятых в странах всего мира правил составления и формул расчета прибыли предприятий, капитализации прибыли, условий инвестирования является развитие бизнеса и повышение глобального объединения в сфере экономике.

Мнение западных инвесторов о том, что бухгалтерский учет в РФ не подходит под требования мировых стандартов, бухгалтерская

отчетность отечественных предприятий не показывает их действительного имущественного и финансового состояния, разделяют и некоторые иностранные банкиры. В целом влияние иностранных компаний привело к необходимости перехода России на МСФО и, в связи с этим, всеобщего переобучения финансистов, бухгалтеров и аудиторских работников.

Данные обстоятельства повлияли на то, чтобы с 1992 в РФ начался период внедрения мировых стандартов бухгалтерского учета. Переход продолжается и по настоящее время. Имеется конкретная программа внедрения в деятельность наших организаций международных стандартов учета и статистики, которая была утверждена постановлением Верховного Совета РФ от 23.10.92 г. В наше время данная программа реализована по определенным направлениям.

Например, План счетов и Положение (ПБУ и отчетности), принятые в 1992 г., основаны на том, что учет капитала осуществляется на предприятиях, обособленных в имущественном и организационном плане от других предприятий и от их собственников.

Также важным критерием для предприятий, на которых ведется бухгалтерский учет, является их непрерывное функционирование еще в течение нескольких лет. Для достижения данной цели были разработаны некоторые принципы, которые были приняты в международных нормах бухгалтерского учета, а именно: принцип непротиворечивости, принцип непрерывности и принцип обособленности.

Бухгалтерские организации Японии, Франции, Австралии, Канады, Германии, Мексики, США, Нидерландов и Объединенного королевства Ирландии установили требования к Комитету по международным стандартам бухгалтерского учета, созданному 29 июня 1973 года. Созданию комитета, который специализирован на разработке и совершенствованию международных стандартов, послужило активное развитие бухгалтерского учета и экономики в целом. Вся работа Комитета управляется Советом, который состоит из представителей 13 стран и 4 организаций.

Данный Комитет создан для выполнения следующих задач:

- создание и издание в интересах общественности норм бухгалтерского учета, которые нужно поддерживать при формировании

финансовых отчетов, и способствовать их всемирному внедрению и соблюдению;

- исполнение общих работ по улучшению и гармонизации норм бухгалтерского учета и методики составления и подачи финансовых отчетов.

Отметим, что применение МСФО является целесообразным по ряду причин:

- заметным толчком для российских предприятий к мировым рынкам капитала послужило формирование отчетных документов в соответствии с требованиями, которые устанавливают непосредственно МСФО. Использование подобных отчетных документов в своей практике обеспечивает организации наличие доступа к необходимым для развития источникам ресурсов. В противном случае предприятие не рассматривается как конкурентоспособное в сравнении с другими, т. к. утрачивает статус надежного партнера для иностранных инвесторов;

- такие важные факторы как высокая информационность и наличие полезности в целях использования документации являются важными элементами отчетности, составленной по мировым стандартам;

- разработка национальных правил составления отчетности является эффективной благодаря сокращению времени и ресурсов, которое достигается путем формирования МСФО. В условиях современной экономической деятельности эффективное составление отчетности и ведение бухгалтерского учета достигается с помощью данных стандартов.

Существует множество финансовых рынков, которым необходимо составлять отчетность по стандартам МСФО. Около 100 подобных иностранных рынков вошли в список, утвержденный советом МСФО. Организации обязаны предоставлять консолидированную отчетность, начиная с 2005 года, когда документация соответствовала всем требованиям МСФО при выполнении условия использования ценных бумаг на регулируемых финансовых рынках Европейского союза.

Для компаний, находящихся на территории РФ, действуют российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ). Несмотря на это

существуют определенные компании, в которых международные и национальные стандарты бухгалтерского учета обязательны к применению, а именно: негосударственные пенсионные фонды; банки; кредитные организации; страховые организации за исключением ОМС; клиринговые компании; управляющие предприятия инвестиционных и паевых фондов; предприятия и организации, отмеченные в определенных нормативных актах.

Для организаций, которые имеют листинг на отечественных фондовых площадках, формирование отчетности по мировым стандартам является обязательным с 2012 года. Бухгалтерская же отчетность отдельных компаний, состоящих в данной группе, составляется по российским стандартам учета. Организации, которые формировали отчетность по стандартам US GAAP, начиная с 2015 года публикуют консолидированную отчетность по МСФО.

Отметим, что переход на международные стандарты бухгалтерского учета имеет ряд достоинств и недостатков, о которых мы поговорим чуть ниже.

У отечественных компаний появляется возможность выхода на фондовые рынки во многих странах мира, если они будут формировать отчетность по МСФО, что является огромным преимуществом для самих компаний. Например, кредит, взятый за пределами России, для них будет гораздо дешевле. Бухгалтерская документация, которая составлена по российским стандартам, является недостаточно понятной и не принимается иностранными банками. Для того чтобы избежать составления отчетности по правилам другой страны при взятии кредита, прибегают к использованию мировых стандартов.

Также для банков нашей страны является полезным применение МСФО с целью получения правдивой информации о заемщике.

Для того, чтобы осуществить открытие кредитной линии крупным отечественным банком компаниям совместно с российской отчетностью необходимо предоставить отчетность МСФО.

Кадры, которые обладают знаниями МСФО, пользуются большим преимуществом при трудоустройстве. К тому же заработная плата бухгалтера, имеющего знания по МСФО, на порядок выше бухгалтера, имеющего опыт работы только с РСБУ.

Активно влияющим на успешную деятельность организации является фактор экономии ресурсов на формирование и утверждение стандартов, что обеспечивается за счет перехода на МСФО. Также за счет применения в своей практике МСФО у организаций появится возможность увеличить прозрачность финансовой отчетности и тем самым обеспечить привлечение большего количества надежных инвесторов.

Любое внесение изменений в деятельность организации требует некоторого времени для осуществления адаптации, что является некоторым недостатком и при переходе на МСФО.

Заключение договора с инвесторами требует особой внимательности, т. к. специфика налогового и бухгалтерского учетов, а также терминологии значительно отличается в разных странах.

Например, в нашей стране и в мире понимание финансовой аренды несколько различается. В России финансовая аренда отражается в форме лизинга, и ее значительная часть учитывается как финансовая. Если говорить о российском подходе к регулированию арендных отношений, то ответственность за возникновение рисков несет сторона, указанная в условиях договора; при использовании МСФО риски передаются арендатору.

Близится замена стандарта МСФО (IAS) 17 на новый стандарт — МСФО (IFRS) 16, который вступит в силу с 1 января 2019 года, поэтому вопрос аренды является актуальным. Но введенный стандарт будет содержать вопросы (учет отложенных налогов по аренде), которые прямо не прописаны.

Недостатки и достоинства внедрения МСФО представлены в таблице.

Преимущества и недостатки внедрения МСФО

Преимущества	Недостатки
1	2
Увеличение возможностей на международных рынках капитала	Обобщенный характер стандартов
Прозрачность, полезность информации и регламентация раскрываемого объема, помогающая пользователю принимать обоснованные решения	Несовпадение нормативно-правовой системы по отдельным вопросам

Окончание табл.

<i>1</i>	<i>2</i>
Сокращение времени и других затрат, включая и материальные, для разработки национальных стандартов	Отсутствие подробных разъяснений к конкретным случаям
Повышение ответственности и расширение объема знаний, навыков и полномочий бухгалтеров	Различия в уровнях развития разных стран; сложность восприятия некоторой терминологии ввиду некорректности перевода
Развитие сотрудничества с другими странами посредством информационной открытости информации, снижения рисков и повышения доверия	Отсутствие правил и порядка, учитывающих традиции и национальные особенности экономики
Объединение экономик различных стран на основе формирования качественной сопоставимой финансовой информации	Потребность в адаптации МСФО к национальной учетной системе и в отдельных случаях громоздкость работы
Приближение экономической интеграции и гармонизации учета и отчетности	Отсутствие необходимых навыков у экономических работников

Процесс перехода к мировым стандартам не является моментальным и не требует полноценного изменения всех систем учета. Применение в дальнейшем МСФО влечет преждевременное проведение большого объема мероприятий (изменение нормативной базы, отчетности и законодательства в целом), поэтому планируется осуществить данный переход систематизированно, поэтапно и целенаправленно по конкретным вопросам.

Создание отдельной организации по быстрому реагированию на запросы практики и возникающие в ходе применения мировых стандартов вопросы будет являться оправданным действием и потребует перестройки системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в нашей стране.

Список литературы

1. Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник для бакалавров / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 447 с.
2. Карагод В. С. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. С. Карагод, Л. Б. Трофимова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 322 с.
3. Миславская Н. А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. — М.: Дашков и К, 2016. — 372 с.
4. Николаева О. Е. Международные стандарты финансовой отчетности / О. Е. Николаева, Т. В. Шишкова. — М.: Ленанд, 2016. — 240 с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ю. А. Передельская, студент

*Научный руководитель Е. А. Петрова, канд. экон. наук, доцент
Горно-Алтайский государственный университет,
г. Горно-Алтайск, Россия*

В статье подчеркнут факт наличия расхождений РСБУ с МСФО и рассмотрена разработка программы адаптации национальных стандартов к международным.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, стандарты, РСБУ, МСФО.

Стандартами бухгалтерского учета называют набор документации, устанавливающий правила и порядок ведения бухгалтерского учета на предприятиях. В настоящее время требования к составлению финансовой отчетности значительно изменились благодаря стремлению организаций всего мира осуществить переход на мировые стандарты. Во многих странах и регионах переход на МСФО уже произошел, при этом количество компаний, планирующих осуществить данный переход, постоянно растет.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) — совокупность документации, в которой отражены способы ведения бухгалтерского учета и ведения финансовой отчетности [1]. Стандарты ведения учета могут отличаться как между некоторыми странами, так и между компаниями, находящимися в одном регионе. Именно поэтому целью создания МСФО является установление общих правил ведения учета и составления финансовой отчетности, предоставления документации и объединение предприятий под общими принципами бухгалтерского учета.

Согласно мировым стандартам в пакет финансовой отчетности должны входить:

- баланс (отчет о финансовом положении);
- отчет о совокупном доходе;
- отчет о движении денежных средств;

- описание учетной политики;
- примечания к финансовой отчетности.

Помимо установленного перечня документов МСФО предполагают данные отчеты приводить к единой форме.

Мировые стандарты при установлении правил составления отчетности брали за основу ряд концепций:

1. Концепция справедливой стоимости. Данная концепция предусматривает, что при предоставлении собственной финансовой отчетности организациям необходимо полагаться на действующую стоимость.

2. Концепция приоритета экономического содержания над правовой формой. МСФО утверждают, что состав деятельности предприятия с экономической точки зрения является базовым элементом, нежели установленная для него правовая форма.

3. Концепция прозрачности. Согласно мировым стандартам именно обеспечение пользователя достоверной и полной информацией о собственной хозяйственной деятельности играет большую роль в детальном отражении своего финансового состояния.

РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учета) — перечень документации разных уровней значимости, определяющий строгие требования составления отчетности и ведения бухгалтерского учета, базовые из которых устанавливает непосредственно Министерство финансов РФ [2].

Регулирующая структура РСБУ включает в себя:

- Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011;
- Единый план счетов БУ и инструкция к его применению;
- Положения по ведению БУ;
- Положения по составлению бухгалтерской отчетности;
- Отраслевые НПА и методические рекомендации.

Еще одним обязательным регулирующим элементом является учетная политика, которая составляется согласно действующему законодательству и прорабатывается для компаний в индивидуальном порядке.

В свою очередь между российскими (РСБУ) и международными (МСФО) стандартами существуют различия, которые представлены в таблице.

Различия между МСФО и РСБУ

Критерии	МСФО	РСБУ
Значение терминологии	«МСФО» является официальным термином, который включает в себя документацию, утвержденную Советом по мировым стандартам	«РСБУ» — термин, который применяется для обозначения документации предоставления отчетности на территории РФ и несет в себе неофициальный характер
Применение	Предусматривает использование именно коммерческими организациями	Применяются как коммерческими, так и некоммерческими компаниями
Статус официального документа	«Концептуальные основы финансовой отчетности» строго регулируют состав и организацию применения МСФО	ПБУ в России составляется вне зависимости от «Концепции бухгалтерской отчетности в России», который является лишь подобием Концепции МСФО
Возникновение спорных вопросов	При возникновении конфликтных обстоятельств при формировании Стандартов базируются на Концептуальных основах МСФО	Лишь обращение к НПА и МСФО разрешает возникновение спорных вопросов
Рассмотрение вопроса о владельцах	Ситуации с распределением долей капитала между владельцами рассматриваются на концептуальном уровне	Подобные ситуации учитываются не обособленно, а как и любые другие
Дата составления отчетности	При формировании документации о деятельности предприятия устанавливается первая дата из сопоставляемых	Формирование отчетности и баланса осуществляется на конец отчетного периода
Требования к раскрытию информации	Для процесса предоставления информации фиксируется минимум ее раскрытия	Согласно РСБУ существуют определенные шаблоны предоставления информации
Требования к языку и дате составления отчетности	МСФО в своей практике не учитывают и не предъявляют конкретных требований к моменту формирования отчетности и использованию языка	Датой предоставления документации определили 31 декабря и выдвинули требование составления отчетности именно на русском языке
Принцип составления отчетности	Предполагается использовать отражение достоверной стоимости при составлении финансовой отчетности	Составление документации на основе первоначальной цены без ее дальнейшей переоценки является более полезным

Наряду с вышеперечисленными различиями между МСФО и РСБУ имеются и сходства, главным из которых является требование придерживаться установленных правил и стандартов при формировании документации, а также обеспечить предоставление ссылки на положения, нормативно-правовые акты и законы, которые были использованы [3].

Как известно, Правительство Российской Федерации спроектировало Программу перехода к международным стандартам, начатую еще в 1998 году. Основной целью является обеспечение адаптации систем бухгалтерского учета к современной экономике и мировым стандартам.

Данная Программа в качестве задачи устанавливает привлечение надежных инвесторов к российским предприятиям, которое в свою очередь достигается путем обеспечения пользователей качественной информацией.

Процесс приведения системы бухгалтерского учета к международной не стоит на месте. Программой уже введены некоторые документы в отчетность предприятий нашей страны.

23 мая 2016 года Министерством финансов Российской Федерации была одобрена и введена «Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016–2018 гг.». Благодаря данной Программе в России вступят в силу около четырнадцати свежих стандартов и порядка шести изменений ранее существовавших. Периодом вступления разрабатываемых стандартов определили 2018–2020 годы.

Подводя итоги, отметим, что переход к мировым стандартам окажется значимым шагом к развитию экономики страны и обеспечит лидирующее положение в мировой экономике. Программа реформирования ведения бухгалтерского учета в России будет способствовать совершенствованию процесса управления предприятиями за счет внедрения новых методик в процесс регулирования хозяйственной деятельности. Но добиться желаемого успеха в данной области не удастся без ориентации на уже введенные российские стандарты.

Список литературы

1. Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник для бакалавров / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — С. 447.
2. Миславская Н. А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. — М.: Дашков и К, 2016. — С. 372.
3. Что такое РСБУ и МСФО и какие между ними различия [Электронный ресурс]. — URL: <http://ppt.ru/art/buh-uchet/rsbu-msfo> (дата обращения: 15.11.2018).

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТРАНСПОРТА

Н. Н. Соболева, магистрант

*Научный руководитель Н. С. Щуплова, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

Высокая степень централизации системы финансирования структурных подразделений явилась существенно сдерживающим фактором для инновационного развития и мотивации для высокой производительности труда. Существующая система премирования предполагает расчленение всего технологического процесса на отдельные функции, которые выполняются постоянно закрепленными за ними работниками, при этом каждый работник мало заботится об общем результате труда всех участников транспортного процесса. Совершенствование системы стимулирования структурных подразделений позволит формировать фонды мотивации отдельных структурных единиц в строгом соответствии с конечными результатами.

Ключевые слова: заработная плата, система оплаты труда, система премирования, мотивация персонала, стимулирование труда, централизация системы стимулирования.

В статье предлагается новая методика системы стимулирования труда работников в структурных подразделениях железной дороги. Различные методики совершенствования системы стимулирования труда работников структурных подразделений предлагались ранее в работах С. С. Давыдова, М. А. Лякина, С. М. Данилова и В. Ю. Яныгина [1, 2]. Наша методика отличается от методик, предложенных ранее, созданием грейдовой системы стимулирования труда работников.

В целях соблюдения дифференциации в оплате труда руководителей, специалистов и других служащих аппарата управления, производственного и хозяйственно-обслуживающего персонала обособленных структурных подразделений размер премии определяется Положением о премировании.

Премирование начальников обособленных структурных подразделений по результатам финансово-хозяйственной деятельности производится в размере 100 % оклада за выполнение показателей, представленных на рис. 1.

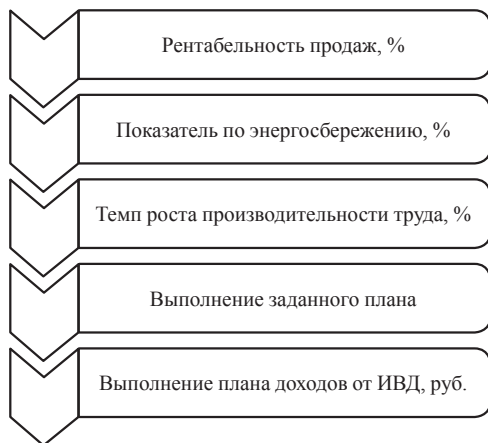


Рис. 1. Показатели премирования

Заместители начальника, главный инженер, главный бухгалтер структурного подразделения премируются по показателям, доведенным руководителю филиала, в размере 80,0 % от права руководителю.

Руководители и специалисты аппарата управления премируются по показателям, доведенным руководителю филиала, в размере 65,0 % от права руководителю структурного подразделения.

Начисление премии работникам депо производится в процентах от оклада за фактически отработанное в отчетном периоде время, на основании приказа руководства.

На сегодняшний день тарифные ставки и должностные оклады выступают скорее как барьеры для работников. Они мало заинтересованы в формировании и реализации своих способностей, т. к. это не предусматривает повышение оплаты труда в случае перевыполнения плана. Каждый работник заботится только о выполнении своей конкретной задачи и никак не способствует повышению эффективности всего технологического процесса, т. к. индивидуальный вклад каждого работника не подлежит оценке.

Основные различия между тарифной системой и системой грейдов представлены в таблице.

Различия между тарифной системой и системой грейдов

Тарифная система	Система грейдов
Данная система базируется на оценке стажа работы, профессиональных знаний и навыков	Учитывается более обширное число критериев, которые включают следующие показатели оценки должности: управление; сложность работы; ответственность; цена ошибки; самостоятельность
Нарастающий принцип встраиваемости должностей в организации	Система грейдов обеспечивает вероятность пересечения частей двух соседних грейдов. В результате чего работник из более низкого грейда, за счет своих профессиональных навыков может получать более высокий должностной оклад, чем специалист из грейда рядом стоящего высшего порядка
Тарифная сетка строится на умножении минимальной зарплаты на межразрядные или межотраслевые коэффициенты	Грейдинг основан на весе должности, рассчитанном в баллах
Должности выстроены по строгому нарастанию вертикали (от рабочего до управленца)	Должности выстроены по принципу важности для компании

Совершенствование системы стимулирования работников структурных подразделений путем внедрения грейдов позволит понять значимость их трудовой деятельности в конечном результате для организации, сформировать возможности продвижения по карьерной лестнице и создать ощущение справедливости оплаты их труда. Как следствие, каждый работник будет заинтересован в результатах своей деятельности.

Система грейдов является кластером должностей, где каждой должности соответствует свой уровень заработной платы. Подобные системы широко используются в западных странах. Следует отметить, что внедрение системы грейдов в отечественной практике требует значительной методической и организационной доработки с учетом специфики деятельности структурного подразделения.

Внедрение грейдов на предприятии происходит в несколько этапов (рис. 2).

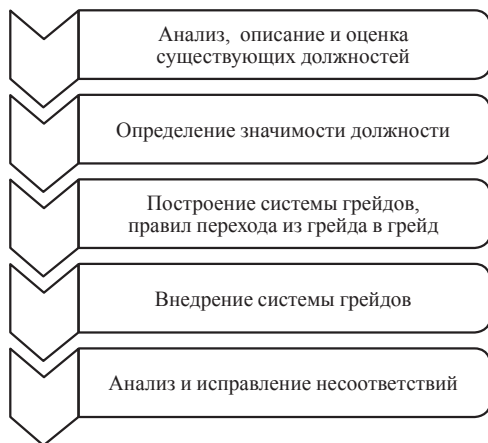


Рис. 2. Этапы разработки системы грейдов

Важно отметить, что количество критериев оценки должностей определяется самостоятельно, в зависимости от особенностей организационной структуры.

Решение о внедрении системы грейдов определяется руководителем самостоятельно на основании локальных нормативных документов. Лиц, ответственных за разработку, внедрение и организацию данной системы, также определяет руководитель структурного подразделения.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что внедрение системы грейдов позволит увеличить прозрачность системы оплаты труда сотрудников, сделает ее справедливой и управляемой. Помимо этого, оплата труда сотрудников осуществляется пропорционально их вкладу в конечный результат деятельности компании с учетом их умений, знаний и навыков, что повышает мотивацию к труду. Это даст возможность оценить индивидуальный вклад каждого работника. Работники будут полностью заинтересованы в результатах своей деятельности, что будет положительно сказываться на производительности труда структурного подразделения в целом.

Структурные составляющие заработной платы после внедрения грейдов представлены на рис. 3.

Зарботная плата		
Тарифный оклад	+	Доплаты и надбавки, разрешенные законодательством
<i>Постоянная часть</i>		
+		
Премии за эффективность работы и выполнение индивидуальных показателей		
Премии по результатам работы всего структурного подразделения		
Бонусы за личное участие в разработке методологической базы и др.		

Рис. 3. Структурные составляющие заработной платы после внедрения системы грейдинга

В заключение отметим, что внедрение системы грейдов в структурных подразделениях железной дороги позволит соблюдать основные требования в системе оплаты труда: объективность в оценке должностей и справедливость вознаграждения работников.

Несмотря на сложности внедрения системы, существует ряд преимуществ данной оплаты труда. Система грейдов является понятной, наглядной и справедливой. У сотрудников появляется мотивация для повышения производительности труда. При внедрении данной системы у работника возникают более широкие возможности карьерного роста.

Однако при внедрении системы грейдов следует учитывать, что основным ее недостатком является сложность разработки и дальнейшего поддержания в рабочем состоянии.

Список литературы

1. Данилов С. М. Совершенствование оплаты труда на железнодорожном транспорте / С. М. Данилов, В. А. Степанец, В. Ю. Яныгин // Экономика железных дорог. — 2002. — № 10. — С. 68–76.
2. Лякина М. А. Развитие системы оплаты труда на железнодорожном транспорте / М. А. Лякина, С. С. Давыдов // Известия Петербургского университета путей сообщения. — 2010. — № 4. — С. 252–262.

КАЧЕСТВЕННЫЙ ОТБОР ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

О. В. Терентьева, магистрант

*Научный руководитель С. Л. Шатров, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

Статья посвящена проблеме, решению которой в мировом сообществе всегда уделялось большое внимание. Правильно подобранный инициативный, трудолюбивый, высококвалифицированный персонал может стать частью процесса управления, который направлен на достижение конкретной цели — повышение производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, мотивация труда, учет труда, персонал, прием на работу.

Производительность труда — это основной фактор интенсификации производства и повышения его эффективности, поэтому причины низкой производительности, возможно, кроются в неэффективном отборе персонала. Вопросы учета труда являются важной составляющей любого предприятия, но, как показывает практика, им не отводится должное внимание, более того, на них часто не обращают внимания.

Участники рыночных отношений прилагают достаточно большие усилия для того, чтобы удержаться на современном рынке. Основной задачей любого предприятия является дальнейшее его функционирование с извлечением еще большей экономической выгоды. Для достижения поставленных задач необходимо уметь бороться с конкуренцией и быть максимально эффективным. Добиться этого позволит один из наиболее проверенных и действенных способов — повышение производительности труда на предприятии.

Вопросы повышения производительности труда, анализа, а также факторов, влияющих на производительность труда, в т. ч. мотивации персонала, рассматриваются в работах О. Ю. Мясниковой, А. Чубрик, В. В. Ивановского и др. [1, 2, 3].

Топ-менеджеры скажут, что одним из факторов повышения производительности труда является мотивация персонала. Зачастую

данный способ не требует больших затрат, что является положительным моментом в условиях транзитивной экономики.

Отечественные и зарубежные специалисты разработали достаточное количество концепций мотивации персонала. Однако зарубежные подходы к мотивации персонала значительно отличаются от отечественных. Зная даже самые незатратные, легкодоступные способы повышения производительности, следует отметить, что большинство предприятий продолжают отставать по темпам роста производительности труда.

Попытки увеличения производительности труда включают в себя не только развитие систем мотивации работников, но и налаженный учет труда. Самый ценный капитал каждого субъекта, функционирующего на рынке, — это персонал, потому что он является движущей силой предприятия. Несомненно, коллектив предприятия нужно воспринимать как элемент, который оказывает реальное влияние на успех компании.

Прием на работу сотрудников — одна из самых важных процедур в деятельности кадровой службы. Для формирования корпоративной культуры, повышения престижа предприятия, работы с высококвалифицированными специалистами, ценность которых заключается в их умственных усилиях, способности создавать и воплощать новые технологии, необходима система мероприятий — отбор персонала.

Правильно подобранный высококвалифицированный, трудолюбивый персонал будет не только создавать и воплощать новые технологии, но и способствовать повышению производительности труда. Кадры играют ведущую роль в процессе деятельности фирмы.

Трудовым кодексом Республики Беларусь подробно описан алгоритм действий, которые наниматель обязан выполнить при приеме на работу соискателя. Деятельность кадровых служб соответственно регламентирована, комментарии по данным вопросам более чем достаточно.

Самостоятельность и неподдельный интерес в этом вопросе демонстрирует опыт зарубежных стран.

Так, например, Южная Корея проводит отбор персонала по группе крови. Считается, что от этого зависят целеустремленность, аккуратность, лояльность, организаторские и творческие способности

человека. Если специалист по группе крови не подходит, соответственно его на работу не возьмут.

Японские работодатели считают, что от группы крови зависит характер человека. Группа крови соискателя настолько важна для японцев, что также служит одним из критериев приема на работу.

На многих африканских предприятиях применяется такой фактор как возрастной ценз. Для приема на должность менеджера, претендент должен быть не моложе 40 лет.

Престижность учебного заведения, которое окончил соискатель, учитывается при приеме на работу во Франции. Выпускники элитных отечественных и зарубежных вузов могут рассчитывать на 10–15 % доплату к окладу от работодателей.

В США при приеме на работу кандидатов проверяют на детекторе лжи. Также будущих кандидатов обязательно согласуют с профсоюзом или с производственным советом.

Все более распространенной практикой приема на работу в Украине также становится процедура прохождения проверки на детекторе лжи.

Однако совсем небольшой процент компаний отправляют соискателей на полиграф. Зачастую это государственные структуры, работающие с секретной информацией. «Я доверяю информацию своей компании вам, а вы должны заслужить мое доверие» — принцип государственных структур.

В Австралии при устройстве на работу в хирургические и психиатрические отделения больше шансов на трудоустройство у тех, кто владеет несколькими иностранными языками.

В Испании и Португалии выше вероятность приема на работу, если у вас в запасе имеется степень MBA, полученная в зарубежных университетах.

Традиционным стандартным этапом отбора персонала в зарубежные фирмы является тестирование. Тестирование — это быстрый и объективный способ выявить личностные и профессиональные качества кандидата. В Республике Беларусь это не новая методика, однако присуща она лишь компаниям топ-уровня. Стоит отметить, что поклонников у данного метода с каждым годом становится все больше. Банки, инвестиционные, финансовые, консалтинговые

компаниям обязательно включают пункт тестирования в процесс принятия соискателя на работу. Среди известных корпораций, применяющих тестирование при приеме на работу, *L'Oreal, Nestle, Danone, Сбербанк, Philip Morris, Mars, Citigroup*, Ренессанс Капитал и многие другие. Мало кто может усомниться в том, что вышеперечисленные корпорации имеют проблемы с ростом производительности труда и мотивацией персонала.

Однако метод тестирования, несмотря на его оригинальность и объективность, имеет и отрицательные моменты.

Так, например, в сети Интернет можно обнаружить задания, которые используются при тестировании, что существенно может исказить результаты.

Не всегда психологические тесты при приеме на работу могут учитывать факторы личности человека и окружающей среды, т. е. на дальнейшее поведение сотрудника влияет его общение с коллегами, родственниками.

Также не каждый специалист даст согласие на прохождение тестирования, которое напрямую никак не относится к проверке его знаний и опыта по профессии.

Выбор подходящей методики отбора персонала остается только за предприятием. Своевременная смена методики по отбору персонала может избавить предприятие от ряда проблем, высококвалифицированные специалисты позаботятся о повышении производительности труда.

Список литературы

1. Мотивация как фактор повышения эффективности развития кадрового потенциала коммерческого банка [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/motivatsiya-kak-faktor-povysheniya-effektivnosti-razvitiya-kadrovogo-potentsiala-kommercheskogo-banka> (дата обращения: 04.11.2018).
2. Заработная плата и производительность труда в Беларуси / А. Чубрик [Электронный ресурс]. — URL: <http://docplayer.ru/32835835-Zarabotnaya-plata-i-proizvoditelnost-truda-v-belarusi.html> (дата обращения: 04.11.2018).
3. Ивановский В. В. Проблемы повышения производительности труда на предприятиях промышленности строительных материалов [Электронный ресурс]. — URL: <https://elib.belstu.by/bitstream/123456789/6641/1/36-ivanovskii.pdf> (дата обращения 04.11.2018).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО- ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

А. Н. Терещенко, студент

*Научный руководитель Д. Н. Кушнеров, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В данной статье приводится авторский подход к решению проблемы учетно-аналитического обеспечения, к разработке показателей оценки направленности и определения их содержания. При таком подходе к организации информационных потоков учетно-аналитическая информация будет отбираться таким образом, что ее разграничение позволит использовать данные как ресурс для создания оптимальной модели процесса управления. Подобные исследования проводились ранее И. В. Кальницкой, А. Н. Даниловым, но в них не рассматривались способы управления на различных уровнях и сферах деятельности.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, управление, оценочные индикаторы.

На данном этапе развития современной экономики, которая характеризуется повсеместной глобализацией, ростом конкуренции предприятий ввиду увеличения сегментированности и ассортимента рынка продукции и услуг, модернизация и совершенствование системы управления организации, ее учетно-информационного обеспечения стали необходимостью для любого субъекта хозяйственной деятельности.

Ни для кого не секрет, что в наши дни информация занимает ключевое место на каждом этапе принятия управленческого решения, именно от нее зависит успешное функционирование целого предприятия. Совершенствование обработки поступающей информации является одним из важнейших факторов формирования современной системы управления и автоматизации при проведении комплексного анализа хозяйственной деятельности организации, ее экономических показателей, персонала, результатов деятельности фирмы в целом.

Рациональное управление и распределение информации помогает избежать вероятности наступления рискованных ситуаций и неопределенностей, которые вытекают из тех или иных явлений

природы или видов деятельности общества. Стоит отметить, что использование несовершенных или устаревших учетно-информационных систем в значительной мере затрудняет работу каждого звена в цепочке предприятия, увеличивает временной отрезок, необходимый для совершения какого-либо действия. При неблагоприятном исходе использование таких систем ведет к значительным экономическим, персональным потерям, снижению конкурентоспособности организации на мировом рынке предлагаемых услуг, при самой худшей альтернативе — к банкротству с последующей ликвидацией.

Таким образом, налицо необходимость постоянного мониторинга разработки новых информационных систем, внедрения в соответствии с возможностями организации появляющихся новшеств в управлении с целью укрепления своих позиций на рынке.

Целью работы является изучение мирового опыта развития крупных предприятий, использующих учетно-информационное обеспечение системы управления, а также разработка плана по внедрению новой, усовершенствованной информационной системы в исследуемую организацию.

При формировании учетно-аналитической информационной системы для целей управления организацией важна взаимосвязь учетно-аналитической информации по управлению бизнес-сегментами организации. Такая информация должна быть строго адресной. Вариативность сегментации деятельности организации с позиции менеджмента может быть представлена следующим образом:

- управление снабженческо-заготовительной деятельностью;
- управление производственной деятельностью;
- управление финансовой деятельностью;
- управление коммерческой деятельностью.

Необходимо принять тот факт, что данное сегментирование не является универсальным и на практике зависит от следующих факторов:

- масштабов деятельности конкретной организации;
- целей функционирования организации;
- организационно-технических и технологических особенностей производства.

Очевидно, что решение задач учетно-аналитического обеспечения системы управления организацией должно быть комплексным и основываться на изучении теоретических, методологических и организационных вопросов формирования учетно-аналитической информации в контексте функциональных компонентов сферы информационного менеджмента.

Совершенствование учетно-аналитического управления производственной работой заключается в разработке оценочных показателей мотивированного направления и определении их информационного наполнения.

Целесообразность управленческого решения в значительной степени зависит от способности менеджера собирать, анализировать и интерпретировать информацию в нужное время. Чтобы удовлетворить информационные потребности в создании управленческих решений на основе аналитической информации, необходимо иметь соответствующие источники исходных данных для генерации первичных данных и формирования на их основе аналитической информации. Для каждой функции управления задачи информационного обеспечения будут отличаться по составу и содержанию.

Оценочные показатели мотивированного направления предполагают максимально вероятный количественный и высококачественный результат процесса управления производственной работой.

На их основании выстраивается стратегия управления производственной деятельностью организации, оценивается результативность и эффективность управления.

Определение и декомпозиция оценочных показателей эффективности и результативности управления производственной деятельностью осуществляется субъектами управления (управленческими структурами). На управленческих работников возлагается важнейшая задача структурирования работы персонала. Топ-менеджерам необходимо обеспечить соответствие созданной системы оценочных показателей стратегии организации в части управления производством. Для того чтобы сохранить ценность системы оценочных индикаторов по результатам развития организации, ее руководители должны включать в систему новые индикаторы и исключать устаревшие, которые искажают итог, следовательно, приводят к

плачевным последствиям. В период жизненного цикла организации приоритеты управления производственной деятельностью меняются в зависимости от преследуемых целей организации, и, как следствие, изменяются и оценочные индикаторы.

Более масштабной и серьезной сферой считается разработка управленческих заключений, которые нацелены на достижение оценочных указателей мотивированной направленности. Если руководителями расставлены конкретные ориентиры функционирования организации, они могут определить и разработать конкретные управленческие решения, необходимые для достижения этих ориентиров. В число таких решений могут входить:

- выбор технологий, обеспечивающих высокое качество продукции;
- определение приоритетного ассортимента выпускаемой продукции в количественном и денежном выражении;
- техническое перевооружение производства;
- производство новых видов продукции;
- обновление продукции с улучшением ее потребительских качеств;
- расчет критического объема производства;
- оценка уровня концентрации, специализации и размещения производства;
- определение технического оснащения предприятия;
- доставка в производственные подразделения всего комплекса ресурсов, необходимых для эффективной работы, точно в срок.

Система управления персоналом должна обеспечиваться объективными данными, чтобы организация достигла перспективных целей в области развития и создала систему оценки уровня реализации этих целей.

Процесс разработки и принятия ранее открытых управленческих отчетов сопряжен с разработкой управленческих отчетов, позволяющих диагностировать степень достижения оценочных показателей. Результаты для целей управления, позволяющие диагностировать процесс достижения оценочных показателей, ориентируются на отклонения фактических эксплуатационных характеристик организации от этих оценочных показателей. Последние выступают эталонами, к которым следует стремиться.

Предварительно по результатам исследований и проведенной работе можно сделать следующие выводы:

- инвестиционный проект по внедрению усовершенствованной учетно-информационной системы окупится за n лет;
- увеличение эффективности работы предприятия после внедрения информационной системы составляет n %;
- предприятия, которые активно используют данную систему, являются более конкурентоспособными, гибко реагируют на изменения спроса и предложения на мировом рынке.

Полученные в ходе исследования результаты наглядно демонстрируют необходимость применения данной системы, а также могут быть использованы при формировании и реализации политики той или иной организации.

По нашему мнению, необходимо разработать оптимальную учетно-информационную систему, которая будет отвечать заданным параметрам выбранной организации, подстраиваться под изменения на мировом рынке, а также способствовать наиболее эффективному развитию предприятия.

Список литературы

1. Егорова И. С. Учетно-аналитическое обеспечение управления затратами в управленческом учете и аудите // Международный бухгалтерский учет. — 2012. — № 9. — С. 45–54.
2. Юдина С. В., Кузнецова М. А. Практика внедрения информационных систем управления предприятием в зарубежных компаниях // Молодой ученый. — 2017. — № 13. — С. 418–421.
3. Юргутите А. С., Бурцева Е. В., Современные информационные технологии в управлении персоналом // Новая наука: от идеи к результату, ТГТУ. — 2017. — С. 212–217.

УЧЕТ РЕЗЕРВОВ В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

О. И. Товкач, магистрант

*Научный руководитель С. Л. Шапоров, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В условиях активного перехода на международные стандарты финансового учета и отчетности, в целях эффективности их применения на практике следует обратиться к общим методикам учета, распространенным за рубежом. В статье рассмотрены ключевые отличия в классификации резервов, их учете и отражении в отчетности в российских и зарубежных компаниях.

Ключевые слова: учет, отчетность, резервы, фонд, капитал, классификация.

В настоящее время деятельность российских организаций сопряжена с различными видами рисков. Объективные и субъективные причины, которые оказывают влияние на принятие управленческих решений, не могут быть соизмеримыми с какой-то определенной степенью коммерческого риска, следовательно, организации нуждаются в системе защитных мер. Это и обуславливает необходимость развития эффективной системы учета резервов, которая будет содействовать увеличению финансовой устойчивости предприятий, а также служить гарантией для внешних пользователей [3].

Трансформация учетной практики служит толчком к адаптации не только международных правил формирования отчетности, но и общей практики бухгалтерского учета в западных государствах.

Целью статьи является исследование различий в учетной системе резервного капитала и классификациях резервов, принятых в российском и зарубежном учете.

Прежде всего проанализируем основные виды резервов и их роль в российском учете. Выделяют три основных группы резервов: уставные резервы, оценочные резервы и резервы предстоящих расходов. К уставным резервам относится резервный капитал, который является частью собственного капитала и формируется

за счет нераспределенной прибыли отчетного года. Формирование резервного капитала является обязательным только для акционерных обществ. В федеральном законе «Об акционерных обществах» определены цели использования резервного капитала: для покрытия убытков общества; для погашения облигаций общества в случае отсутствия иных средств и другие [2].

В международной системе учета отсутствует подобная регламентация, при этом список направлений гораздо шире, что демонстрирует большую практическую значимость резервов.

Отчисления в резервный капитал производятся согласно решению учредителей или акционеров за счет чистой прибыли компании, т. е. за счет собственников.

В международной практике получил распространение дифференцированный учет резервов, позволяющий организациям увеличить привлекательность и прозрачность своей отчетности, продемонстрировав кредиторам наличие отложенных средств на погашение задолженностей. В свою очередь в российском балансе сумма резервов в совокупности отражается по одной строке, что существенно снижает уровень прозрачности информации и ограничивает возможности для анализа финансового состояния компании [1].

В учетной практике России оценочные резервы можно разделить на три группы: резерв по сомнительным долгам; резерв под обесценение материально-производственных запасов; резерв под обесценение финансовых вложений. Основное предназначение оценочных резервов — уточнение балансовой оценки отдельных активов.

Отдельной классификационной группой резервов являются резервы предстоящих расходов, создание которых является добровольным, а их формирование регламентируется учетной политикой.

Резервы предстоящих расходов формируются на предстоящую оплату отпусков сотрудникам, на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет, на выплату вознаграждений по результатам работы за год, на ремонт основных средств и прочие цели, предусмотренные законодательством Российской Федерации [3].

В иностранных государствах не существует конкретной системы резервов или порядка их формирования. Предписания к формированию различного рода резервов отражены в стандартах учета, таких как IFRS, GAAP, GAAP UK и SSAP, однако они имеют рекомендательный характер [4].

Изучая международную практику учета резервов, необходимо установить различия между понятиями «обеспечение» и «резерв».

Резервом является присвоение части чистой прибыли организацией, то есть остаток заработанной прибыли после уплаты налогов и прочих затрат, в т. ч. обеспечение, направленный на увеличение собственного капитала. Обеспечение — суммы, списанные за счет прибыли с целью снижения стоимости активов или отложенные для обеспечения ожидаемого обязательства [1].

Основным отличием считается то, что резервы принадлежат собственникам и отражаются в балансе в пассиве отдельной строкой, в то время как обеспечения могут отражаться как в активе, так и в пассиве баланса.

Отметим, что понятие «обеспечение» близко к российскому понятию «оценочные резервы» как по назначению, так и по порядку формирования.

Вышеназванное разграничение необходимо при наличии такого большого количества отличий в процессе учета. Как в международной, так и в российской отчетности имеет место подробная расшифровка статей бухгалтерского баланса, в которой представлены сведения о начислении различного рода резервов, а отождествление понятий может отрицательно повлиять на понимание отчетной информации внешними пользователями.

В международной практике резервы группируются по назначению и по источникам формирования. По назначению выделяют основной резерв и специальные резервы. Источником формирования основного резерва является чистая прибыль. Цель данного резерва заключается в усилении финансового состояния компании и предотвращении результатов внезапных факторов. На практике основной резерв приравнивают к резервному фонду, однако отождествление данных понятий неверно. Резерв создается за счет чистой прибыли внутри предприятия, резервный фонд — денежные средства из

резерва, инвестированные в государственные или гарантированные ценные бумаги. Резервный фонд создается с целью уравнивания повторяющихся затрат, для того чтобы избежать колебаний в годовых расходах на обслуживание как производства, так и управления предприятия [4].

Специальный резерв создается для какой-либо определенной цели. При изучении специальных резервов особый интерес уделяют амортизационному фонду, формирование которого осуществляется посредством внешнего инвестирования в целях оплаты ремонтных работ, модернизации или замены объектов основных средств, которые могут повлечь существенные расходы.

Таким образом, конкретизация резервов в их международной учетной практике увеличивает прозрачность отчетности, что повышает ее информативность как для внутренних, так и для внешних пользователей.

В зависимости от источника формирования выделяют резервы, формируемые за счет доходов или прибыли, и резервы, источником которых является капитал [1].

Так, резервы, относящиеся к первой группе, создаются за счет прибыли, заработанной компанией на протяжении отчетного года не только в результате реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг, но и других операций. Такая прибыль считается капитальной прибылью, а резерв, сформированный за ее счет, — капитальным резервом. Как правило, он является недоступным для распределения между собственниками, вне зависимости от выполнения своей задачи, т. к. в процессе формирования не проходит через счет прибылей или убытков.

Целью формирования капитального резерва является поддержка компании в условиях инфляции, рыночной нестабильности. К примеру: решение о переоценке активов и увеличение подобным способом капитального резерва в период высокого уровня инфляции повысит балансовую стоимость компании и поддержит уверенность акционеров в ее стабильности.

Преимуществом формирования данного резерва является возможность списывать убытки от продажи активов, т. к. убытки от реализации будут относиться на счет капитального резерва. В этом

и выражается сходство с российским учетом в случае с отнесением итогов уценки основных средств на счет добавочного капитала. Однако этот факт считается и главным минусом капитального резерва.

Рассмотренные резервы называются открытыми. Однако выделяют и так называемые секретные резервы, создаваемые в организациях, деятельность которых зависит от конфиденциальности данных и уровня доверия покупателей [3]. Данные резервы не отражаются ни в балансе, ни на счетах учета и формируются посредством переоценки обязательств либо недооценки активов. Однако недостатком считается их негативное влияние на достоверность отчетных данных.

Основываясь на вышесказанном, подчеркнем, что руководителями зарубежных фирм уделяется особое внимание формированию резервов в бухгалтерском учете, что свидетельствует об их заинтересованности в поддержании и обеспечении устойчивости и эффективности функционирования организации, особенно в кризисные периоды.

Таким образом, переход российской учетной практики на международные стандарты финансового учета и отчетности в области бухгалтерских резервов повысит степень доверия внешних пользователей. Наличие значительного спектра направлений для распределения прибыли позволит расширить возможности собственников участвовать в управлении предприятием, а конкретизация информации об имеющихся резервах предоставит больше возможностей для анализа текущего состояния компании и эффективности использования чистой прибыли.

Список литературы

1. Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. — 398 с.
2. Бухгалтерский учет финансовых резервов и оценочных обязательств: монография / Л. А. Мельникова, А. М. Петров. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 96 с.
3. Новичкова Н. Г. Экономическая сущность резервного капитала и его роль в укреплении имущественно-финансового состояния

- организации / Н. Г. Новичкова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2008. — № 3. — С. 15–18.
3. Организация учета резервов в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/organizatsiya-ucheta-rezervov-v-sootvetstviis-trebovaniyami-mezhdunarodnyh-standartov-ucheta-i-otchetnosti/#> (дата обращения: 25.10.2018).

УДК 657.22:656.2

ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

А. А. Удодова, магистрант

*Научный руководитель С. Л. Шатров, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Беларусь*

Основные средства играют важную роль в производственной деятельности компании, являясь ее технической основой и производственной мощностью. По причине нестабильной ситуации в экономике, компании, составляющие отчетность по МСФО, вынуждены проводить тесты на обесценение активов.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, бухгалтерский учет, учетная политика, долгосрочные активы, тест на проведение обесценения активов, обесценение активов.

В статье рассматривается применение теста на обесценение активов как нового метода оценки долгосрочных активов при составлении отчетности в практике белорусских предприятий. Исследования по этой теме были отражены в работах А. С. Сергеева, Н. В. Шишковой, М. С. Якубенко [1, 2, 3].

В ходе осуществления хозяйственной деятельности организации часть активов, которые приносят экономическую выгоду, становятся неэффективными, т. е. затраты на их обслуживание и использование превышают доход. Из этого следует, что нужно следить за процессом обесценения активов и учитывать его в отчетности, чтобы владельцы организации смогли своевременно осуществить управленческое решение о будущем использовании актива или его продаже. В учетной практике белорусских предприятий соответствующие вопросы

пока не нашли своего применения, хотя они признаются важными мировым бухгалтерским сообществом.

Международные стандарты финансовой отчетности рекомендуют, чтобы при составлении финансовой отчетности оценка активов и обязательств основывалась на принципе осмотрительности: активы компании не должны быть завышены, а обязательства — занижены. Согласно требованиям МСФО, активы должны отражаться по стоимости, не превышающей сумму, которую компания может получить от их продажи либо от использования в будущем.

Обесценение активов — это утрата будущих доходов или возможности актива больше той потери, которая происходит обычно в результате амортизации этого актива, а также инфляционной потери стоимости.

Согласно требованиям МСФО, активы считаются обесцененными, когда их балансовая стоимость становится выше рыночной или возмещаемой стоимости. Переоценка активов для составления или корректировки отчетности в соответствии с МСФО предполагает проведение теста на обесценение, который включает анализ стоимости активов на основании денежных потоков, в создании которых участвуют тестируемые (оцениваемые) активы.

Поэтому в учетной политике важно указать то, как и когда проводить тесты на обесценение стоимости активов.

В первую очередь стоит определить, следует ли подвергать актив проверке на обесценение. Для этого надо проанализировать факторы, говорящие о возможном обесценении, а также определить степень подверженности активов этим факторам. Результатом будет решение о проведении проверки или отказ от нее.

Предполагается присутствие внешних и внутренних признаков. В некоторых случаях проводить проверку на обесценение нужно, даже несмотря на отсутствие признаков обесценения.

Эту проверку не обязательно проводить именно в последний день года. Ее можно сделать в любой другой период работы организации. Важно, чтобы она проводилась в одни и те же сроки ежегодно.

Важно определить, кто в организации будет принимать решение о том, что конкретный актив следует уценить. Желательно чтобы

этот человек относился к финансовой службе организации. Это может быть работник из производственного отдела, логистики, отдела по работе с собственностью, который никогда не видел этот объект и не владеет информацией о дальнейшей судьбе этого актива, динамике цен на него, ситуации на рынке.

Это не означает, что бухгалтер должен просто перенести сумму из расчета ответственного сотрудника в бухгалтерские записи. Ему нужно понимать методику расчета, убедиться, что она соответствует методике прошлых лет, а также принципам, заложенным в МСФО. Также следует объяснить ответственному специалисту, зачем нужны эти расчеты и какого рода отчет от него требуется. Возможно, придется посоветоваться с коллегами или аудиторами, если какие-либо аспекты расчета вызывают сомнение.

После того как принято решение о проведении проверки на обесценение, нужно посчитать возмещаемую стоимость актива. Это наибольшая из двух величин:

- ценность использования актива (дисконтированная стоимость будущих потоков денежных средств, которые ожидается получить от актива как в результате продолжения использования, так и последующего отчуждения);
- справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу.

Между двумя указанными величинами есть существенная разница. Справедливая стоимость показывает расчетные оценки и сведения, имеющиеся у хорошо уведомленных и желающих произвести такую операцию покупателей и продавцов. Ценность использования, напротив, отражает оценки организации, которая проводит тестирование.

Если провести тест одного актива не получается (например, это сложно и отнимает много времени), активы подвергают проверке на обесценение в составе единицы, генерирующей денежные потоки (ЕГДП).

Единица, генерирующая денежные потоки, представляет собой наименьшую группу активов, в которой генерируется поступление денежных средств после использования данных активов, и этот приток не зависит от притока денежных средств, генерируемого иными объектами или группами объектов.

Расчет ценности использования основывается на доказанных и реальных допущениях в отношении планируемых потоков денежных средств, которые утверждены в компании (в составе бюджетов и прогнозов, составленных в соответствии с принципами МСФО). Общим является то, что в расчет включают поступления денежных средств от дальнейшего использования актива, нужные для этого затраты денежных средств (включая накладные расходы), а также чистый денежный поток от последующего отчуждения актива в конце срока его службы. Еще одной ключевой особенностью является то, что расчетные оценки потоков денежных средств должны показывать текущее состояние объекта. Все же капитальные затраты на сохранение текущего состояния актива в расчет следует включить.

Убыток от обесценения появляется в том случае, если балансовая стоимость объекта или ЕГДП выше возмещаемой стоимости. В этом случае стоимость актива в финансовой отчетности организации уменьшают на сумму убытка от обесценения. Если это объект основных средств или нематериальных активов, то также следует пропорционально снизить сумму накопленной амортизации.

Разные варианты превышения трех типов стоимости активов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Определение убытка обесценения активов

Вариант	Ценность использования, тыс. руб.	Справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу, тыс. руб.	Возмещаемая стоимость, тыс. руб.	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Убыток от обесценения, тыс. руб.	Стоимость актива в балансе после теста на обесценение, тыс. руб.	Комментарий
1	500	350	500	400	Не признают	100	Ценность использования превышает балансовую стоимость актива. Актив не обесценивается
2	400	250	400	700	300	400	Выгоднее использовать актив, а не продавать его
3	450	650	650	750	100	650	Выгоднее продать актив, чем использовать дальше

Убыток от обесценения, как и сумму его восстановления, отражают в части прибыли или убытка за период. Чаще всего убыток от обесценения отражают отдельной строкой в составе прочих расходов с раскрытием соответствующей информации в пояснениях к финансовой отчетности.

Исходя из условий рассмотренной выше ситуации, компания делает следующую проводку:

Дт «Прочие расходы»

Кт «Основные средства»

С признанием убытка от обесценения ЕГДП ситуация несколько сложнее. Убыток от обесценения ЕГДП нужно распределить между активами, которые входят в эту ЕГДП. При этом нельзя списать стоимость актива ниже либо его справедливой стоимости за минусом затрат на продажу, либо нуля.

Это достаточно часто совершаемая ошибка в учете: при пропорциональном разнесении убытка от обесценения часто забывают о существующем лимите.

Рассмотрим примерный отчет о финансовом положении предприятия по стандартам МСФО с применением теста на обесценение актива на условных единицах (табл. 2).

Таблица 2

Обобщенный отчет о финансовом положении

Статья	Сумма на дату покупки, у. е.	Убыток от обесценения, у. е.	Сумма на отчетную дату, у.е.
Деловая репутация	60 000	(25 000)	35 000
Машины	180 000	(50 000)	130 000
Лицензия	40 000		40 000
Дебиторская задолженность	15 000		15 000
Денежные средства	70 000		70 000
Кредиторская задолженность	(30 000)		(30 000)
Итого	335 000	(75 000)	260 000

Через небольшое время после приобретения угоняют три машины. Организация не успела переоформить страховые полисы на машины до угона, и страховая организация отказалась возмещать

убыток. Организация обязана признать убыток от обесценения. После проведенного анализа и расчетов выяснилось, что убыток от обесценения будет больше, чем стоимость машин. Произошло это по причине того, что упала стоимость от использования ЕГДП, которой является весь бизнес.

По оценкам компании, общий убыток от обесценения составляет 75 000 у.е. В данном случае 50 000 у. е. нужно списать против стоимости основных средств, а остаток — на финансовый результат.

Проведем «тест на обесценение активов» на одном из реальных объектов дистанции гражданских сооружений железной дороги, который стоит явно меньше своей балансовой стоимости.

Объект основных средств, который будем тестировать — склад. В соответствии с данными инвентарной карточки в табл. 3 приведены основные показатели данного объекта.

Таблица 3

Основные показатели исследуемого объекта основных средств

Название объекта	Инвентарный номер	Дата ввода в эксплуатацию	СПИ	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость на 01.06.2018
склад г. Василевичи	010772	01.07.1987	60 лет	8314,72 бел. руб.	3966,70 бел. руб.	4348,02 бел. руб.

Помещения в данном складе сдаются в аренду и за год приносят доход в размере 3000 бел. руб. (ежемесячная аренда 250 бел. руб.), расходы по содержанию составляют 573 рубля 24 копейки в год, поэтому цена использования данного объекта 2426 рубля 76 копеек.

При реализации данного объекта организация может выручить 3500 бел. руб., (уже за минусом затрат на продажу).

Проанализировав вышеизложенные данные, проведем тест на обесценение активов и оценим убытки от обесценения (табл. 4).

Таблица 4

**Проведение теста на обесценение и оценка убытков
от обесценения исследуемого объекта**

Объект	Ценность использования, руб.	Справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу, тыс. руб.	Возмещаемая стоимость, тыс. руб.	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Убыток от обесценения, тыс. руб.	Стоимость актива в балансе после теста на обесценение, тыс. руб.
склад	2426,76	3500, 00	3500, 00	4348,02	848,02	3500, 00

Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод, что объект в балансе отражен по завышенной стоимости, что искажает ряд финансовых показателей, поэтому следует провести обесценение актива и убыток отразить бухгалтерской записью Д91 К01 на сумму 848 рублей 02 копейки.

Сложность расчетов, необходимость применять допущения нередко ставят компании перед выбором — проводить ли тест самостоятельно или привлекать оценщиков. У оценщиков есть доступ к маркетинговым исследованиям, а также опыт работы в этой сфере. Однако сторонней организации придется платить немалые деньги.

Таким образом, проведение теста на обесценение активов очень важная процедура, которая позволяет выявить признаки начинающегося обесценения активов и дает возможность предотвратить их или восстановить убытки от обесценения.

Список литературы

1. Swiss Appraisal — оценочная компания [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.swissap.ru> (дата обращения: 04.11.2018).
1. Электронный журнал «МСФО на практике» [Электронный ресурс]. — URL: <https://msfo-practice.ru> (дата обращения: 28.10.2018).
1. EY-Global — Строительство лучшего рабочего мира [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ey.com/en_gl (дата обращения: 28.10.2018).

СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЬНОЙ ФУНКЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В. В. Цатковский, студент

*Научный руководитель Г. М. Ладченко, канд. экон. наук, доцент
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия*

В статье раскрывается авторский подход на оценку эффективности контрольных действий, приводящих к повышению сохранности активов, предупреждению рисков хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: внутренний контроль, система контроля, мониторинг.

Одной из функций бухгалтерского учета является контрольная функция. Для ее реализации организация создает контрольную структуру в различных формах (внутренний аудитор, служба внутреннего контроля, постоянно действующая инвентаризационная комиссия, введение должности заместителя главного бухгалтера по ревизионной работе).

Любая из этих структур выполняет контрольные мероприятия с разными целями: обеспечение сохранности активов, предупреждение фактов злоупотребления (растраты, хищения) и прочие.

В данной статье мы не рассматриваем технику проведения контрольных мероприятий, а делаем акцент на эффективности контрольных действий, приводящих к повышению сохранности активов, предупреждению рисков хозяйственной деятельности, созданию резервов для повышения эффективности деятельности в целом, а также прозрачности системы для управленческих целей.

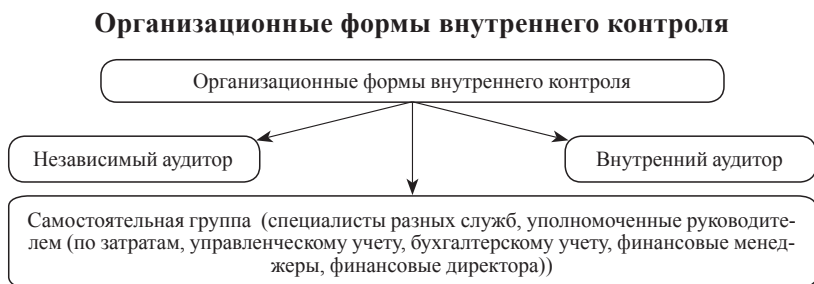
В свете последних законодательных изменений в бухгалтерском учете возросла роль внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью организации.

Так, по закону «О бухгалтерском учете» (статья 19 «Внутренний контроль»), экономическим субъектом закреплена обязанность организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [1].

Кроме этого закона, в официальной информации Министерства финансов № ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» указано, что раскрытие данной информации является одной из составляющих системы внутреннего контроля [2].

Остановимся на характеристике организационных форм внутреннего контроля. В связи с требованием законодательства к аудиту на усмотрение организации экономического субъекта выносятся организационная форма внутреннего аудита.

Так, проведение внутреннего контроля могут осуществлять: независимый (сторонний) аудитор по договору или внутренний аудитор, или специалисты (руководители) разных служб, уполномоченные руководителем (рис.).



Дадим сравнительную характеристику различным организационным формам внутреннего контроля и выделим достоинства и недостатки каждой из них (табл.).

Сравнительная характеристика форм внутреннего контроля

Формы контроля	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Независимый аудитор	— независимость; — достоверное выражение мнение об информации; — ответственность за качество аудита; — высокая квалификация специалиста	— периодичность проведения; — высокая договорная стоимость

Окончание табл.

1	2	3
Самостоятельная группа или уполномоченные специалисты	— достоверность информации; — не требует дополнительных временных и финансовых затрат	— периодичность проведения контроля по поручению руководителя; — зависимость от руководителя; — средняя оперативность выполнения задания
Внутренний аудитор	— оперативность выполнения задания; — высокий профессиональный уровень; — высокое качество выполненных мероприятий; — охват всех аспектов финансово-хозяйственной деятельности, включая оценку риска хозяйственной деятельности	— относительная зависимость от руководства; — существенные финансовые вложения, — не выражает мнения о достоверности информации

Из приведенной таблицы видно, что эффективность работы внутреннего аудитора выше по сравнению с независимым аудитором.

Результат работы самостоятельной группы по сравнению с внутренним аудитором будет менее эффективным, поскольку специалисты, уполномоченные руководителем, выполняют контрольные мероприятия наряду со своими основными профессиональными обязанностями.

По нашему мнению, наибольший эффект дает использование работы внутреннего аудитора, т. к. у организации появляются приоритетные возможности, а именно: оперативная оценка достоверности аудируемой информации; анализ и оценка эффективности системы управления рисками; высокая инвестиционная привлекательность; применение различных методов снижения рисков хозяйственной деятельности.

Методика выполнения этапов внутреннего аудита многократно описана как в Международных стандартах аудита, так и в стандартах внутреннего контроля Института внутренних аудиторов (ИВА).

Остановимся на элементах внутреннего контроля:

- определение контрольной среды;
- проведение оценки рисков хозяйственной деятельности;
- оценка информационной системы, связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности;

- осуществление контрольных действий;
- мониторинг.

Решающее значение, на наш взгляд, отводится такому элементу как мониторинг.

Нами проанализированы различные точки зрения ученых-экономистов на определение мониторинга, и предложен свой вариант.

По мнению С. В. Панковой и И. Г. Кузьминой, «мониторинг в системе внутреннего контроля — это система комплексного непрерывного наблюдения, использования контрольных (в т. ч. аналитических) процедур и представления информации по данным системы бухгалтерского учета в соответствии с этапами жизненного цикла с целью предотвращения отрицательных результатов и обеспечения возможности составления оперативных достоверных прогнозов» [5].

Н. Ф. Реймес отмечает, что смысл мониторинга заключается в выполнении двух взаимосвязанных функций — наблюдения (слежения) и предупреждения.

По нашему мнению, мониторинг — это система постоянного комплексного наблюдения за процессами, протекающими в организации, с целью выявления повторяющихся ошибок, регулярной оценки организации и функционирования средств контроля и осуществления необходимых корректирующих мероприятий в отношении средств контроля вследствие изменения условий деятельности.

Мониторинг является сложным этапным процессом, включающим сбор и анализ информации, формирование итоговых документов, содержащих анализ ошибок, подготовку выводов и разработку корректирующих мероприятий.

Все это требует от специалистов внутреннего контроля значительного времени, определенных профессиональных навыков и умений.

Для оценки всех элементов внутреннего контроля, включая мониторинг, требуются квалифицированные специалисты. Мы считаем, что высокое качество этих работ может обеспечить только обособленная организационная структура — служба внутреннего контроля с определенным количеством компетентных специалистов разного профиля.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // Собрание законодательства РФ. — 12.12.2011, № 50, ст. 7344.
2. О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности: информация Минфина России № ПЗ-9/2012 // Бухгалтерский учет. — № 11. — 2012.
3. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: информация Минфина России № ПЗ-11/2013 [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minfin.ru>.
4. Демина И. Д., Меркущенко С. Н. Концепция риск-ориентированной системы бухгалтерского учета / И. Д. Демина, С. Н. Меркущенко // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2013. — № 7. — С. 12–21.
5. Панкова С. В., Кузьмина И. Г. Организация мониторинга системы внутреннего контроля в торговой организации / С. В. Панкова, И. Г. Кузьмина // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2006. — № 4 (84). — С. 90–95.

УДК 339.7:657.62

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т. В. Цурганова, магистрант

*Научный руководитель Н. С. Щуплова, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В статье рассматриваются вопросы бухгалтерского учета валютных операций. Автором подчеркнута проблема отражения операций по счету 52 «Валютные счета» без использования субъектами хозяйствования субсчетов к данному счету.

Ключевые слова: валютные операции, счет, субсчет, внешнеэкономическая деятельность.

В условиях интеграции экономики Республики Беларусь в международное пространство валютные операции играют огромную роль и участвуют в финансовой деятельности ряда предприятий.

Стремление к совершению операций в иностранной валюте отмечается у множества отечественных субъектов хозяйствования

различных отраслей. Это объясняется, во-первых, возможностью для данных организаций выйти на мировой рынок и тем самым повысить свой конкурентный статус, во-вторых, высоким уровнем прибыльности данных операций.

Между тем, при важности рассматриваемых операций, длительное время вопросы и проблемы осуществления валютных операций, возникающих в экономической деятельности предприятия, оставались без должного внимания.

Нами предлагается методика осуществления валютных операций по разработанным субсчетам бухгалтерского учета к счету 52 «Валютные операции». Вопросами совершения операций в иностранной валюте, записи их по счетам бухгалтерского учета занимались ученые отечественного и зарубежного уровня. Различные методики осуществления валютных операций раскрыты такими отечественными авторами как Д. В. Бочков, А. П. Бархатов, Э. С. Захаров [1, 2, 3]. Предложенные методики отличаются от методик, используемых на практике, предоставлением субъектам хозяйственной деятельности дифференцированной информации в разрезе счетов и валюты платежа, а также уменьшением количества операций по средствам в оборотах по счетам учета.

Развитие экспортно-импортных отношений между странами вызывает потребность в особом инструменте, который бы предопределил финансовую взаимосвязь между субъектами, действующими на международном валютном рынке. Этим инструментом являются валютные операции, где предприятие представляет собой субъект данного рынка, непосредственно осуществляющий операции в иностранной валюте, а банки выступают в качестве посредника между другими субъектами. Кроме того, валютные операции участвуют в совершении экспортно-импортных сделок. Экспортно-импортные операции, совершенные в соответствии с действующим законодательством, признаются валютными. Данные сделки предусматривают расчеты с поставщиками и подрядчиками за материалы, основные средства либо услуги, приобретенные (оказанные) за рубежом или реализованные за рубежом и в договоре с которыми оплата указана непосредственно в иностранной валюте.

Валютные операции производятся юридическим лицом в результате совершения платежа в безналичном порядке с валютных счетов данного юридического лица, которые открываются только при наличии у клиента необходимых и надлежащим образом оформленных документов.

Правильная постановка бухгалтерского учета, проверка надлежащего документального оформления валютных операций, проверка законности валютных операций, своевременное формирование полной и достоверной информации о наличии и движении иностранной валюты на счетах в банках, а также оперативный, непрерывный контроль за движением и сохранностью валютных средств позволяют избежать нарушений и штрафных санкций при проверке государственными ревизионными и налоговыми службами.

Для обособленного ведения бухгалтерского учета внешнеэкономических операций используются субсчета, которые открыты к соответствующим синтетическим счетам согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Каждая организация разрабатывает свой план счетов, в т. ч. для учета внешнеэкономической деятельности, путем выделения специально предназначенных субсчетов. Это позволяет отражать в учете детализированные операции по внешнеэкономической деятельности и в то же время дает возможность вписать отраженные операции по внешнеторговой деятельности в общий учет финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для организации учета валютных операций в Республике Беларусь применяются счета 50 субсчет 2 «Валютная касса», 52 «Валютные счета», 55 субсчет 4 «Депозитные счета в иностранной валюте» и счет 57 «Денежные средства в пути», который в свою очередь имеет ряд субсчетов. Однако отдельный аналитический учет по счету 52 «Валютные счета» в большинстве случаев на предприятиях не предусмотрен. При составлении хозяйственных операций в учете производится запись по дебету счета 52 «Валютные счета» и кредиту данного счета. По данной корреспонденции счетов нет возможности определить, какая валютная операция была совершена. Для рационального, безошибочного и корректного ведения учета валютных средств и операций по валютным счетам предприятиям

предлагается открыть субсчета и использовать их при регистрации хозяйственных операций в иностранной валюте.

Исходя из вышеизложенного, предлагаем использовать субсчета к счету 52 «Валютные счета» (табл. 1).

Таблица 1

Субсчета к счету 52 «Валютные счета»

Код счета/ субсчета в учете	Наименование субсчета
52/1	Текущий валютный счет, открытый в Банке А
52/1.1	Текущий валютный счет в российских рублях
52/1.2	Текущий валютный счет в долларах США
52/1.3	Текущий валютный счет в евро
52/2	Текущий валютный счет, открытый в Банке Б
52/2.1	Текущий валютный счет в российских рублях
52/2.2	Текущий валютный счет в долларах США
52/2.3	Текущий валютный счет в евро
52/3	Транзитный валютный счет, открытый в Банке А
52/3.1	Транзитный валютный счет в российских рублях
52/3.2	Транзитный валютный счет в долларах США
52/3.3	Транзитный валютный счет в евро
52/4	Транзитный валютный счет, открытый в Банке Б
52/4.1	Транзитный валютный счет в российских рублях
52/4.2	Транзитный валютный счет в долларах США
52/5	Специальный валютный счет, открытый в Банке А
52/5.1	Специальный валютный счет в российских рублях
52/5.2	Специальный валютный счет в долларах США
52/5.3	Специальный валютный счет в евро
52/6	Специальный валютный счет, открытый в Банке Б
52/6.1	Специальный валютный счет в российских рублях
52/6.2	Специальный валютный счет в долларах США
52/6.3	Специальный валютный счет в евро

При совершении валютных операций в бухгалтерском учете будет составлена корреспонденция счетов по счету 52 «Валютные счета» с использованием предложенных субсчетов к данному счету. Примеры хозяйственных операций приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Хозяйственные операции с использованием предложенных
субсчетов к счету 52 «Валютные счета»**

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Перечисление с транзитного валютного счета на текущий валютный счет остатка валютной выручки в российских рублях	52/3.1	52/1.1
Перечисление российских рублей с текущего валютного счета Банка А на текущий счет Банка Б	52/1.1	52/2.1
Перечисление валютной выручки в евро с транзитного валютного счета на специальный счет для аккумулирования в целях погашения инвестиционных кредитов в Банк А	52/3.3	52/5.3
Зачислены на специальный валютный счет для купленной валюты доллары США от покупки валюты в Банк Б	52/2.2	57/2
Поступление валютной выручки в российских рублях в Банк Б от покупателей	52/4.1	62/5.1
Зачисление евро на текущий счет в Банк А от конвертации иностранной валюты	52/1.3	90/7.21
Отражение на текущем валютном счете в долларах США (Банк Б) положительной курсовой разницы, возникающей от пересчета активов и обязательств	52/2.2	91/1.51
Проценты, начисленные на остатки по текущему счету в российских рублях (Банк Б)	52/2.1	91/1.58
Отражение на транзитном валютном счете в российских рублях (Банк Б) отрицательной курсовой разницы, возникающей от пересчета активов и обязательств	91/4.51	52/4.1
Перечисление долларов США из Банк А поставщикам	60/1	52/1.2
Уплата комиссионного вознаграждения банку за валютные переводы, передачу платежных инструкций с текущего валютного счета в российских рублях (Банк А)	76/7	52/1.1
Валютные средства, направленные на обязательную продажу российских рублей (Банк А)	57/3.1	52/3.1
Списание иностранной валюты с текущего счета на конверсию	57/5	52/2.3

Подводя итог, отметим, что при открытии субсчетов к счету 52 «Валютные счета» бухгалтерский учет валютных операций будет осуществляться наиболее правильно, что позволит оперативно получить достоверную информацию о произведенных операциях.

Правильная организация бухгалтерского учета валютных операций должна быть направлена на получение информации, необходимой для управления предприятием, прогнозирования результатов как отдельных хозяйственных операций, так и всей его деятельности в целом.

Список литературы

1. Бочков Д. В. Внешние экономические связи: учеб. пособие / Д. В. Бочков. — 3-е изд., стер. — М.-Берлин: Директ-Медиа, 2016. — 229 с.
2. Бархатов А. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А. П. Бархатов. — М.: Дашков и К, 2016. — 268 с.
3. Захаров Э. С. Анализ структур управления ВЭД предприятий / Э. С. Захаров. — М.: Лаборатория книги, 2012. — 122 с.

УДК 657.6

РАСХОДЫ НА ПРОДАЖУ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Л. Н. Шаврукова, магистрант

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

В статье рассмотрены отдельные вопросы, касающиеся анализа расходов на продажу (издержек обращения) в организациях потребительской кооперации с использованием материалов Тогучинского потребительского общества Новосибирского Облпотребсоюза. Автором обобщена методика анализа расходов на продажу для целей управления и снижения расходов, представлены рекомендации по снижению затрат.

Ключевые слова: потребительская кооперация, расходы на продажу, затраты, издержки обращения.

Одной из актуальных экономических проблем потребительской кооперации является изыскание путей повышения эффективности затрат, что требует особого внимания к управлению расходами на продажу. В этой связи расходы на продажу являются одним из основных факторов, влияющих на конечные результаты деятельности организации [1].

Анализ расходов на продажу (издержек обращения) относится к разряду важнейших вопросов исследований, нашедших достаточно широкое освещение в экономической литературе. В советский период данным вопросам в области деятельности предприятий торговли в тех или иных аспектах были посвящены труды отечественных

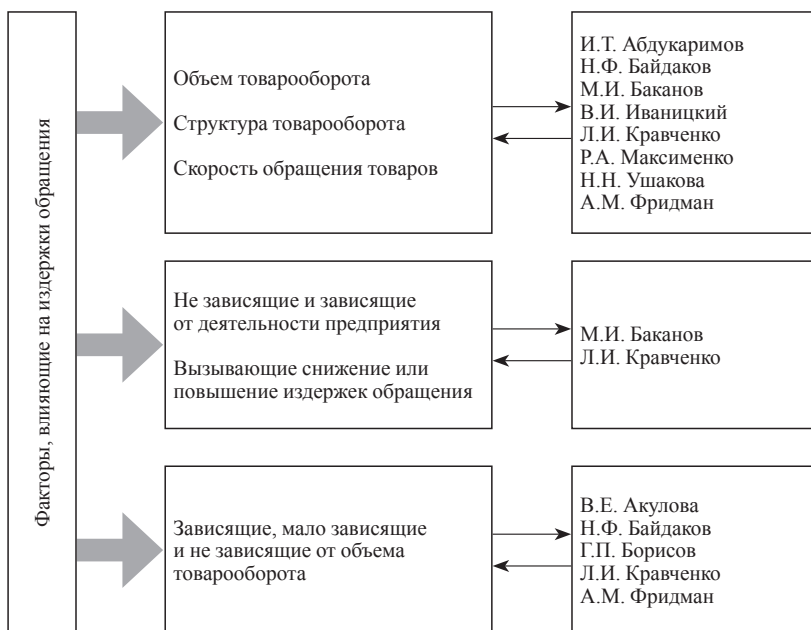
экономистов И. Т. Абдукаримова, М. И. Баканова, Г. П. Борисова, В. В. Ковалева, Л. И. Кравченко, Г. В. Савицкой и др.

Изучение работ советских ученых позволило нам сделать вывод, что в экономической литературе советского периода авторами предлагалась единая методика анализа издержек обращения, которая включала в себя следующие основные направления:

- анализ общего объема и уровня издержек обращения; анализ издержек обращения по статьям;
- факторный анализ издержек обращения.

На рисунке наглядно представлено расхождение мнений советских ученых по поводу состава факторов, влияющих на издержки обращения.

Классификация факторов, влияющих на издержки обращения, предлагаемая отечественными учеными



Согласно результатам исследования, все показатели, представленные в анализе издержек обращения, делятся на три группы:

1. Абсолютные и относительные, рассчитанные исходя из общего объема издержек обращения (общая сумма издержек обращения, сумма условно-постоянных и условно-переменных, уровень издержек обращения, уровень условно-постоянных и условно-переменных издержек обращения и др.).

2. Показатели, характеризующие динамику издержек обращения и их структуру (общее изменение, темп изменения суммы и уровня, показатели постатейного анализа издержек обращения).

3. Показатели, формирующие факторную модель анализа издержек обращения по отдельным статьям.

Для проведения анализа издержек обращения в Тогучинском районе, относящемся к Новосибирскому областному потребительскому союзу, необходимо сформировать информационную базу, обеспечивающую необходимыми сведениями. Данные об издержках обращения формируются в системе управленческого и финансового учета. Источники информации делятся на две группы: внутренние и внешние. Внутренние служат основанием для разработки аналитических показателей (управленческий всего анализ), внешние источники используются для принятия управленческих решений (финансовый анализ).

Информационная база финансового анализа включает:

- внеучетные источники информации;
- учетные источники информации.

К внеучетным источникам относятся все нормативные документы, так или иначе регулирующие вопросы организации финансового учета расходов на продажу [2, 3].

Учетные источники характеризуют величину объекта анализа в денежном измерении (табл. 1).

На наш взгляд, для целей управленческого учета целесообразно вести анализ затрат по складам, розничным точкам и т. п. Такой вариант позволит проводить анализ эффективности работы каждой торговой точки.

Таблица 1

**Характеристика данных о расходах на продажу
в бухгалтерской и статистической отчетности
Тогучинского райпо**

Форма отчетности	Характеристика отчетности
Бухгалтерский баланс	Характеризует финансовое состояние на отчетную дату. Издержки обращения представлены во втором разделе по статье «Запасы» в виде издержек обращения, приходящихся на остаток товара на отчетную дату
Отчет о финансовых результатах	Характеризует финансовые результаты деятельности организации. По строке «Коммерческие расходы» показана общая сумма издержек обращения, относящихся к реализованным товарам
Отчет о движении денежных средств	Содержит данные о фактическом поступлении и расходовании денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности
Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия	Содержит расшифровку затрат организации по основному виду деятельности и отдельным показателям в целом по организации (товарооборот), представляет сведения по используемым методам оценки материальных затрат
Отчет по труду и движению работников	Содержит данные о численности работников, расходах на оплату их труда, отработанном и неотработанном ими времени

Предприятиям торговли целесообразно организовать аналитический учет затрат по способу отнесения на издержки отдельных товарных групп и структурных подразделений, т.е. учет прямых и косвенных затрат. В сочетании с учетом затрат в разрезе торговых точек (зон) учет прямых и косвенных затрат дает полезную информацию о рентабельности товаров каждого вида, способствует эффективному ценообразованию. В Тогучинском райпо организуется учет издержек обращения в разрезе магазинов для вышеуказанных целей.

Результаты анализа структуры расходов на продажу Тогучинского райпо за 2015–2016 годы представлены в табл. 2.

Конкретные решения по управлению ресурсами организации могут быть приняты на основе анализа расходов по статьям и элементам

расходов. Такой анализ начинается с оценки структурных сдвигов в составе затрат.

Таблица 2

Анализ структуры расходов на продажу Тогучинского райпо за 2015–2016 гг.

Категории расходов	2015 год		2016 год		+/- (тыс. руб.)	Темп изме- нений, %
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу		
Себестоимость товаров	67 387	74,15	66 962	74,47	-425	99,37
Коммерческие расходы, всего, в т. ч.:	17 976	19,78	19 442	21,62	1466	108,16
— транспортно-заготовительные расходы	36	0,04	44	0,05	8	122,22
— расходы на оплату труда с отчислениями	6785	7,47	7741	8,61	956	114,09
— расходы по хранению товаров	35	0,04	46	0,05	11	131,43
— расходы на аренду	3533	3,89	3493	3,88	-40	98,87
— расходы на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря	356	0,39	331	0,37	-25	92,98
— потери товаров	86	0,09	123	0,14	37	142,78
— налог со строений и земельный налог	370	0,41	331	0,37	-39	89,50
— прочие расходы	6775	7,46	7333	8,16	558	108,23
Прибыль от продаж	5518	6,07	3510	3,90	-2008	63,61

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что анализ уровня себестоимости покупных товаров на 1 руб. выручки Тогучинского райпо показал, что 2015 год для организации был более благоприятным как по уровню себестоимости покупных товаров в выручке, так и по уровню коммерческих расходов в выручке и уровню прибыли от продаж. В 2016 году в Тогучинском райпо наблюдается увеличение расходов и, как следствие, снижение прибыли от продаж.

Рассмотрим динамику расходов на продажу по элементам Тогучинского райпо за 2015–2016 гг., представленную в табл. 3.

По итогам анализа основная доля расходов Тогучинского райпо приходится на материальные затраты, их уровень в 2016 году незначительно снизился.

В расходах по обычным видам деятельности значительный удельный вес занимают расходы на оплату труда с отчислениями на социальные расходы. Их уровень в 2016 году увеличился на 14,09 %. В анализируемом периоде в организации наблюдается также рост доли прочих затрат с 12,82 до 13,20 %. Доля начисленной амортизации в структуре затрат по экономическим элементам незначительна.

Таблица 3

Анализ динамики расходов на продажу Тогучинского райпо по элементам за 2015–2016 гг.

Показатели	2015 год		2016 год		Изменения	
	Сумма, тыс. руб.	в % к итогу	Сумма, тыс. р.	в % к итогу	тыс. руб.	%
Материальные затраты	67 387	78,94	66 962	77,50	–425	99,37
Затраты на оплату труда	5102	5,98	5821	6,74	719	114,09
Отчисления на социальные нужды	1683	1,97	1920	2,22	237	114,09
Амортизация	247	0,29	296	0,34	49	119,84
Прочие затраты	10 944	12,82	11 405	13,20	461	104,21
Всего по элементам затрат, в т. ч.:	85 363	100,00	86 404	100,00	1041	101,22
— постоянные вопросов затраты способом	11 039	12,93	11 692	13,53	653	105,92
— переменные затраты	74 324	87,07	74 712	86,47	388	100,52

Полученные результаты анализа указывают на объективную необходимость оптимизации расходов на продажу Тогучинского райпо.

Таким образом, для оптимизации расходов на продажу и тем самым улучшения финансового состояния Тогучинского райпо автор рекомендует реализовать следующие мероприятия:

- сокращение расходов на горюче-смазочные материалы (ГСМ) путем закупки оптовых партий бензина; логистика маршрута передвижения и установление лимита расхода ГСМ для каждой машины; постепенный переход на централизованную систему доставки товаров;
- снижение расходов на содержание зданий путем перевода на газовое отопление, установка или замена устаревших моделей счетчиков на расход воды, газа и электроэнергии;

— управление структурой оборота, недопущение завоза товаров, не пользующихся спросом, товаров с замедленной оборачиваемостью;

— анализ возможности расширения ассортимента реализуемых товаров за счет номенклатурных позиций, пользующихся повышенным спросом у потребителей;

— сокращение товарных запасов, что позволит снизить оборачиваемость товаров и постепенно отказаться от привлечения кредитных ресурсов под пополнение оборотных средств;

— усиление контроля с целью ликвидации нерациональных прочих расходов за своевременностью и достоверностью отражения на счетах бухгалтерского учета хозяйственных операций, за сохранностью и условиями хранения товаров, а также за соблюдением условий хозяйственных договоров;

— ликвидация просроченной дебиторской задолженности;

— активизация рекламной деятельности через средства массовой информации, рекламные щиты в деловых районах населенного пункта с учетом финансовых возможностей организации, а также с предварительным изучением целесообразности и эффективности расходования средств по каждому виду рекламы.

Таким образом, совокупность сделанных аналитических выводов указывает на необходимость принятия мер, направленных на исправление сложившейся ситуации и улучшение системы управления расходами на продажу Тогучинского райпо.

Список литературы

1. Чистякова О. А. Расходы на продажу как экономическая категория в организациях потребительской кооперации // Социально-экономическое развитие регионов: проблемы и перспективы внедрения инноваций: сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Бурятского филиала СибУПК и 95-летию Бурятского республиканского союза потребительских обществ; г. Улан-Удэ, 22 марта 2018 г. / [под ред. Е. Н. Лишук]; ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2018. — 174 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): утв. приказом Минфина от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015).
3. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях потребительской кооперации: утв. Правлением Центросоюза РФ от 06.06.1995 № ЦСЦ-27 (ред. от 28.03.96).

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ

УДК 331.1

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

С. Д. Гасимова, магистрант

Научный руководитель И. А. Астраханцева,

канд. экон. наук, доцент

Сибирский федеральный университет,

г. Красноярск, Россия

В статье представлено развитие теории и практики управления финансами организации. Всесторонне рассмотрены теоретические и методические основы текущего финансового управления. Выявлен ряд решений по разработке стратегии управления оборотным капиталом.

Ключевые слова: рабочий капитал, финансовая стратегия, денежный поток, инвестированный капитал, финансовый менеджмент.

В настоящее время научные исследования, проводимые в Высшей школе финансов и менеджмента (ВШФМ РАНХиГС при Президенте РФ), позволили сформулировать ключевые проблемы развития корпоративных финансов. К проблемам современного финансового менеджмента отнесены: ценообразование активов, эффективность рынка капиталов, структура капитала и ценность фирмы, взаимосвязь рыночных цен (на акции) и бухгалтерской информации и другие. По мнению автора, в этом перечне выделяется проблема, значимая для компаний не только акционерной, но и других организационно-правовых форм — это разделение инвестиционных и финансовых решений задачи стратегического выбора. Данная область обоснования и принятия управленческих решений сформировалась как стратегический финансовый менеджмент, механизм которого построен на финансовом моделировании, стратегическом анализе, бюджетировании и новых формах финансовой аналитики.

В рамках магистерской программы СФУ «Стратегические финансы» внимание ряда исследователей сконцентрировалось на проблеме стратегического управления оборотным капиталом.

В финансовой деятельности управление оборотными активами и оборотным капиталом принято относить к области текущего управления финансами организации. Политические решения разрабатываются в контуре приоритетных направлений:

- обеспечение бесперебойного финансирования операционной деятельности;
- поддержание допустимого уровня финансового риска в аспектах неплатежеспособности и разбалансированной ликвидности.

В такой постановке не очевиден стратегический аспект управления оборотным капиталом. Ситуация меняется кардинально, когда указанные направления разрабатываются в период инвестиционной активности компании в условиях ограниченности общего бюджета стратегического развития. Решение задачи фондирования операционных планов должно обеспечивать достижение стратегических целей в условиях временных и ресурсных ограничений. В содержательном плане разработка стратегии включает:

- описание стратегии с помощью конкретных финансовых показателей, на основании которых будет отслеживаться прогресс ее реализации;
- перевод стратегии на язык финансовых планов и бюджетов с помощью финансовых инструментов их разработки и исполнения.

Автор разделяет авторитетное мнение, что «стратегические и оперативные решения моделируются по-разному, поскольку природа таких решений различна: у них разные критерии, степень детализации и приоритеты» [1]. Следует отметить, что на современном этапе развития теории и практики управления финансами организации всесторонне разработаны теоретические и методические основы текущего финансового управления и есть ряд проблем в принятии обоснованных решений в отдельных областях стратегического финансового менеджмента.

В статье представлен подход к решению проблем разработки стратегии управления оборотным капиталом.

Стратегическая природа соответствующих политических решений раскрывается во взаимосвязи финансовых показателей, отражающих движение денежных средств. Значимость данных индикаторов оценки сбалансированности и равновесия финансов организации

выражает базовая концепция финансового управления — концепция денежного потока. В современном финансовом менеджменте стратегические цели и способы их достижения выражаются показателями прибыли и денежных потоков, экономическое содержание которых отражено в табл. 1.

Таблица 1

**Расчет показателей операционной прибыли
и денежных потоков**

Показатели прибыли и денежного потока	Прибыль до уплаты процентов и налога на прибыль EBIT	Амортизация основных средств и нематериальных активов DA	Текущий налог на прибыль TAX	Изменение величины рабочего капитала ΔWCR	Чистые инвестиции в долгосрочные активы (за исключением финансовых) ΔNFA
Операционная прибыль EBITDA	EBIT	+DA	x	x	x
Операционный денежный поток OCF	EBIT	+DA	— TAX	— ΔWCR	x
Свободный денежный поток FCF [3]	EBIT	+DA	— TAX	— ΔWCR	— ΔNFA
FCF = Посленалоговый денежный поток от операционной деятельности за вычетом чистых инвестиций в основной и оборотный капитал, доступный кредиторам и собственникам					
Денежный поток в пользу собственников [2]	CFE = Свободный денежный поток FCF (денежные средства после финансирования операционной деятельности и развития бизнеса) + Чистые изменения в краткосрочных и долгосрочных заемных средствах ΔD (разница между погашенными и новыми займами)				

Цели финансовой стратегии выражаются показателями FCF и CFE и одним из ключевых факторов их достижения, как видно из таблицы, является рабочий капитал в составе капитала инвестированного:

$$IC = Cash + WCR + NFA,$$

где *IC* (*Invested Capital*) — инвестированный капитал;
Cash (*CF*) — деньги;

WCR (Working Invested Requirement) — потребность в рабочем капитале;

NFA (Net Fixed Assets) — чистые фиксированные активы.

Выделение инвестированного капитала на этапе разработки стратегии и долгосрочной финансовой политики позволяет:

- оптимизировать его состав и структуру с учетом масштабности и сложности возлагаемых на него функций;

- следовать общепринятым принципам разработки финансовой стратегии, в т. ч. принципу гибкости и финансового маневрирования при рациональной детализации процессов формирования ключевых стратегических показателей, что отражается в «регламенте сбора каждого показателя», разрабатываемого с учетом особенностей взаимодействия факторов внутренней и внешней финансовых сред конкретной организации [4];

- обеспечить финансовую реализуемость бизнес-планов при допустимом уровне финансового риска.

Уточним по первоисточнику расчет *WCR*:

Потребность в рабочем капитале (WCR) = Дебиторская задолженность + Запасы — Кредиторская задолженность.

В финансовой практике российских предприятий принято в этом качестве использовать другой показатель. Структурирование процесса движения стоимости, инвестированной в оборотные активы в виде финансового цикла, раскрывает экономическое содержание категории «текущие финансовые потребности» (ТФП) или другое тождественное понятие — «финансово-эксплуатационные потребности». Расчет ТФП также выполняется без двух элементов второго раздела бухгалтерского баланса — финансовых вложений и денежных средств. Финансовые вложения исключаются из расчета, т. к. они не функционируют в производственном и операционном циклах, являясь финансовыми активами, а денежные средства не требуют дополнительного покрытия, т. к. считаются «несвязанными» финансовыми ресурсами.

В контуре стратегического финансового менеджмента исследователи работают в специфичной системе информационного,

методического и документационного обеспечения управленческой деятельности, построенной на взаимосвязи и взаимозависимости показателей, имеющих стратегическую природу. Представляется, что даже формальная замена одного термина другим может исказить или нарушить их логическую взаимосвязь, что недопустимо с позиции качества финансового менеджмента. На основании изучения тематических публикаций нами сделан следующий вывод. Использование категории рабочего капитала «подает» сигнал о стратегических аспектах финансового управления, акцентируя внимание на том, что последствия принимаемых управленческих решений будут оказывать длительное, устойчивое воздействие на финансовые результаты, финансовое состояние и во многом определять стратегическую позицию компании как субъекта экономических денежных отношений.

Выявление направлений научного поиска осуществлялось путем проведения аналогии между текущим и стратегическим финансовым менеджментом.

Таблица 2

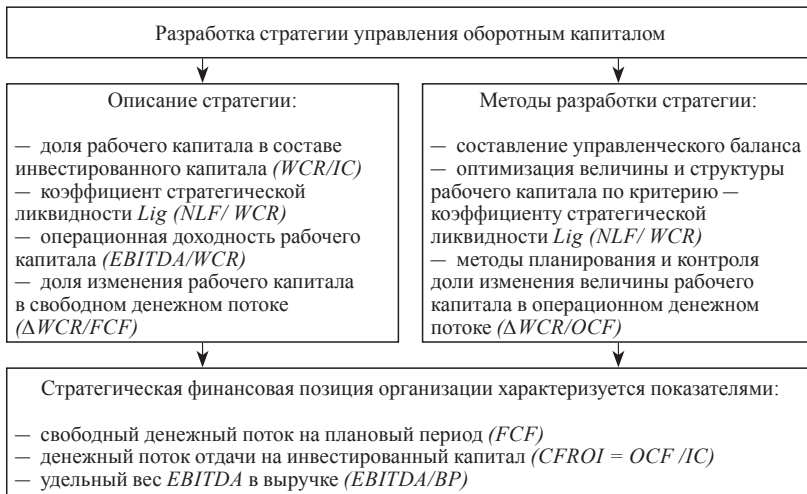
Элементы текущего и стратегического финансового менеджмента

Элемент системы финансового управления	Текущий финансовый менеджмент	Стратегический финансо- вый менеджмент
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1. Объект финансового управления	Оборотный капитал	Рабочий капитал
2. Состав решаемых задач	Состав, структура оборотных (текущих) активов и источники финансирования в соотношении долгосрочных пассивов и пассивов краткосрочных, включая кредиторскую задолженность и краткосрочные кредиты и займы	Состав, структура рабочего капитала и источники его финансирования в соотношении чистого долгосрочного (NLF) и чистого краткосрочного финансирования (NSF), ограниченного только краткосрочными кредитами и займами
3. Формализация решения задачи финансирования	Вид базового балансового уравнения расчета долгосрочных источников финансирования оборотных активов, выраженных величиной чистого оборотного капитала	Вид балансового уравнения расчета чистого долгосрочного финансирования потребности в рабочем капитале

1	2	3
4. Финансовый показатель, характеризующий управленческое решение	Соотношение чистого оборотного капитала и текущих финансовых потребностей	Коэффициент стратегической ликвидности (Lig) — соотношение чистого долгосрочного финансирования и потребности в рабочем капитале

Автором составлена схема разработки стратегии управления оборотным капиталом для варианта, когда для оценки бизнеса применяется модель денежного потока, характеризующего кругооборот совокупного инвестированного капитала (рис.)

Схема разработки стратегии управления оборотным капиталом



Апробация методов разработки стратегии управления оборотным капиталом выполнена на основе бухгалтерской отчетности организации, функционирующей в реальном секторе экономики.

Список литературы

1. Лобанова Е. Н. Корпоративный финансовый менеджмент: учеб.-практ. пособие / М. А. Лимитовский, Е. Н. Лобанова, В. Б. Минасян, В. П. Паламарчук. — М.: Юрайт, 2014. — 990 с.

2. Клементьев А. Алгоритм подбора ключевых показателей для оценки деятельности компании / А. Клементьев // Финансовый директор. — 2012. — № 7. — С. 38–44.
3. Черкашнев Р. Ю., Чернышова О. Н., Федорова А. Ю. Расчет свободного денежного потока и его экономическое понимание // Wschodnioeuropejskie czasopismo naukowe. — № 4. — 2016. — С.139–143.
4. Федосеев А. Как при помощи бюджетирования управлять стоимостью компании // Финансовый директор. — 2012. — № 4. — С.26–31.

УДК 331.2

УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ НА ОПЛАТУ ТРУДА В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А. В. Дубинина, студентка

*Научный руководитель В. А. Суровцева, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрена проблема управления расходами на оплату труда, поскольку, с одной стороны, они носят мотивирующий характер, с другой стороны, в значительной мере влияют на себестоимость продукции, работ, услуг, а значит, требуют дополнительного внимания и оптимизации.

Ключевые слова: труд, заработная плата, фонд оплаты труда, расходы, управление расходами, методика управления расходами, работники.

В данной статье предлагается новая методика управления расходами на оплату труда. Различные методики предлагались ранее в работах Е. Н. Ветлужских, А. Я. Кибанова, А. П. Егоршина [3, 4, 5]. Предложенная методика отличается от предшествующих использованием совокупности системы грейдов и ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators — KPI).

На первом месте по важности среди факторов, влияющих на эффективность использования рабочей силы, стоит система оплаты труда. Именно заработная плата в большинстве случаев является основным мотиватором. Поэтому значение данной проблемы трудно переоценить. Таким образом, тема исследования является актуальной ввиду высокой важности правильного планирования и анализа показателей по труду и заработной плате на предприятии.

Прозрачность системы оплаты труда повышает, в свою очередь, производительность работника, тем самым положительно влияя на эффективность работы предприятия в целом.

Исследование проводилось на базе данных общества с ограниченной ответственностью «Технотерм» (ООО «Технотерм»).

Организация специализируется на обеспечении эксплуатации энергетического оборудования, проведения ремонта энергетического оборудования, технического перевооружения и реконструкции энергетических объектов. На рынке действует с 2009 года.

Для анализа структуры фонда заработной платы по видам выплат воспользуемся данными табл. 1.

Таблица 1

Динамика и структура фонда оплаты труда ООО «Технотерм» по видам выплат за 2015–2017 годы

№ п/п	Состав фонда оплаты труда	Значение			Отклонение, % (+,–)	
		2015 год	2016 год	2017 год	за 2016 / 2015 гг.	за 2017 / 2016 гг.
Структура фонда оплаты труда в сумме, руб.						
1	Оклады	4 959 528	4 980 600	5 020 860	0,4	0,8
2	Бригадный наряд	341 556	356 916	376 740	4,5	5,6
3	Доплата за совмещение	39 600	45 600	49 200	15,2	7,9
4	Итого ФОТ	5 340 684	5 383 116	5 446 800	0,8	1,2
Структура фонда оплаты труда в %						
5	Оклады	92,9	92,5	92,2	–0,3	–0,3
6	Бригадный наряд	6,4	6,6	6,9	0,2	0,3
7	Доплата за совмещение	0,7	0,8	0,9	0,1	0,1
8	Итого ФОТ	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

За анализируемый период общий объем фонда оплаты труда возрос на 106 116 руб., или на 1,99 %. В структуре ФОТ по видам выплат основную долю занимают оклады. Доля данного элемента фонда оплаты труда снизилась с 92,9 % в 2014 году до 92,2 % в 2016 году, или на 0,7 %.

Доля бригадных нарядов составляет более 6 % и за весь период возросла лишь на 0,5 %, составив в 2017 году 6,9 % в общем ФОТ. Как видно из данных таблицы, по таким элементам, как бригадные

наряды и доплаты за совмещение наблюдается незначительный рост доли в общей сумме выплат.

Для расчета влияния факторов на величину фонда заработной платы ООО «Технотерм» в 2016–2017 гг. необходимо воспользоваться факторным анализом.

Исходные данные для факторного анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Исходные данные для факторного анализа ФОТ
ООО «Технотерм» за 2016–2017 годы**

№ п/п	Показатель	2016 год	2017 год	Темп роста, %
1	Выручка, руб.	73 826 000	90 409 000	122,5
2	Фонд заработной платы, руб.	5 383 116	5 446 800	101,2
3	Среднесписочная численность работников, чел.	36	34	94,4
4	Среднегодовая выработка одного работника, руб.	2 050 722,2	2 659 088,2	129,7
5	Среднегодовая заработная плата одного работника, руб.	149 531	160 200	107,1
6	Зарботная плата в расчете на 100 руб. выручки	7,3	6,0	82,6

Общее изменение ФЗП за 2017 год:

$$\Delta \text{ФЗП} = \text{ФЗП}_1 - \text{ФЗП}_0 = 5\,446\,800 - 5\,383\,116 = 63\,684 \text{ руб.}$$

Влияние изменения выручки:

$$\Delta \text{ФЗП (в)} = \text{В}_1 \times \text{СЗ}_0 / \text{Пт}_0 - \text{ФЗП}_0 = 6\,592\,286,4 - 5\,383\,116 = 1\,209\,170,4 \text{ руб.}$$

Влияние изменения среднегодовой заработной платы одного работника:

$$\Delta \text{ФЗП (сз)} = \text{В}_1 \times \text{СЗ}_1 / \text{Пт}_0 - \text{ФЗП (в)} = 7\,062\,644,4 - 6\,592\,286,4 = 470\,358 \text{ руб.}$$

Влияние изменения средней выработки одного работника:

$$\Delta \text{ФЗП (пт)} = \text{ФЗП}_1 - \text{ФЗП (сз)} = 5\,383\,116 - 7\,062\,644,4 = -1\,615\,844,4 \text{ руб.}$$

$$\text{Баланс отклонений: } 1\,209\,170,4 + 470\,358 + (-1\,615\,844,4) = 63\,684 \text{ руб.}$$

Расчет показывают, что увеличение объема выручки и средней заработной платы работников привели к росту ФЗП на 1 679 528,4 руб. в 2017 году (1 209 170,4 + 470 358).

Вместе с тем повышение производительности труда привело к экономии ФЗП на 1 615 844,4 руб.

Повышение эффективности использования ФЗП подтверждает также показатель снижения зарплаты в расчете на 100 руб. выручки на 17,4 %.

Для анализа эффективности использования фонда заработной платы воспользуемся данными табл. 3.

Таблица 3

Показатели анализа эффективности использования фонда заработной платы ООО «Технотерм» за 2015–2017 годы

№ п/п	Категория работников	Значение			Темп роста, %	
		2015 год	2016 год	2017 год	2016 / 2015 гг.	2017 / 2016 гг.
1	Выручка на рубль фонда заработной платы	10,8	13,7	16,6	126,6	121,2
2	Прибыль на рубль фонда заработной платы	–2,6	0,4	0,5	–15,8	123,3
3	Прибыль на одного работника, руб.	–382,3	61,0	80,6	–16,0	132,1
4	Фонд заработной платы на одного работника, руб.	148 352,3	149 531,0	160 200,0	100,8	107,1
5	Уровень фонда заработной платы в процентах к выручке	9,2	7,3	6,0	–1,9	–1,3
6.	Интегральный показатель эффективности использования фонда заработной платы, руб.	0	2,4	2,9	0	0,5

Как видно из табл. 3, выручка на рубль фонда заработной платы возросла в 2016 году на 26,6 % к уровню предшествующего года, а в 2017 году — на 21 %. Это говорит о том, что темп роста выручки превышает темп роста фонда заработной платы.

Прибыль на рубль фонда заработной платы в 2015 году имела отрицательное значение за счет того, что в данном периоде предприятие получило убыток от продаж. В 2017 году показатель увеличился на 23,3 %. Аналогичная ситуация сложилась и по показателю «прибыль на одного работника». В 2015 году показатель имел отрицательное значение, а в 2017 году прирост составил 32,1 % к уровню 2016 года.

Динамика фонда заработной платы в расчете на одного работника имеет невысокие темпы прироста: 0,8 % в 2016 году к уровню предыдущего года, и 7,1 % — в 2017 году к уровню 2016 года.

Доля ФЗП в выручке довольно невысокая: 6 % на конец 2017 года. При этом удельный вес ФЗП сокращался на протяжении анализируемого периода: на 1,9 % в 2016 году к уровню 2015 года и на 1,3 % в 2017 году к уровню 2016 года.

Интегральный показатель эффективности использования фонда заработной платы увеличился в 2017 году на 0,5 руб., что связано с увеличением выручки и прибыли предприятия в данном периоде.

По результатам анализа можно говорить об эффективном использовании фонда заработной платы, поскольку темпы роста основных показателей деятельности предприятия опережают темпы роста фонда заработной платы. Вместе с тем экономия на расходах на оплату труда может оказать демотивирующее влияние на работников организации. Так, по данным анализа установлено, что в организации низкая средняя заработная плата, а в структуре фонда оплаты труда отсутствуют премиальные выплаты. В связи с этим необходим иной механизм управления расходами на оплату труда.

Для управления расходами на оплату труда ООО «Техноterm» в рамках данного исследования предлагается метод, в котором в совокупности используется система грейдов, ключевых показателей эффективности (*Key Performance Indicators* — KPI). Заработная плата работников будет состоять из постоянной и переменной частей, что соответствует существующей системе оплаты труда. Постоянная часть заработной платы работников направлена на обеспечение стабильности оплаты труда, а переменная часть заработной платы носит стимулирующий характер, направленный на повышение эффективности труда и улучшение его результатов.

При внедрении системы грейдов для расчета постоянной части заработной платы она будет формироваться из должностного оклада, надбавок и доплат согласно трудовому законодательству РФ. При этом базовая (постоянная) часть заработной платы будет сформирована с применением системы грейдов. Для этого необходимо оценить организационную структуру предприятия, сгруппировать должности по категориям и разработать диапазон оплаты для каждой из выделенных категорий должностей. В этом состоит отличие применения системы грейдов от существующей сегодня на предприятии тарифной системы оплаты труда.

Для формирования стимулирующей части заработной платы работников (премий) целесообразно применять систему КРІ. При этом переменная часть может формироваться из совокупности следующих премий:

- за качество и результативность работы каждого сотрудника в отдельности;
- за качество и результативность работы всего подразделения за период;
- за качество и результативность работы предприятия за установленный период;
- за вклад каждого конкретного работника в результаты труда и др.

Внедрение данной системы оплаты труда способно повлечь экономии расходов, связанных с оплатой труда. При этом возрастет мотивация работников к труду, что позволит эффективнее достигать общеорганизационные цели.

Список литературы

1. Буланкина Н. Н., Феденюк Ю. О. Система факторов, формирующих заработную плату // Евразийский союз ученых. — 2016. — № 3-1. — С. 33–35.
2. Ветлужских Е. Н. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Е. Н. Ветлужских. — 5-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 151 с.
3. Ветлужских Е. Н. Как разработать эффективную систему оплаты труда: Примеры из практики российских компаний: учеб. пособие / Е. Н. Ветлужских. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 201 с.
4. Егоршин А. П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб. пособие / А. П. Егоршин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 378 с.

5. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова, М. В. Ловчева; под ред. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 524 с.

УДК 336.64

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Р. Т. Мухамеджанов**, магистрант*

*Научный руководитель **Р. С. Беспяева**, PhD*

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан*

В статье рассмотрены современные тенденции и проблемы развития финансового менеджмента.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, развитие, проблемы, тенденция, направления.

На современном этапе развития экономики управление финансами — одна из важнейших сфер деятельности любого субъекта.

Изменение технологии производства, выход на новые рынки, увеличение или свертывание объемов выпуска продукции базируются на серьезных экономических расчетах, на стратегии привлечения, распределения, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов. Тенденции развития местной и всемирной общерыночной ситуации (малопредсказуемые перемены спроса, ужесточение ценовой конкуренции на традиционных рынках, диверсификация и завоевание новых рыночных ниш, возрастание рисков при проведении операций) лягут в основе возрастания роли своеобразных финансовых вопросов управления.

Реакцией на подобные тенденции стало развитие автономной сферы знаний и практических приемов, получившей название «финансовый менеджмент». Сперва данной областью были заинтересованы экономисты и бухгалтеры-аналитики, которые шли от учета и проведения расчетов, построения планов-прогнозов и калькулирования цен к вопросам подготовки и принятия решений по широкому спектру проблем управления ресурсами компании или предприятия.

Такая переориентация привела к возрастанию «удельного веса» управленческого компонента в реализации соответствующих задач при одновременном расширении и усложнении инструментов и институтов финансового рынка.

Финансовый менеджмент — это наука и искусство осуществлять инвестиционные решения и выбор источников их финансирования.

Исторически и логически ключевые направления финансового менеджмента складывались согласно следующим направлениям (рис.).

Характеристика основных направлений финансового менеджмента на предприятии



Представленную выше эволюцию теории менеджмента можно объяснить тем, что сначала возникли разработки, носящие аналитический характер, направленные на формирование разнообразных методов оценки финансового положения компании, ее кредитоспособности, вероятности банкротства, инвестиционной привлекательности и т. п. (первое и второе направление). Это полностью соответствует логике принятия любого управленческого решения, когда на первом этапе проводится анализ сложившейся ситуации. Затем в рамках финансового менеджмента стали развиваться направления, связанные с методами непосредственного управления финансовой структурой капитала компании (третье направление)

и управление отдельными активами компании (четвертое и пятое направления).

Формирование методов оценки процессов реструктуризации и создания стоимости компании являются центральным звеном принятия управленческих решений (направления шесть и семь).

С переходом к рыночной экономике роль финансов и финансового менеджмента резко увеличилась. В современных условиях, когда предприятие самостоятельно принимает решения, резко повышается ресурсный потенциал хозяйствующего субъекта. Это предполагает оптимизацию финансовых отношений и повышение эффективности управления финансовыми ресурсами.

Развитие процесса управления финансами за рубежом имеет свои особенности. Сначала новые задачи управления финансами возникали на прогрессивных предприятиях, затем они вставали перед менее развитыми компаниями, а передовые предприятия в это время решали уже более сложные проблемы.

Теоретические и практические аспекты данной дисциплины изучали отечественные ученые-экономисты: У. Б. Баймуратов, В. Д. Мельников, Н. К. Мамыров, К. О. Окаев, У. М. Исаков, О. К. Ескараев, В. Ю. Додонов, Г. Т. Абдрахманова и др.

Системы финансового менеджмента компании очень различны между собой. Во всем мире не существует предприятий, сотрудники которых пытаются решить одни и те же проблемы финансового менеджмента. Многие предприятия, добившись за годы переходной экономики ключевых результатов в управлении финансами, превосходят или идут на одном уровне с западными предприятиями (крупные компании нефтегазовой отрасли, банки), другие же организации (а иногда и целые отрасли промышленности) еще не освоили инструментов, разработанных за границей на первом этапе развития финансового менеджмента.

Проблемы управления финансами появились в начале переходного периода в 90-х годах. Учитывая экономическую ситуацию этого периода, современный финансовый менеджмент столкнулся с массой проблем, которые возникли в развитых странах по мере развития науки. Большинство предприятий, оказавшись на грани банкротства, еще не освоили теорий, открытых за рубежом в течение первого

и второго этапов развития финансового менеджмента. А. К. Тургулова отмечает, что специфика отечественного рынка, быстро меняющееся экономическое законодательство, особенности налогообложения бухгалтерского учета и отчетности делают прямое использование зарубежных моделей управления финансами для предприятий неприемлемым. В странах СНГ, в т. ч. и в Республике Казахстан, отдельные элементы финансового менеджмента присутствовали на разных этапах экономического развития, но в целом это направление не было сформировано. Связано это со многими причинами, в частности, с отсутствием рынка ценных бумаг и финансовой самостоятельности предприятий. Однако это не означает, что управление финансами не рассматривалось и не изучалось как таковое. Оно присутствовало в плановой экономике и представляло собой финансово-кредитный механизм как часть хозяйственного механизма государства. Его основу составляла централизованная система планирования форм, методов и условий финансирования и кредитования общественного производства. Еще пару лет назад финансовый менеджмент в реальном секторе экономики Казахстана имел слабую тенденцию к развитию по сравнению с финансовым менеджментом аналогичных зарубежных предприятий.

Сейчас же в процессе управления финансами современных предприятий наблюдаются следующие изменения:

- осознание необходимости ведения финансового контроля;
- повышение роли финансового менеджера на предприятии.

Руководители осознают, что рациональное регулирование финансов предприятия, автоматизация управленческой отчетности, возможность оперативно наблюдать за движением и целевым использованием денежных средств позволяют планировать и прогнозировать развитие предприятия, принимать обоснованные управленческие решения.

Однако на данный момент нет общепринятых для всех компаний способов оценки их финансового состояния. Пороговые значения показателей, по которым осуществляется оценка финансового состояния компаний, их ликвидности, рентабельности активов, были почерпнуты из западного опыта и не совсем корректны для Казахстана.

Более того, из-за разного уровня развития отдельных предприятий в отрасли, а также целых отраслей результаты анализа, проведенного с использованием западных методик, не отражают истинного финансового состояния предприятий. Это происходит из-за того, что одни и те же значения показателей могут означать устойчивое финансовое состояние для одних компаний и кризисное для других. Некоторые банки выдают кредиты только тем предприятиям, управление финансами в которых производится по западным моделям, однако не всегда можно обеспечить реализацию стратегических задач компании, руководствуясь иностранным опытом.

В большинстве стран во многих предприятиях пока что не существует принятых традиций или схем регулирования финансами, потому как финансовый менеджмент формировался на отдельных предприятиях сам по себе, спонтанно, и методы управления финансами, используемые в этих странах, разные.

Недостаточное развитие законодательной и юридической базы во многих развивающихся странах также сказывается на особенностях финансового менеджмента в компаниях. В современных условиях руководство компаний на первый план часто ставит налоговый менеджмент и оптимизацию налогообложения, а не увеличение стоимости компании и прибыльности. Учитывая это, можно сделать следующий вывод: финансовый менеджмент в РК вынужден решать проблему минимизации налогового бремени для предприятия, с одной стороны, а также увеличения рыночной стоимости компании и максимизацией финансового результата — с другой.

На развитие финансового менеджмента в современных условиях влияет отсутствие необходимого количества квалифицированных менеджеров и специалистов в управлении финансами компаний. Профессиональный уровень последних крайне низок, несмотря на то, что многие отечественные и зарубежные вузы обучают по специальности, связанной с управлением финансами. Процесс международного признания квалификации специалистов, получивших образование в отечественных вузах, связан с серьезными трудностями.

К причинам безуспешного применения западных методов управления финансами на предприятиях могут быть отнесены низкая финансовая дисциплина, отсутствие ведения учета, не соответствующие

действительности данные, зафиксированные в финансовой отчетности. Финансовая отчетность, на основе которой проводится оценка финансового состояния предприятий, часто не отражает реального положения вещей.

Малопонятный финансовый механизм управления финансовыми ресурсами предприятий и недостаток квалифицированных кадров затрудняет развитие финансового менеджмента.

Управление финансовыми потоками в связи с дефицитом денежных средств является наиболее проблемной сферой финансового менеджмента. Не обошлось без трудностей и в сфере финансового планирования, антикризисного управления, организационной структуры финансовых служб и планирования, антикризисного управления, организационной структуры финансовых служб и управленческого учета.

Это далеко не полный список проблем финансового менеджмента. Помимо этого, отметим, что данные трудности затронули самые разнообразные по своим масштабам предприятия.

Управление финансовыми потоками по праву считается наиболее тяжелой задачей в области финансового менеджмента, по этой причине ей и уделяется достаточно пристальное внимание не только управляющими на определенном предприятии, но и различными специалистами. Данный вид управления является немаловажной проблемой финансового менеджмента в связи с большими размерами невыплат. Не секрет, что «живые» деньги в валовой выручке фирмы представляют довольно скромный процент, что влечет за собой отрицательные последствия для фирмы.

Таким образом, сроки, преподнесенные для расчетов, увеличиваются, в результате чего мы можем наблюдать рост существенного долга (перед бюджетом, сотрудниками предприятия и проч.). К числу других трудностей, возникающих перед финансовым менеджментом, следует отнести недостаточно грамотно разработанную стратегию фирмы, что влечет за собой огромное число грубейших нарушений в маркетинговой политике, в ценообразовании и других областях. Экономическая ситуация, сформировавшаяся во всем мире, не может сказаться отрицательно на финансовом управлении. Непостоянство экономики не дает возможность совершать долговременные прогнозы и применять сложные схемы при расчетах.

Список литературы

1. Сапаров Б. С. Финансовый менеджмент: учеб. пособие, 2008. — 848 с.
2. Хотинская Г. И. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. — М.: Дело и Сервис, 2002. — 192 с.
3. Финансовый менеджмент: учеб.-практ. пособие / под рук. З. Д. Исакова. — Сеним, 2007. — 63 с.
4. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент: учебник. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 242 с.
5. Тургулова А. К. Организационные и правовые основы финансового менеджмента: материалы международной научно-практической конференции «Финансы и учет: региональные аспекты», 6 июня 2006 г. — Алматы: Мария, 2006. — 342 с.
6. Быковский В. В. Технологии финансового менеджмента / В. В. Быковский, Н. В. Мартынова, Л. В. Минько, В. Л. Пархоменко, Е. В. Быковская. — Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2008. — Ч. 1. — 85 с.

УДК 338.1

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

П. С. Новоселов, студент

Р. И. Фатхудин, студент

*Научный руководитель О. И. Лихтанская, канд. экон. наук
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье проанализированы факторы возможных предпринимательских рисков при открытии кофейни. В зависимости от фактора риска даны возможные рекомендации по предупреждению и минимизации рассматриваемого риска. Рассмотрен франчайзинг как один из методов снижения риска.

Ключевые слова: риск, управление рисками, факторы риска, предприятие общественного питания, франчайзинг.

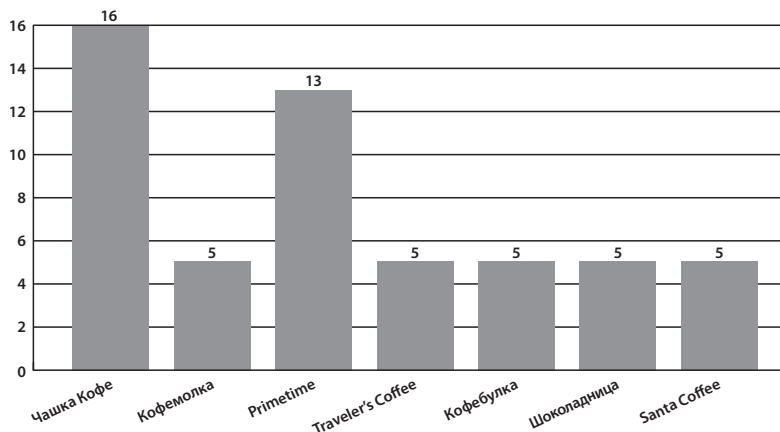
Начиная новое дело, любой предприниматель всегда рискует. Предпринимательский риск подразумевает под собой риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством и реализацией продукции, товаров и услуг,

товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, а также с осуществлением научно-технических проектов.

По числу предприятий общественного питания Новосибирск занимает третье место. Открытие здесь кофейни также будет сопряжено с риском. На ноябрь 2018 года в Новосибирске насчитывается 353 кофейни, из которых 11 — новых.

Лидерами новосибирского рынка по числу филиалов являются: «Чашка Кофе», «Кофемолка», «Primetime», «Traveler's Coffee», «Кофебулка», «Шоколадница», «Santa Coffee». Количество филиалов данных кофейен представлено на рисунке.

Количество филиалов кофейен в г. Новосибирск



При открытии своего бизнеса в этой сфере, можно столкнуться с огромным количеством предпринимательских рисков, которые необходимо предусмотреть.

В данной статье представлена комплексная оценка факторов предпринимательских рисков, которые имеются в сфере общественного питания. Подобные исследования проводились и ранее на общероссийском уровне в работах Е. И. Хлевнюк и И. С. Сырковой, М. Н. Кабаненко и С. Н. Угримовой [1, 4]. В представленных исследованиях анализ риска проводился при определенных рыночных ограничениях. Данная статья посвящена прикладным аспектам анализа риска

на предприятии общественного питания и возможным путем его снижения именно на этапе открытия предприятия.

Факторы риска подразделяются на внешние и внутренние. Внешние факторы риска связаны с общим состоянием рынка, уровнем цен, наличием того или иного предпочтения в потреблении. Внутренние риски связаны с организацией работы внутри компании.

К внешним рискам относят:

- риск роста цен на импортное сырье. Качество импортного кофе не сравнимо с отечественными аналогами, поэтому рост курса доллара может серьезно сказаться на уменьшении прибыли компании;
- риск снижения покупательной способности населения. В этом случае приходится либо снижать цены, либо переходить на аудиторию с более высокими доходами;
- риск роста конкуренции. Уменьшить риск позволяет наличие исключительного торгового предложения, а также других конкурентных преимуществ;
- риск изменения тенденций и отказ от употребления кофейных напитков. Этот риск минимален. Однако, даже в этом случае всегда можно сосредоточить свое внимание на приготовлении других напитков.

Так как внутренние риски зависят от работы самой компании, то рассмотрим их более подробно.

1. Учитывая то, что сегодня на новосибирском рынке предприятий общественного питания работает огромное количество кофеен, то, открывая новую, существует реальный риск, что концепция нового заведения уже не интересна потенциальному потребителю, или она не соответствует ему по ценовой категории, или она не соответствует месторасположению данного заведения [2]. Новосибирский потребитель избалован, он уже много пробовал, и не только в Новосибирске. Поэтому привлечь его можно либо авторской кухней (но дорогой шеф-повар не по карману начинающему предпринимателю), либо чем-то интересным и оригинальным.

2. Учитывая то, что интерьер кофейни должен привлекать гостей, существует риск при планировании помещения. Обстановка кофейни должна соответствовать концепции заведения, отвечать требованиям потенциального потребителя по уровню комфорта. Самое

важное в интерьере ресторана после концепции — это эргономика и освещение. Подходит ли высота стульев и диванов высоте стола, достаточна ли ширина проходов и прочее [3]. Иначе, даже очень высокое качество кофе и сопутствующих блюд не привлекут гостей вечером, в лучшем случае они будут приходить в кофейню только днем на быстрый перекус.

3. Учитывая необходимость соответствия требованиям проверяющих и согласовывающих органов, которые иногда бывают взаимоисключающие, существует риск того, что необходимо будет на старте вкладывать дополнительные средства, если не подойти к рассмотрению данных требований комплексно.

4. Учитывая ограниченность стартового капитала, возможна покупка недорогого и зачастую некачественного оборудования. Поэтому покупая оборудование для кофейни, необходимо понимать, что можно сэкономить на посуде, мебели и т. п., но нельзя экономить на главном — на кофе-машине, которая должна быть хорошего качества, достаточна функциональная, иметь гарантию сервисного обслуживания.

5. Учитывая то, что прекрасный шеф-повар не обязательно будет прекрасным менеджером, существует риск плохой организации рабочего процесса. Большинство менеджеров считает достаточным для найма шеф-повара дегустацию и наличие резюме с описанием опыта. Но принимая на работу одного из ключевых сотрудников, нельзя полагаться только на умение кандидата приготовить набор блюд (тем более что не это будет его основной функцией). Необходимо выяснить каким образом он сможет действовать в конфликтной или просто в неординарной ситуации. В этом случае хорошую помощь может оказать грамотно составленная анкета и кейсы, решая которые шеф-повар раскрывает свои организаторские умения и навыки.

6. Учитывая то, что на предприятиях общественного питания всегда присутствует риск воровства и некачественного обслуживания клиентов, необходимо продумать систему видеонаблюдения, систему наказания и введения штрафов. Также позволяет снизить данный риск и создание команды, работающей на единый результат. Следовательно, особое внимание при подборе команды необходимо

обратить на психологическую совместимость коллектива, на желание людей не только работать, но и развиваться, повышать свою квалификацию. Для этого необходимо четко продумать систему мотивации персонала, понять, что может мотивировать каждого отдельного сотрудника дотянуться до новой планки и способствовать раскрытию его внутренних ресурсов. Только кропотливая каждодневная работа способна дать ощутимые результаты и сформировать правильную атмосферу. Сплоченная команда, состоящая из «своих» людей, — это сильнейшее конкурентное преимущество, ради которого стоит постараться.

7. Учитывая то, что новому заведению необходимо определенное время, чтобы привлечь потребителей, обеспечить необходимое количество посадок за день, существует финансовый риск, связанный с необходимостью платить арендную плату, заработную плату, обязательные платежи в бюджетные и внебюджетные фонды. Поэтому с первого же дня необходимо, с одной стороны, организовать планирование денежных потоков таким образом, чтобы к моменту погашения обязательных платежей на счету предприятия была необходимая сумма денежных средств, а с другой стороны, наладить учет и контроль деятельности персонала и поставщиков, чтобы исключить завышенные расходы, фиктивный учет и воровство.

Одним из методов минимизации и предотвращения перечисленных рисков является эффективное управление рисками. В этих целях необходимо разработать стратегический план управления рисками.

Одним из способов снижения риска открытия своего бизнеса является франчайзинг. Франчайзинг — способ тиражирования компаний и брендов, имеющих успех на рынке. В общем смысле — это аренда торговой марки, возможность приобрести франшизу как уже готовый бизнес. Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером (тот, кто предоставляет франшизу) и франчайзи (тот, кто ее получает).

В этом случае франчайзер:

- оказывает полную поддержку в вопросе поиска места расположения, определения формата торгового предприятия, включая даже сравнительный анализ предложений арендодателей;

— предоставляет полный пакет услуг и консультации по подготовке документов и регистрации компании, выбору системы налогообложения, внедрения онлайн-кассы и других систем бухгалтерского учета;

— предоставляет всех необходимых подрядчиков для обустройства точки и разработки индивидуальной концепции будущей кофейни;

— передает полный перечень необходимых технологических карт, списки поставщиков, материалы, полиграфию и обучает необходимым внутренним процессам кофейни;

— дает детальную инструкцию по найму сотрудников, способам их мотивации, контролю качества работы;

— помогает в продвижении на рынке услуг;

— предоставляет полную базу знаний по всем аспектам организации рабочего места бариста, приготовлению кофе и напитков; общению с клиентами, управлению персоналом.

Франшизы различных кофеен различны и по ценовой политике. Например, паушальный взнос за франшизу «Кофе Хауз» в 2018 году составляет 30 000 \$, роялти (ежемесячный платеж) составляет 5 % от получаемой прибыли, срок окупаемости 2–2,5 года. Франшиза кофейни «Coffeein» более демократична по цене: паушальный взнос составляет 149 000 руб., роялти отсутствует, срок окупаемости 3–6 месяцев.

Таким образом, учет и планомерное управление предпринимательским риском позволяет даже в условиях конкурентного новосибирского рынка общественного питания открыть и сделать успешным свой бизнес.

Список литературы

1. Кабаненко М. Н., Угрюмова С. Н. Оценка риска в сфере общественного питания в условиях реализации санкционной политики // Фундаментальные исследования. — 2016. — № 5-2. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40300> (дата обращения: 10.11.2018).
2. Лихтанская О. И., Белова С. В. Потребности клиента как фактор повышения качества обслуживания в гостиничном бизнесе // Наука и туризм: стратегии взаимодействия. — 2016. — № 5(3). — С. 29–34.

3. Лихтанская О. И. Повышение качества услуг объектов придорожного сервиса как фактор развития туризма // Проблемы и перспективы развития легкой промышленности и сферы услуг: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса». — 2015. — С. 75–78.
4. Хлевнюк Е. И., Сыркова И. С. Оценка рисков в индустрии общественного питания в условиях кризиса // Экономические исследования и разработки. — 2016. — № 1 [Электронный ресурс]. — URL: <http://edrf.ru/article/14-01-16>. (дата обращения: 10.11.2018).

УДК 336.645

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Ю. Остроумов, магистрант,

*Научный руководитель **Е. Р. Борисова, д-р филос. наук,***

канд. экон. наук, профессор

Чебоксарский кооперативный институт — филиал

Российского университета кооперации, г. Чебоксары, Россия

В статье исследованы вопросы сущности финансовых ресурсов предприятия. Обосновано, что сущность финансовых ресурсов, выбор модели управления ими представляет не только теоретический, но и практический интерес. Представленные научные результаты исследования способствуют развитию теории, методического аппарата оценки финансовых ресурсов экономического субъекта, расширению методов и инструментов управления финансовыми ресурсами экономического субъекта в современных условиях, что позволяет выявить проблемные зоны деятельности субъекта и выработать рекомендации по повышению его эффективности, что в конечном итоге способствует его конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, модель, система управления, методология, экономический субъект, управляющая система, управляемая система.

Исследование проблем обеспечения финансовыми ресурсами экономических субъектов в социально-экономическом аспекте играет важную роль для достижения их стабильного и устойчивого развития и повышения конкурентоспособности. В современных условиях все возрастающее значение приобретают вопросы объективной оценки потенциальных возможностей и финансового состояния экономических субъектов. При этом следует учитывать, что сегодня в экономической науке отсутствует какой-либо единый

подход в определении индикаторов или показателей, которые характеризуют уровень или степень развития отдельных экономических субъектов, их конкурентоспособность. Содержательный анализ имеющейся теоретической дискуссии предметной области исследования свидетельствует о неоднозначности концептуальных подходов к процессам управления финансовыми ресурсами предприятий и организаций [3].

Развитию теории финансов, финансовых ресурсов, финансового менеджмента посвящены работы И. А. Бланка, В. В. Бочарова, О. В. Ефимовой, В. В. Ковалева, М. В. Мельника, А. Д. Шеремета и многих других [1, 4, 5, 6, 7]. При этом необходимо отметить, что не существует единого подхода к концепциям управления финансовыми ресурсами, что предопределяет необходимость решения методологических вопросов финансового менеджмента в части управления финансовыми ресурсами, их оптимизации, выбора модели управления.

В данной статье, в отличие от существующих подходов, рассматривается модель управления финансовыми ресурсами предприятия с точки зрения совокупности компонентов, их взаимодействия, взаимозависимости и взаимодополняемости. Дифференциация ресурсов представлена по направлениям деятельности предприятия. Данная модель может служить для выработки стратегии развития предприятия.

По нашему мнению, разрабатываемая модель управления финансовыми ресурсами предприятия должна охватывать все стадии кругооборота их формирования и использования.

К финансовым ресурсам относятся фонды денежных средств предприятия, являющиеся в свою очередь материальными носителями финансовых отношений. Характерные признаки финансовых ресурсов: их фондовый характер; постоянная мобильность, проявляющаяся в том, что они находятся в постоянном движении, т. е. постоянно расходуются и пополняются; целевой характер использования; для их функционирования финансовыми менеджерами разрабатываются нормативные положения, согласно которым определяется их статус и механизм формирования и использования.

В процессе кругооборота финансовых ресурсов происходит смена их функциональных форм согласно формуле:

Денежная → Производительная → Товарная → Денежная.

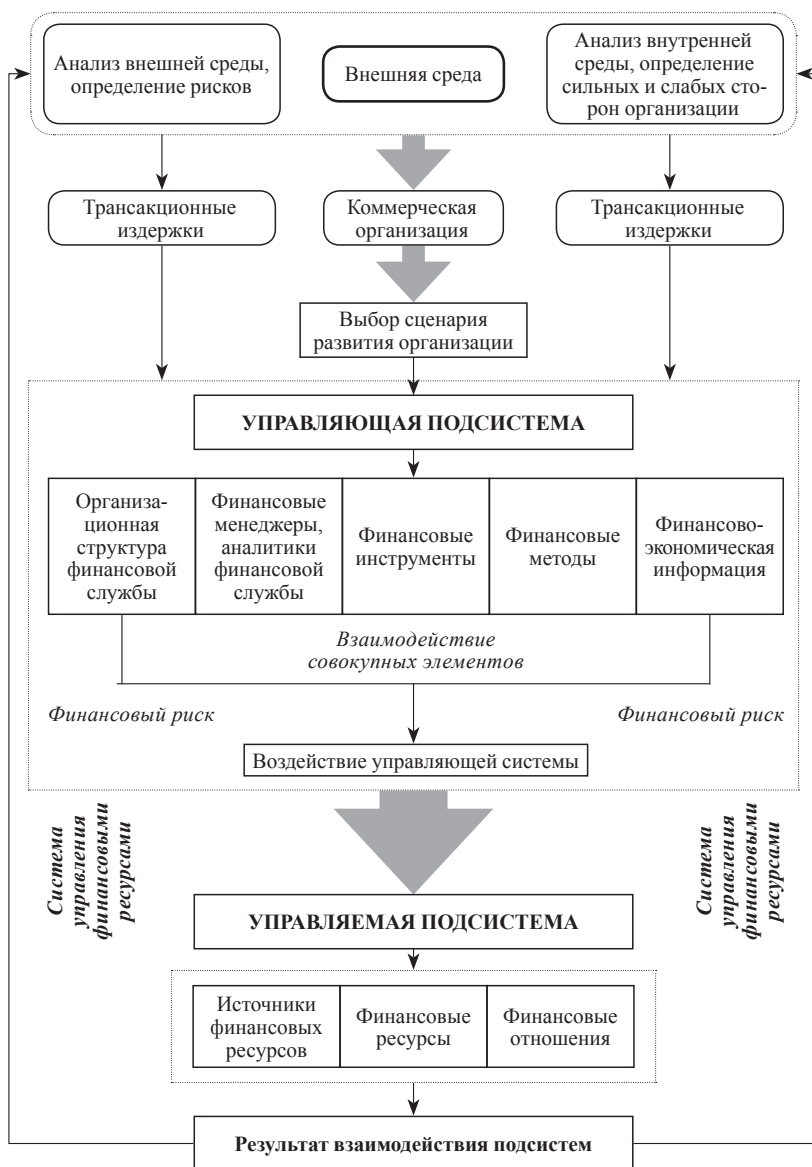
Благодаря смене функциональных форм обеспечивается возврат авансированных средств и их прирост.

Управление финансовыми ресурсами предприятия является одной из важнейших задач, стоящих перед финансовым менеджером любой компании [2]. Если рассматривать управление финансами как систему, то ключевыми ее подсистемами служат управляющая подсистема (субъект управления) и управляемая подсистема (объект управления). С этих позиций представляется актуальным исследование вопросов особенностей функционирования каждой из подсистем. В общем смысле процесс управления — это процесс целенаправленного воздействия управляющей подсистемы (субъекта управления) на управляемую подсистему (объект управления) с целью достижения определенного результата. Посредством целенаправленного воздействия с помощью определенных инструментов объект управления переводится из одного состояния в другое. Управление финансовыми ресурсами является ключевой составляющей общего управления финансами предприятия.

Весь процесс деятельности предприятия включает три основных направления: 1) текущую или операционную деятельность, т. е. непосредственное производство продукции (товаров, работ, услуг); 2) инвестиционную деятельность, включающую инвестирование средств в активы предприятия; 3) финансовую деятельность, заключающуюся в организации финансовых отношений, связанных с выбором источников финансирования (собственных или заемных), формированием и использованием финансовых ресурсов, выполнением финансовых обязательств перед контрагентами.

Модель системы управления финансовыми ресурсами предприятия представлена на рисунке.

Модель системы управления финансовыми ресурсами предприятия



По нашему мнению, управляющая подсистема как система включает в себя такие элементы, как организационную структуру финансовой службы, финансовые методы, рычаги, инструменты. Крупная компания, как правило, имеет обособленное подразделение — финансовую службу, возглавляемую финансовым директором, курируемую или руководителем или одним из заместителей руководителя предприятия. В небольших предприятиях функции финансового менеджера выполняет главный бухгалтер. Изменяющиеся условия рынка могут диктовать необходимость изменения организационной структуры предприятия.

Взаимосвязанными функциями управления финансовыми ресурсами являются:

- анализ финансовых рисков, их предотвращение;
- финансовый мониторинг финансовых ресурсов;
- прогнозирование и планирование финансовых ресурсов;
- оперативное управление финансовыми ресурсами;
- контроль и учет финансовых ресурсов.

Все функции необходимо рассматривать комплексно, учитывая влияние каждой на другие функции, что и обеспечивает единство системы управления.

В качестве финансовых инструментов, используемых в процессе управления финансовыми ресурсами, выделяют:

- первичные, к которым относятся денежные средства, основные ценные бумаги, кредиты;
- вторичные — производные ценные бумаги.

Таким образом, управление финансовыми ресурсами предприятия представляет собой сложную систему, включающую две базовые подсистемы — управляющую и управляемую, каждая из которых также рассматривается в качестве системы, состоящей из взаимосвязанных компонентов. Изменения, происходящие в экономике, внешнего и внутреннего характера, требуют поиска новых моделей управления финансовыми ресурсами, включения в нее инновационных финансовых инструментов.

Список литературы

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. — Киев: Ника-центр, 2005. — 600 с.
2. Борисова Е. В. Высокотехнологичные и наукоемкие отрасли как фактор устойчивого роста // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики (Научно-теоретический журнал). — 2016. — № 4. — С. 25–27.
3. Борисова Е. Р. К вопросу о сущности финансовых ресурсов и капитала // Вестник Российского университета кооперации. — 2018. — № 2 (32). — С. 8–11.
4. Бочаров В. В. Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров. — М.: СПб.: Питер, 2015. — 432 с.
5. Ефимова О. В. Анализ финансовой отчетности / О. В. Ефимова, М. В. Мельник. — М.: Омега-Л, 2009. — 451 с.
6. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2016. — 432 с.
7. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 176 с.

УДК 657. 62

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Е. Н. Рудницкая, магистрант

Научный руководитель Н. Н. Затолгутская,

канд. экон. наук, доцент

Белорусский торгово-экономический университет,

г. Гомель, Республика Беларусь

Финансовый менеджмент подразумевает под собой организацию управления финансовыми потоками для наиболее эффективного использования капитала, получения максимальной прибыли.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, тенденции современного менеджмента, финансовая отчетность, МСФО, бухгалтерский учет.

В настоящее время наиболее сложной задачей является управление финансами, не зависящее от масштабов, сферы деятельности организации.

Активное формирование экономики Республики Беларусь, введение информационных технологий, вложение инвестиций в экономику государства компании способствуют привлечению высококвалифицированных специалистов в сфере управления капиталом предприятия. Существует потребность в новейших комбинациях управления, которые дает финансовый менеджмент.

Основные тенденции современного менеджмента наиболее точно раскрывают суть происходящих изменений, а именно:

1) возврат к проблемам производства, понимания значения материально-технической базы современного производства стимулировал нарастающее влияние научно-технического прогресса на достижение конкретных целей предприятий, значимости качества конкурентоспособной продукции и определение места и роли предложения в экономике;

2) увеличение влияния на различные формы демократизации управленческих функций, участие рядовых работников в управлении;

3) гармонизация бухгалтерского учета в международном контексте, идентификация и нивелирование различий международными стандартами, признание унифицированных стандартов фондовыми биржами;

4) возрастает влияние международных внешних условий, наблюдается интернационализация управления. Становится реальностью проблема «стыковки» местного и международного типов управления, пределов универсальности методов менеджмента, учет неустраиваемых национальных стилей менеджмента.

В число основных требований, предъявляемых к финансовому менеджеру, входит умение анализировать текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Для менеджера наиболее важно оперативно получать информацию, в то время как бухгалтерская отчетность составляется по окончании отчетного периода. Это значительно снижает ее ценность, информация становится «исторической».

Основываясь на действующем законодательстве, необходимо организовать такой аналитический процесс, благодаря которому нужные сведения будут предоставляться руководству в оптимально приемлемые сроки.

Приоритетную позицию в условиях рыночной экономики занимает значение объективной финансовой информации, отчетности, т. к. информация финансового учета и отчетности — важный инструмент финансового управления.

Экономическая информация должна соответствовать определенным требованиям, и прежде всего требованиям, удовлетворяющим пользователей информации (табл.).

Информационные потребности пользователей финансовой отчетности

Пользователи	Информационная потребность
Инвесторы	Информация, которая помогла бы им определиться: покупать, держать или продать ценные бумаги
Акционеры	Информация, позволяющая оценить способность предприятия выплачивать дивиденды
Кредиторы и займодавцы	Информация, позволяющая им определить выплату в срок займов (кредитов) и причитающиеся проценты
Сотрудники организации	Стабильность и прибыльность своих нанимателей, способность выплаты заработной платы, пенсии, возможность трудоустройства
Поставщики и подрядчики	Своевременное погашение задолженности
Покупатели и заказчики	Стабильная деятельность предприятия, надежность хозяйственных отношений в долгосрочном периоде
Государственные учреждения и правительства	Анализ, прогнозирование состояния предприятия, определение денежно-кредитной, налоговой политики
Общественность	Информация о тенденциях и последних изменениях о благосостоянии предприятия и о диапазоне его деятельности

В разных предприятиях сбор и обработка бухгалтерских данных, невзирая на единые требования, предъявляемые в Республике Беларусь к ведению бухгалтерского учета, могут кардинально отличаться. Учитывая требования руководства, квалификацию бухгалтеров, наблюдаются разные системы управленческого учета, иногда достаточно эффективные.

Огромную роль в этом играет то, какую миссию ставят перед собой директора, финансовые менеджеры предприятия, какие управленческие цели считают первоочередными. Многое зависит от грамотности, четкости сформулированных задач, поставленных перед

бухгалтерией и прочими экономическими службами, и их оптимальных решений.

Названные целевые предпочтения в таблице основных пользовательских групп обуславливают необходимость наличия высокого профессионального уровня не только у специалистов по учету и отчетности, но и у пользователей финансовой отчетности.

В оценке возникшей ситуации привычный «набор бухгалтерских данных» вряд ли сможет помочь. Дело в том, что бухгалтерский учет описывает события, которые прошли ранее. Это в первую очередь помогает оценить их, проанализировать последствия. Но возможность «заглянуть в будущее», определить главенствующие факторы развития уходят на второй план.

Применение международных стандартов МСФО в данной ситуации может стать результативным инструментом, направленным на отражение будущих событий. Помимо непосредственного формирования финансовой отчетности по требованиям МСФО осуществление ее обязательного аудита повышает достоверность такой финансовой отчетности, гарантируя возможность определения эффективности деятельности предприятий широким кругом пользователей.

Эксперты полагают, «что отчетность, составленная в соответствии с МСФО, способна наиболее точно оценить реальное состояние дел на предприятии. Помимо этого, в Евросоюзе принято считать, что выполнение международных стандартов даст возможность стереть барьеры при международной торговле ценными бумагами, гарантируя единообразие, достоверность, прозрачность и сравнимость финансовой отчетности в европейских странах» [3].

Внедрение международных стандартов в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности, начатое в Республике Беларусь в 1998 году, к настоящему времени достигло определенных результатов. Банки при составлении отчетности по правилам законодательства руководствуются национальными стандартами финансовой отчетности (нормами 25 МСФО), предприятия — тремя стандартами бухгалтерского учета и отчетности, а также нормами инструкций, содержащих отрывочные и во многом противоречивые требования по отражению операций в бухгалтерском учете, что свидетельствует

об отсутствии должного методологического процесса ведения бухгалтерского учета.

Достигнутые результаты не позволяют говорить о качественном улучшении и достижении прогресса в области внедрения МСФО, поскольку без выполнения рекомендаций, касающихся обучения и повышения квалификации персонала, достичь основной цели внедрения МСФО — наличие достоверной и доступной финансовой отчетности — в условиях фактического отсутствия у предприятий компетентных специалистов не представляется возможным.

Основываясь на международном опыте, необходимо провести такие мероприятия, которые позволят усовершенствовать «национальную систему учета и отчетности» и ее соответствие международным требованиям, а именно:

1. Внедрение международных стандартов аудита и проведение аудита финансовой отчетности предприятия в соответствии с международными стандартами.

2. Расширение категорий предприятий, обязанных составлять и публиковать финансовую отчетность по МСФО.

3. Создание независимого органа контроля, ответственного за реализацию реформ в сфере бухгалтерского учета и отчетности.

На данном этапе реализовать эти мероприятия по внедрению международных стандартов крайне затруднительно. В Республике Беларусь законодательная и нормативно-правовая база находится во власти государства, и не дает возможности создать независимый орган контроля, отвечающий за реализацию и разработку национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности для предприятий по внедрению международных стандартов.

С учетом этого необходимо продолжить совершенствование национальной системы учета и отчетности Республики Беларусь на основе применения МСФО в целях улучшения бизнес-климата, привлечения внутренних и иностранных инвестиций, повышения прозрачности деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь.

Благодаря финансовому менеджменту можно решить большое количество вопросов. Данный перечень зависит от направлений мирового развития теории и практики современного менеджмента.

Финансовый менеджмент дает возможность современным предприятиям, руководствуясь многочисленными отношениями и финансовыми потоками, выживать в агрессивной рыночной среде.

В нашей стране процесс использования финансового менеджмента пока находится на начальном этапе. Отечественные пользователи финансового менеджмента сталкиваются с отсутствием опыта, концептуальных разработок.

Безусловно, своевременный мониторинг, проведение различных видов диагностики деятельности предприятия, других мероприятий, анализ полученных результатов позволит своевременно определить проблемы финансового менеджмента, не допустить их возникновения. Например, можно четко планировать поступления денежных средств, различных платежей, вести платежные календари. Умелое использование финансового менеджмента позволяет повысить эффективность функционирования предприятия и в целом сформировать организационный процесс.

Иначе говоря, финансовый менеджмент, являясь составной частью процесса управления предприятием, постепенно приобретает важнейшее значение.

Список литературы

1. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Д. А. Панков, Л. В. Пашковская, О. В. Дражина [и др.]; под ред. Д. А. Панкова. — Мн.: БГЭУ, 2005. — 363 с.
2. О бухгалтерском учете и отчетности: закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.pravo.by>. (дата обращения: 20.11.2018).
3. Быковская Е. В. Системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, сложившиеся в мире в настоящее время, и их взаимодействие / Е. В. Быковская, Н. А. Артемьева // Бухгалтерский учет и анализ. — 2016. — № 4. — С. 44 – 47.

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В. Н. Савиночкина, магистрант

*Научный руководитель Н. С. Щуплова, канд. экон. наук, доцент
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В данной статье предлагаются новые подходы к амортизационной политике предприятия. Различные совершенствования амортизационной политики предприятий рассматривались ранее в работах М. В. Будякова, Н. Н. Данилова, Н. Н. Матюнькова [3, 4, 6]. Наша методика отличается от методик, предложенных ранее, включением новых подходов к амортизации основных средств.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, методы амортизации, натуралистическая концепция, амортизационный механизм.

В настоящее время формирование правильного методологического подхода к вопросу об амортизации возможно только на базе исторического анализа ее определения и использования.

Что касается понятия амортизации, то в экономической литературе существует множество ее трактовок, основные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные подходы к определению понятия «амортизация»

Источник	Экономическая сущность понятия «амортизация»
1	2
Международные стандарты финансовой отчетности	Амортизация — это распределение амортизируемой стоимости актива на рассчитанный срок полезной службы [7]
Антонов С. В.	Амортизация — это механизм перенесения стоимости основных средств посредством амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость продукции, для обеспечения финансирования их воспроизводства [1]
Современный экономический словарь под редакцией Б. А. Райзберга	Амортизация — это исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения, производственного использования. Амортизация есть одновременно средство, способ, процесс перенесения стоимости изношенных средств труда на произведенный с их помощью продукт. Инструментом возмещения износа основных средств являются амортизационные отчисления в виде денег, направляемых на ремонт или строительство, изготовление новых основных средств. Сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства (себестоимость) продукции и тем самым переходит в цену [9]

1	2
Финансово-кредитный энциклопедический словарь под редакцией А. Г. Грязновой	Амортизация — объективный процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере износа на производимую с их помощью продукцию; использование специальных денежных средств амортизационных отчислений, включаемых в издержки производства или обращения, для простого и расширенного воспроизводства основных фондов (для капитализации — основного капитала) [10]
Палий В. Ф.	Амортизация представляет собой систематический способ погашения стоимости актива в продолжение его ожидаемого срока службы [8]
Шишкин А. Ф., Шишкина Н. В.	Амортизация есть процесс постепенного (по частям) переноса стоимости основного капитала по мере его износа на производимый продукт, превращения ее в денежную форму в целях последующего возмещения износа средств труда [12]

На основании вышеизложенных подходов дадим следующее определение амортизации — это систематический процесс перенесения стоимости основных средств в процессе их использования в производстве продукции, товаров, работ, услуг. Амортизация является для предприятий собственным источником инвестиций в проекты восстановления имущества, используемого в производственной деятельности.

Следует отметить, что амортизационная система может быть эффективной, если она в полной мере выполняет следующие функции:

- 1) возмещения — погашение стоимости основных средств через амортизационные отчисления, включаемые в затраты производства и реализации готовой продукции;
- 2) накопления — аккумулирование амортизационных отчислений для последующего финансирования процесса воспроизводства основного капитала;
- 3) информирования — предоставление заинтересованным пользователям достоверной и полезной управленческой информации с целью разработки амортизационной политики и контроля ее выполнения;
- 4) стимулирования — активизация инвестиционной деятельности организаций путем предоставления им налоговых льгот в области амортизации основных средств.

Их недооценка или игнорирование не позволяет принимать оперативные и гибкие управленческие решения в сфере реальных инвестиций.

На современном рубеже становления экономики модификация амортизационных отчислений плотно связана с переменной иных звеньев денежных отношений, налогового законодательства, системы учета и отчетности, вызывающей необходимость новых подходов в управлении амортизационной политикой. Амортизационную политику следует рассматривать с разных подходов: затратного — амортизационные отчисления включаются в себестоимость продукции, следовательно, от их величины зависит финансовый результат деятельности предприятия; налогового — остаточная стоимость основных средств является налогооблагаемой базой для определения налога на недвижимость; инвестиционного — амортизационные отчисления являются финансовым источником воспроизводства основных средств; бухгалтерского — амортизационная политика выступает составной частью учетной политики хозяйствующего субъекта, в которой находят закрепление как обязательные, так и рекомендованные законодательством инструменты амортизации. Этим подтверждается ее связь с бюджетной, налоговой, инвестиционной и учетной политиками, т. е. с общей стратегией организации.

В табл. 2 представлены основные подходы к определению понятия «амортизационная политика» в экономической литературе.

Таблица 2

**Экономическая сущность понятия
«амортизационная политика»**

Источник	Экономическая сущность понятия «амортизационная политика»
<i>1</i>	<i>2</i>
Антонов С. В.	Амортизационная политика — это совокупность концептуальных подходов к организации и проведению практических мероприятий, направленных на управление процессом возмещения стоимости основных средств и их воспроизводства в рамках действующего законодательства [1]
Бланк И. А.	Амортизационная политика представляет собой составную часть общей политики формирования финансовых ресурсов организации, заключающуюся в индивидуализации уровня обновления амортизируемых активов [2]
Кривова Е. С.	Амортизационная политика — это комплекс научно обоснованных мероприятий, направленных на своевременное и качественное обновление долгосрочных активов, формирование достаточного уровня амортизационных отчислений и их использование в качестве инвестиционного ресурса с целью обеспечения непрерывного процесса воспроизводства с высоким уровнем эффективности [5]

1	2
Палий В. Ф.	Амортизационная политика — это составная часть общей политики управления основными средствами и политики формирования собственных инвестиционных ресурсов [8]
Шевлюков А. П.	Амортизационная политика — это элемент стратегии управления долгосрочными активами, который представляет собой комплекс мероприятий, направленных на окупаемость расходов хозяйствующего субъекта на их создание, главной составляющей которого является индивидуализация темпов обновления основных средств в соответствии со спецификой их эксплуатации в процессе деятельности [11]

Таким образом, содержание амортизационной политики как комплексного понятия должно включать: основные сегменты обновления долгосрочных активов в зависимости от интенсивности их использования, вопросы формирования необходимых амортизационных ресурсов и их использования в соответствии с функциональным назначением.

Главной целью управления амортизацией является формирование амортизационной политики, определяющей уровень интенсивности обновления отдельных групп долгосрочных активов, способствующей оптимизации налогообложения организации и укреплению ее финансового состояния, а также создание экономически обоснованных условий для воспроизводства основных средств.

Как отмечает И. А. Бланк, «эффективность политики управления амортизацией определяют следующие факторы: объем используемых операционных основных средств и нематериальных активов; методы отражения в учете реальной стоимости используемых основных средств и нематериальных активов; реальный срок использования организацией амортизируемых активов; разрешенные законодательством методы начисления амортизации; состав и структура используемых основных средств; темпы инфляции; инвестиционная активность организации» [2].

Учет перечисленных факторов позволяет хозяйствующему субъекту выбрать соответствующую амортизационную политику, в наибольшей степени отражающую специфику использования долгосрочных активов в операционном процессе. Выбор этой политики существенно влияет на скорость оборота амортизируемых активов

в отдельные интервалы периода полезного их использования, интенсивность их обновления, объективность отражения их затрат в себестоимости выпускаемой продукции и другие показатели хозяйственной деятельности организации.

Финансовая теория различает две концепции осуществления амортизационной политики: натуралистическую и реалистическую.

Как отмечает А. П. Шевлюков, «натуралистическая концепция предусматривает равномерный (линейный) способ начисления амортизации на протяжении всего нормативного срока службы основных средств, при использовании которой амортизация является главным источником компенсации изношенных объектов основных средств. Натуралистическая концепция предусматривает также фиксацию амортизации на специальных счетах и банковский контроль за целевым использованием амортизационных отчислений» [11].

На основании вышеизложенного предлагаем натуралистическую концепцию (т. е. линейный способ начисления амортизации) применять для основных средств, которые в производственном процессе активно не участвуют, износ их до конца срока полезного использования не происходит.

Соответственно для основных средств, которые многократно используются в производственном процессе и непосредственно испытывают скорый износ, предлагаем использовать ускоренный способ начисления амортизации, при котором источник поступления денежных средств будет наиболее быстрым для предприятия.

Ускоренная амортизация — это способ полного перенесения затрат на приобретение или производство объектов амортизируемого имущества на себестоимость производимых товаров (работ, услуг) в более короткие сроки, чем предусмотрено действующими нормами амортизации [3].

Таким образом, амортизационный механизм представляет собой сложную иерархическую структуру, включающую совокупность вероятных правил, нормативов, методик, способов начисления амортизации и иных финансовых и административных инструментов, которая позволяет результативно управлять финансовыми ресурсами в сфере настоящих вложений. При осуществлении эффективной политики управления амортизацией идет процесс обновления

основного капитала и повышается технический уровень производства. Все это, в свою очередь, создает достаточные предпосылки для снижения себестоимости продукции и максимизации прибыли, которые являются ведущими показателями устойчивой работы предприятия.

Список литературы

1. Антонов С. В. Управление амортизационной политикой предприятия: монография / С. В. Антонов. — Ярославль: ЯФ МФЮА, 2015. — 164 с.
2. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. — Киев: Эльга: Ника-Центр, 2004. — 784 с.
3. Будякова М. В. Проблемы и перспективы совершенствования амортизационной политики / М. В. Будякова // Вестник Таганрогского института управления и экономики. — 2010. — № 2. — С. 1–6.
4. Данилова Н. Н. Проблемы и пути совершенствования амортизационной политики промышленных предприятий / Н. Н. Данилова // Вестник КрасГАУ. — 2011. — № 2. — С. 9–13.
5. Кривова Е. С. Управление амортизационной политикой в агропромышленном комплексе в целях активизации инвестиционной деятельности / Е. С. Кривова // Вестник Алтайского гос. ун-та. — 2011. — № 10. — С. 103–108.
6. Матюнькова Н. Н. Критерий и параметры оптимизации амортизационной политики промышленных предприятий / Н. Н. Матюнькова, Н. Н. Данилова // Вестник КрасГАУ. — 2014. — № 9. — С. 12–18.
7. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник для вузов / В. Г. Гетьман, О. В. Рожнова, Р. Г. Каспина [и др.]; под ред. В. Г. Гетьмана. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 559 с.
8. Палий В. Ф. Современный бухгалтерский учет: учеб. пособие для вузов / В. Ф. Палий. — М.: Бух. учет, 2003. — 792 с.
9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 512 с.
10. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А. Г. Грязновой. — М.: Финансы, 2002. — 1168 с.
11. Шаулюкоу А. П. Финансовый менеджмент на предприятии: учеб. пособие / А. П. Шаулюкоу. — Гомель: ГК1, 2001. — 562 с.
12. Шишкин А. Ф. Экономическая теория: учебник для вузов / А. Ф. Шишкин, Н. В. Шишкина. — М.: Изд-во «Владос», 2010. — 816 с.

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА ГОРОДА БАРНАУЛА

А. С. Савченко, магистрант

*Научный руководитель С. П. Воробьев, канд. экон. наук, доцент
Алтайский государственный университет,
г. Барнаул, Россия*

В статье изучены подходы к определению финансовой устойчивости местных бюджетов, перечню показателей сбалансированности, финансовой независимости и устойчивости бюджетов муниципальных образований. Проведена оценка сбалансированности, финансовой независимости и устойчивости бюджета Барнаула, определен тип финансовой устойчивости бюджета. Предложены мероприятия по улучшению финансового состояния бюджета города.

Ключевые слова: местный бюджет, финансовая устойчивость бюджета, доходы и расходы местного бюджета, Барнаул, структурные сдвиги.

В соответствии с Конституцией РФ органы местного самоуправления формируют, утверждают и исполняют вверенные им местные бюджеты, однако развитие местного самоуправления невозможно без финансовой устойчивости, что является одновременно результатом и фактором эффективности финансового управления в администрации муниципальных образований.

Вместе с тем единого подхода к определению финансовой устойчивости бюджета не существует [1]. А. Г. Грязнова определяет устойчивость как «состояние бюджета, при котором обеспечивается нормальное функционирование субъекта публичной власти, реализация всех закрепленных за ним полномочий на основе полного своевременного финансирования предусмотренных по бюджету расходов, включая погашение и обслуживание внутреннего и внешнего долга» [2].

Более широкое понятие устойчивости бюджета приведено С. М. Каратаевым: «...это вероятность своевременного и полного покрытия органами публичной власти за счет средств своего бюджета расходов, необходимых для реализации своих полномочий, обеспечения инвестиционных потребностей территории, а также погашения долговых и иных обязательств и расходов по их обслуживанию» [1].

Если аккумулировать данные понятия, то финансовую устойчивость местного бюджета можно определить как финансовое состояние, которое характеризуется возможностью обеспечения финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения органами местного самоуправления возложенных функций и предоставления населению муниципального образования сопоставимого уровня общественных благ на уровне не ниже муниципальных социальных стандартов. При проведении исследований элементами научной новизны обозначены ограничения по основным направлениям повышения устойчивости местных бюджетов.

Для изучения процессов формирования доходной и расходной частей бюджета необходимо проводить его комплексный анализ. На примере бюджета г. Барнаула мы провели горизонтальный, вертикальный, коэффициентный анализ. Рассмотрим общую структуру бюджета г. Барнаула. В 2014–2016 гг. доходы и расходы бюджета снизились с 10 801,1 млн руб. до 10 246,7 млн руб., или на 5,13 %. Для финансирования дефицита бюджета города чаще всего использовались различные виды заимствований, однако кредитные ресурсы не привлекались (табл. 1–2).

Таблица 1

Обеспеченность бюджета Барнаула, тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
			всего	% к 2014 г.
Доходы	10 801 140	9 712 921	10 246 704	94,87
Расходы	10 668 065	10 045 529	10 385 520	97,35
Профицит (+), дефицит (–)	133 075	–332 608	–138 816	94,87
Обеспеченность бюджета, %	1,01	0,97	0,99	—

Таблица 2

Структура доходов бюджета Барнаула, %

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Доходы местного бюджета — всего	100,00	100,00	100,00
в т. ч. доходы: налоговые доходы	40,56	45,45	45,89
Неналоговые доходы	19,95	14,70	13,87
Безвозмездные поступления	39,49	39,84	40,24

Оценка структуры доходов бюджета Барнаула позволяет отметить существенное изменение структуры их источников. Так, за 2014–2016 гг. удельный вес налоговых доходов в общей структуре доходов увеличился с 40,6 до 45,9 %. А также в количественном соотношении: прирост составил 321,5 млн руб.

Существенное влияние на формирование дохода бюджета за счет налогов оказали крупные налогоплательщики: ООО «Розница К-1», ПАО «Ростелеком», ОАО «Барнаултрансмаш», ООО «Барнаульский водоканал», ООО «Новэкс», АО «Барнаульский пивоваренный завод», ОАО «Алтайский приборостроительный завод «Ротор» и др.

Отрицательным является значительное снижение неналоговых доходов бюджета с 2154,8 до 1421,0 млн руб., или на 34,05 %.

Удельный вес безвозмездных поступлений в структуре бюджета города был стабильным на уровне 39,5–40,2 %, однако нельзя не отметить снижение в абсолютном значении. Подобное соотношение определено тем, что сумма налоговых и неналоговых доходов бюджета г. Барнаула не обеспечивала исполнения его текущих финансовых обязательств (табл. 3).

Таблица 3

**Структура и динамика расходов бюджета Барнаула
по элементам**

Показатель	2014 г.			2015 г.			2016 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	% к 2014 г.	тыс. руб.	% к итогу	% к 2015 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>	<i>9</i>
Расходы местного бюджета, в т. ч. по направлениям:	10 668,1	100,00	10 045,5	100,00	94,16	10 385,5	100,00	103,38
образование	5537,6	51,91	5111,8	50,89	92,31	5565,2	53,59	108,87
ЖКХ	1686,9	15,81	1188,3	11,83	70,44	824,9	7,94	69,42
национальная экономика	1190,5	11,16	1720,5	17,13	144,52	1841,4	17,73	107,03
общегосударственные вопросы	1186,6	11,12	990,3	9,86	83,45	1039,2	10,01	104,94
социальная политика	654,2	6,13	609,6	6,07	93,19	687,7	6,62	112,81
культура, кинематография	256,3	2,40	252,5	2,51	98,53	255,5	2,46	101,20

Окончание табл 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	83,3	0,78	84,0	0,84	100,83	72,6	0,70	86,46
СМИ	28,7	0,27	25,0	0,25	87,11	26,9	0,26	107,71
физическая культура и спорт	27,2	0,26	48,3	0,48	177,56	58,5	0,56	121,11
охрана окружающей среды	16,7	0,16	15,2	0,15	91,12	13,5	0,13	88,53

В целом за 2014–2016 гг. расходы бюджета снизились на 282, 5 млн руб., или на 2,65 %, что определено изменением в объемах финансирования общегосударственных вопросов, национальной безопасности, ЖКХ, охраны окружающей среды, культуры и СМИ.

Существенное увеличение расходов наблюдалось лишь в финансировании физической культуры и спорта (в 2,15 раза).

Для определения устойчивости бюджета чаще всего используют методику Г. Б. Поляка [3], в основу которой положены работы А. Д. Шеремета, М. И. Баканова, В. В. Ковалева и др. Данная методика выделяет четыре типа устойчивости: абсолютную, нормальную, неустойчивую, абсолютно неустойчивую (табл. 4).

Таблица 4

Типы финансовой устойчивости бюджета Барнаула, млн руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Расходы местного бюджета (Рм)	10 668	10 046	10 386
Собственные доходы (Дс)	10 801	9713	10 247
Условия отнесения	$R_m < D_c$	$R_m > (D_c - 3)$	$R_m > (D_c - 3)$
Тип финансовой устойчивости	абсолютная	неустойчивое	неустойчивое

Абсолютно устойчивым бюджет Барнаула был только в 2014 г., поскольку величины собственных доходов бюджета было достаточно для обеспечения расходных обязательств. В 2015–2016 гг.

состояние бюджета города стало неустойчивым — дефицитным. Такое состояние можно описать как недостаток собственных средств для покрытия бюджетных расходов (табл. 5).

Еще одна методика оценки бюджетной устойчивости была разработана В. В. Ивановым, А. Н. Коробовой, Т. В. Сорокиной [4], в основе расчет ряда коэффициентов. Особенность методики — рейтинговая оценка бюджетной устойчивости при обобщении полученных расчетных показателей.

Таблица 5

Коэффициенты устойчивости местного бюджета Барнаула, %

Коэффициенты	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Бюджетной автономии	0,605	0,602	0,598
Бюджетной зависимости	0,395	0,398	0,402
Устойчивости	0,654	0,660	0,670
Сформированного дефицита	—	0,057	0,023
Деловой активности	0,330	0,244	0,232
Налоговые доходы в общей сумме доходов бюджета	0,670	0,756	0,768
Бюджетного покрытия	1,010	0,970	0,990

Каждое из полученных значений в разрезе индикаторов формирует матрицу, позволяющую определить типы бюджетной устойчивости местного бюджета:

- абсолютное устойчивое: все индикаторы матрицы приближены или равны максимальным значениям рейтинга (от –2 до +2);
- устойчивое: среди значений индикаторов матрицы присутствуют два нулевых значения;
- неустойчивое: среди значений индикаторов матрицы два или три значения отрицательные, а остальные — от 2 до 1 при любом расположении цифр;
- кризисное: среди значений индикаторов матрицы отрицательных значений больше, чем положительных (расположение значений не принципиально) (табл. 6).

Таблица 6

Рейтинговая оценка устойчивости бюджета Барнаула, баллы

Коэффициенты	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Бюджетной автономии	–1	–1	–1
Бюджетной зависимости	–1	–1	–1
Устойчивости	–1	–1	–1
Сформированного дефицита	+2	+1	+1
Деловой активности	+2	+2	+2
Налоговые доходы в общей сумме доходов бюджета	+1	+1	+1
Бюджетного покрытия	+2	+1	+1
Итоговый результат	4	2	2

Нормативы для показателей устойчивости определены методикой Т. В. Сорокиной [5]. Проведенные исследования выявили, что неустойчивое состояние бюджета наблюдалось на протяжении всего анализируемого периода, однако (по данным итогового результата рейтинговой оценки) 2014 г. характеризовался более устойчивым состоянием по сравнению с 2015 г. и 2016 г.

Таким образом, проведенные расчеты и рейтинговая оценка показали, что Барнаул — дотационный городской округ со стагнирующим типом развития. Бюджет неустойчив, с высоким уровнем зависимости от безвозмездных поступлений.

На наш взгляд, основными мероприятиями повышения устойчивости местных бюджетов должны быть:

1) идентификация, разработка направлений повышения эффективности управления бюджетными рисками при организации использования бюджетных ресурсов города;

2) предоставление налоговых льгот по видам экономической деятельности, имеющим мультипликативное воздействие на экономику города (региона), отмена по видам экономической деятельности, не имеющим мультипликативного воздействия на экономику города (региона) (данный резерв ограничен существующей налоговой системой; региональные власти предоставляют льготы лишь по региональным налогам или части налоговой ставки распределяемых между бюджетами налоговых поступлений; по местным бюджетам перечень льгот ограничен льготами по земельному налогу, на

рекламу, на имущество физических лиц, местным лицензионным сборам [6, 7]);

3) повышение эффективности мониторинга финансовых потоков при организации бюджетного процесса на уровне города, включая принципы инициативного бюджетирования (освоение данного резерва требует управленческого воздействия со стороны руководителей местных администраций; предполагает наличие подготовленных, инициативных кадров в отделах информатизации, финансово-экономических службах, перераспределение обязанностей внутри обозначенных отделов, реальное использование принципов проектного управления на практике).

Список литературы

1. Каратаев С. М. К вопросу о понятии устойчивости бюджета / С. М. Каратаев // Дайджест-Финансы. — 2003. — № 5. — С. 39–46.
2. Едророва В. Н. Содержание понятия «Устойчивость региональной финансовой системы» / В. Н. Едророва, А. А. Кавинов // Финансы и кредит. — 2005. — № 7. — С. 2–8.
3. Поляк Г. Б. Анализ территориальных бюджетов / Г. Б. Поляк // Финансовый бизнес. — 1998. — № 11–12. — С. 24–26.
4. Иванов В. В. Муниципальное управление: справочное пособие / В. В. Иванов. — М.: Инфра-М, 2006. — 718 с.
5. Сорокина Т. В. Оценка финансово-бюджетной устойчивости муниципальных образований / Т. В. Сорокина. — URL: <http://com-nauka.isea.ru/files/s3/21%20Сорокина.pdf> (дата обращения: 29.09.2018).
6. Жидких А. А. Основные подходы к выбору индикаторов социально-экономического развития / А. А. Жидких // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. — 2012. — № 9. — С. 79–80.
7. Воробьев С. П. Экономическая эффективность сочетания отраслей в сельском хозяйстве / С. П. Воробьев, В. В. Воробьева, Т. И. Валецкая // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2016. — № 4. — С. 16–20.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

О. И. Самбук, студент

Д. А. Тиковец, студент

*Научный руководитель Е. В. Бугаева, ст. преподаватель
Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В статье рассматриваются проблемы финансового менеджмента в современной экономике и возможные пути их решения.

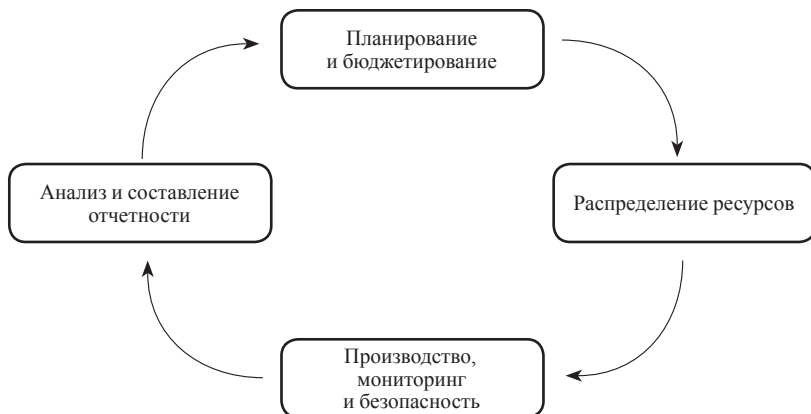
Ключевые слова: финансовое управление, организация, управленческие решения, управление финансовыми потоками, бюджетирование.

Все организации, независимо от размера, внедряют процедуры, позволяющие персоналу увеличивать доходы при сокращении расходов. Даже государственные учреждения и благотворительные организации решают проблемы, связанные с эффективной деятельностью.

Финансы — жизненная основа любой организации. Они должны отвечать требованиям предприятия. Каждая организация должна поддерживать необходимый объем финансов для бесперебойной работы, а также для достижения поставленных целей. Коммерческая цель достигается только с помощью эффективного управления финансами.

В связи с этим актуальность приобретает финансовый менеджмент, который является неотъемлемой частью при ведении бизнеса в любом секторе экономики. Аппарат управления, особенно топ-менеджеры, должны учитывать потенциальные последствия своих управленческих решений, которые влияют на прибыль, денежные потоки и финансовое состояние компании. Цикл финансового менеджмента представлен на рис.

Цикл финансового менеджмента



Понимание проблем финансового управления требует аналитической ловкости и стратегического видения. Тем не менее, в современных условиях экономики финансовый менеджмент развивается недостаточно быстро. Это обусловлено следующими причинами.

1. Исследования, время и знания.

Анализ данных и принятие эффективных решений в финансовом менеджменте требует значительного объема информации и времени. Как только данные будут собраны, менеджер должен потратить время на их анализ, а в некоторых — случаях обсудить с другими участниками. Таким образом, на начальном этапе финансового менеджмента появляется проблема временных затрат.

2. Стоимость.

Опыт, информация и время топ-менеджера должны высоко оплачиваться. В настоящее время немногие предприятия готовы заплатить реальную цену за эту работу, несмотря на то, что после оптимизации эти деньги вернутся.

3. Анализ финансовых данных.

Анализировать данные о производительности, не вникая в детали производства, часто неприемлемо для корпоративного

руководства. Одна из проблем в финансовом менеджменте — суммирование огромных массивов информации и их эффективное использование. Немногие предприятия решают эту задачу, т. к. внедрение специализированного программного обеспечения для поддержки принятия решений влечет за собой значительные затраты.

4. Сбор денежных средств.

Возможно, одним из наиболее актуальных вопросов для руководства организации является способность фирмы привлекать внимание инвесторов, а в последующем и их денежные средства. Это касается не только средств на развитие одного подразделения, но и средств для всей организации на долгосрочную перспективу. Инвесторы часто опасаются связывать наличные деньги в долгосрочной перспективе, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации. В этом ракурсе компания должна предложить инвестиционным банкирам вариант с наименьшим риском.

5. Погашение долга.

После заимствования денег компания ищет рациональные пути их эффективного использования. На этом этапе «включаются» опыт, знания и деловая хватка топ-менеджера. Однако при низком уровне развития финансового менеджмента многие организации не способны правильно использовать денежные средства, вследствие чего образуется долг перед инвестором.

Стоит отметить, что это далеко не полный список проблем финансового менеджмента. Управление финансовыми потоками считается наиболее тяжелой задачей в области финансового менеджмента. По этой причине ей и уделяется достаточно пристальное внимание, в первую очередь, в связи с большими размерами невыплат.

Для оперативного выявления проблем и их предотвращения необходимо осуществлять диагностику деятельности предприятия, мониторинг, анализ полученных результатов и т. д. На первый план выдвигается разработка новых концепций управления, регулирования, планирования наряду с гибкостью развития предприятия.

Важным является создание и внедрение системы бюджетирования. Правильное планирование и бюджетирование финансовых потребностей имеет решающее значение в финансовом менеджменте. Решение о том, следует ли финансировать развитие внутри страны или заимствовать у внешних кредиторов, — это решение, принятое финансовыми менеджерами. Финансовый менеджмент находит источник привлечения средств по самой низкой стоимости, контролируя стоимость капитала компании и не позволяя организации «увязнуть» в кредитах.

Однако на пути внедрения бюджетирования существуют определенные трудности. Во-первых, это отсутствие методологии при составлении бюджета предприятия. Немногие руководители добиваются своевременной, полной и систематизированной информации о выполнении бюджета, а тем более о стабильной стандартизированной структуре бюджета. Также проблематично внедрение и применение бюджета в организации. Если руководитель осознает необходимость ведения бюджета, то это не означает, что подобной позиции придерживаются остальные сотрудники (для них это увеличение объемов работы).

Для снижения напряженности между отделами организации и увеличения заинтересованности к процессу бюджетирования руководству следует сформулировать стратегические цели, которые стоят перед фирмой, и довести эти сведения до служб, которые непосредственно занимаются бюджетированием, добиться заинтересованности в результатах работы любыми способами, в т. ч. материально-поощрительным.

Проблема большинства организаций — неэффективная структура оборотного капитала для обеспечения роста производства. Структура и размер оборотных активов непосредственно воздействуют на показатели, которые характеризуют финансовое состояние компании. Следовательно, эффективная система управления оборотным капиталом необходима для обеспечения ликвидности, платежеспособности и улучшения финансовых результатов деятельности фирмы.

Рациональное размещение оборотного капитала позволяет высвободить существенную сумму денежных средств и направить их

в производство. Вследствие этого увеличивается эффективность производства, снижается потребность в производственных запасах и денежных средствах с целью обеспечения непрерывности производственного процесса.

Таким образом, финансовый менеджмент является важным навыком каждого владельца или менеджера организации. Решение менеджера оказывает финансовое влияние на компанию, поэтому должно приниматься в контексте деятельности компании. В настоящее время финансовый менеджмент — основа для обеспечения синергии между поставленными целями и финансовыми ресурсами организации. Необходимо максимизировать эффект от приобретенных и используемых финансовых ресурсов.

Современные системы финансового управления изменили роль финансового менеджера. Он анализирует систему и помогает принимать финансовые решения, в т. ч. указывая области, которые компания должна улучшить для максимизации прибыли. Технологии в управлении финансами повышают эффективность и производительность бизнеса, впоследствии улучшая коммерческие мероприятия как по количеству, так и по качеству. Системы финансового управления повысили безопасность данных фирмы и другой информации, которая может быть использована против нее.

Интегративные финансовые системы и средства контроля позволяют проверять, регулировать и минимизировать потери ресурсов при совершении финансовых операций.

Список литературы

1. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е. С. Стояновой. — 6-е изд. — М.: Изд-во «Перспектива», 2010. — 656 с.
2. Современные проблемы финансового менеджмента на предприятии и пути их решения. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennyye-problemyfinansovogo-menedzhmenta-na-predpriyatii-i-puti-ih-resheniya> (дата обращения: 25.11.2018).

ФАКТОРЫ УСПЕХА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В. С. Смолева, студентка

*Научный руководитель Т. Ю. Ширяева, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье представлены сущность и анализ конкурентоспособности, оценка конкурентоспособности организации, предложены меры по совершенствованию конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, анализ организации факторы успеха конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности, меры по совершенствованию конкурентоспособности.

Новизна подхода состоит в том, что факторы успеха рассмотрены с позиции методологии и дифференцированы для управленческих действий в отношении персонала, товаров, предприятия, а также проиллюстрированы на данных конкретной торговой организации [1].

Усугубляющийся экономический и политический упадок повлиял на финансово-экономическое состояние большинства учреждений в Российской Федерации. Во время мирового финансового и экономического кризиса исследование организацией своих возможностей и разработка стратегических антикризисных проектов, позволяющих сохранить собственное монопольное положение на бирже, — актуальная задача топ-менеджмента любого предприятия.

Сущность конкурентоспособности заключается в очевидных функциях:

- в стимулировании роста эффективности производства;
- сконцентрированности производителя на запросах потребителя;
- понижении стоимости и улучшении качества товара;
- прессинге на осуществление деятельности.

Необходимо выделить ключевые факторы рыночного успеха: материальное благосостояние предприятия; новейшие методики; опытные кадры; восприимчивость к продовольственному действию; присутствие дистрибьюторской сети и штат опытных торговцев;

условия инновационного сервиса; результативность пиара и пиарологии; платежеспособность основополагающих потребителей.

Исследование выполнено на примере торговой сети ООО «Сатурн» в г. Новосибирске [3].

Главной тенденцией активности предприятия «Сатурн» является оптово-розничная торговля строительными и отделочными материалами.

Ассортиментная политика ООО «Сатурн» — это максимальное предложение по всем товарным позициям.

Торговая сеть стремится удовлетворить запросы потребителей наилучшим образом. Например, для повышения качества обслуживания установили смартфоны, на которых покупатели могут оставлять свои отзывы о работе персонала в магазине «Сатурн». Потребитель может оформить по телефону или на сайте предварительный заказ на тот товар, который ему необходим, заказать доставку на дом и оплатить его после получения. ООО «Сатурн» предлагает широкий ассортимент (более 60 000 позиций).

Торговая сеть формирует коллектив из профессиональных, честных, внимательных и коммуникабельных сотрудников.

Организации, осуществляющие сбыт на рынке строительных и отделочных материалов под брендом «Сатурн», занимают лидирующее положение. На долю продаж компании «Сатурн» приходится 30 % новосибирского рынка. За 2015–2016 гг. показатели деятельности компании постоянно увеличивались.

За анализируемый период показатели выручки выросли на 12,7 %, или на 567 048 тыс. руб., причем выручка от розничной и оптовой торговли увеличилась, а выручка от оказываемых услуг сократилась на 39,1 %, т. к. сократился объем услуг. Себестоимость продаж выросла пропорционально выручке, в частности, из-за повышения арендной платы помещений и тарифов ЖКХ, роста закупочных цен.

Цель ООО «Сатурн» — за счет оптимизации издержек и расширения ассортимента увеличить доходность до 7 800 000 тыс. руб., с размером валовой прибыли 1 850 000 тыс. руб., или 26 % рентабельности продаж к концу 2017 г.

Среди преимущественных сторон организации следует выделить сформулированную стратегию развития, конкурентоспособность

продукции, качество персонала, положительную репутацию на рынке. В числе слабых — недостаточное количество площадей, что отражается на обширности товаров по небольшим группам (строй-материалы, товар для ремонтных работ), неустойчивое финансовое положение и неудовлетворительное состояние баланса.

Ключевыми факторами успеха (КФУ) ООО «Сатурн» являются основные конкурентные преимущества:

- ценовая политика;
- большая линейка товаров разных групп, в т. ч. редких на рынке (массивная доска, индийские ковры из натуральной шерсти); возможность выполнения индивидуальных заказов покупателей;
- квалифицированные сотрудники;
- качественная система при заказе товара;
- фирменный стиль торговых залов (дизайн, современное торговое оборудование, униформа сотрудников).

Для повышения конкурентоспособности торговой сети предлагается внедрить институциональную стратегию, которая приведет к реализации поставленных целей. В основе стратегии принцип 5П (продукт, процессы, предприятие, персонал, прибыль). По каждому из направлений разработан конкретный план действий, их совокупность способствует увеличению эффективности и поддерживает ее на высоком уровне, что является залогом достижения стратегических целей.

Далее изложим факторы успеха управленческих действий, повышающих использование трудового потенциала работников ООО «Сатурн» (ранжированные по направлениям): персонал, предприятие, товар.

Персонал. Анализ численности, состава, использования персонала позволит выявить и сократить нереализованный и повысить творческий потенциал работников.

- синхронизация расписания выхода на работу и плотности реальных покупательских потоков в будние и выходные, праздничные дни: сокращение лишнего перемещения работников, внедрение системы упорядочения;
- ознакомление работников с особенностями магазина, с хитами страны (ТОП 10 лучших товаров за каждую неделю), со стандартами

сервиса во взаимоотношениях с покупателями; оценка соответствия качества сервиса стандартам. Ценность для покупателя представляют качество обслуживания, фирменная упаковка, удобство, комфорт, доставка товаров и послепродажное обслуживание, акции лояльности;

- мотивация персонала на увеличение объемных и качественных показателей, премии за выполненный план [2];

- согласование *Action plan* (плана действий) каждого отдельного сотрудника, что обеспечивает достижение единой цели;

- наличие кадрового резерва на каждую позицию.

Предприятие. В результате исследования предлагаются такие факторы успеха:

- в магазине чисто, свет целенаправлен, оборудование исправно работает (кассы, кондиционеры). Ответственность за все несет менеджер магазина, который систематически следит за исправностью оборудования;

- достаточная обеспеченность современным торговым оборудованием, его соответствие дизайн-проекту магазина и зонированию товарных позиций.

- витрины соответствуют текущей рекламной кампании, сезону года; привлекают внимание.

- ценовая политика;

- широкий ассортимент товаров различных групп, в т. ч. редко встречающихся на рынке (массивная доска, индийские ковры из натуральной шерсти); возможность выполнения индивидуальных заказов покупателей;

- квалифицированные сотрудники;

- качественная система при заказе товара [1].

Товар. Руководству организации следует избегать дополнительного быстрого расширения линеек товаров и услуг, которые уже реализуются, но глубже сегментировать имеющийся рынок продукции для выявления неудовлетворенных микросегментов.

Антикризисные мероприятия в области финансов. Аппаратом воздействия на темп восстановления денежных средств в обороте учреждения является предоставление скидок за стремительную оплату изделия.

Общие итоги стратегий по совершенствованию конкурентоспособности организации: улучшение качества маркетинговой политики; повышение лояльности клиентов; более точная идентификация целевых рыночных сегментов; улучшение работы системы управления в ООО; расширение круга потребителей продуктов организации (предприятия); возвышение имиджа доминирующего бренда корпорации, а также узнаваемости логотипа; принятие своеобразных методов расчета бюджета организации и подбора сотрудников.

Из всех факторов успеха наибольшее влияние на конкурентоспособность торговой организации оказала мобилизация творческого потенциала работников, что привело в действие механизм привлечения покупателей, в т. ч. покупателей новых товаров, а следовательно, к увеличению товарооборота, доходов и прибыли.

Проблема повышения конкурентоспособности как способ предотвращения кризисных явлений рассмотрена на примере ООО «Сатурн», которое работает на рынке строительного ретейла. В настоящее время коммерческая деятельность в области торговли строительными и отделочными материалами является конкурентоспособным бизнесом, т. к. наблюдается общая тенденция к увеличению объемов продаж, обусловленная активной застройкой города и НСО, и рост числа потребителей.

Анализируя эффективность деятельности организации, стоит подчеркнуть, что у ООО «Сатурн» есть все предпосылки догнать лидеров этой отрасли: «Колорлон», «Леруа Мерлен», диктующих правила игры на рынке строительных и отделочных материалов в Новосибирске. Кроме того, у организации широкий ассортимент товарной продукции по приемлемым ценам с оказанием дополнительных услуг покупателям и удобное месторасположение магазинов в разных районах города.

Основываясь на проведенных методах оценки конкурентоспособности организации, установлено, что «Сатурн» уступает лидерам отрасли («Колорлон», «Леруа Мерлен») по следующим параметрам: система сбыта, информационное обеспечение, удобное месторасположение, отличная репутация на рынке. Подобная ситуация не позволяет организации выбиться в лидеры.

Таким образом, на фоне конкурентной борьбы на рынке строительных и отделочных материалов в ООО «Сатурн» для удержания и усиления позиций необходима постоянная оценка существующей конкурентоспособности. Постоянный мониторинг и контроль позволит организации увеличить рыночную долю и приблизиться к лидерам отрасли, а возможно, даже сместить одного из них, гарантирует ликвидацию слабых сторон организации, способствует предотвращению наметившихся кризисных явлений, благоприятному имиджевому росту организации (как для индивидуальных покупателей, так и для корпоративных клиентов). Из всех факторов успеха наибольшее влияние на конкурентоспособность торговой организации оказала мобилизация творческого потенциала работников, что привело в действие механизм привлечения покупателей и увеличило товарооборот, доходы и прибыль.

Список литературы

1. Наговицина Л. П. Факторы успеха и конкурентоспособность организации / Л. П. Наговицина, Т. Ю. Ширяева, Л. А. Сорокина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2017. — № 1 (62). — С. 69–78.
2. Наговицина Л. П. Управление отношениями на основе экономики участия в организациях потребительской кооперации: монография / Л. П. Наговицина, Т. Ю. Ширяева. — Новосибирск: СибУПК, 2013. — 144 с.
3. Официальный сайт ООО «Сатурн». — URL: <https://nsk.saturn.net/> (дата обращения: 01.12.2018).

ТЕХНОЛОГИИ ОЦЕНКИ И ИЗМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Д. В. Собко, магистрант

*Научный руководитель А. А. Кочербаева, д-р экон. наук, профессор
Кыргызско-Российский Славянский университет,
г. Бишкек, Кыргызская республика*

В статье описываются теоретические и аналитические аспекты оценки организационной культуры, а также особенности ее развития в современных компаниях. Внимание акцентируется на вопросах улучшения и развития организационной культуры в деятельности любой компании.

Ключевые слова: организационная культура, технологии, элементы корпоративной культуры, оценка, формирование, развитие.

В настоящее время ученые и специалисты в области менеджмента считают, что организации, как и различные нации, имеют определенную культуру.

Рассмотрим наиболее прогрессивные способы оценки и обновленные технологии развития организационной культуры, которые являются интересными и актуальными для общества в целом. В первую очередь это связано с возможностью регулирования поведенческих кадровых установок на основании ценностей, приемлемых для современных компаний, но не являющихся приоритетными, а зачастую и отличающихся от ценностей общества.

В современной научной и учебной литературе множество определений корпоративной (организационной) культуры (Е. Ф. Власова, М. И. Магура, О. Г. Тихомирова, В. В. Томилов и др.). Многие исследователи изучали отдельные проблемы, напрямую или косвенно связанные с организационной культурой компании, но технологические основы построения и развития культуры организации рассмотрены недостаточно глубоко.

На рис. 1 представлены некоторые определения, касающиеся организационной культуры современных компаний, которые отражают ее специфику.

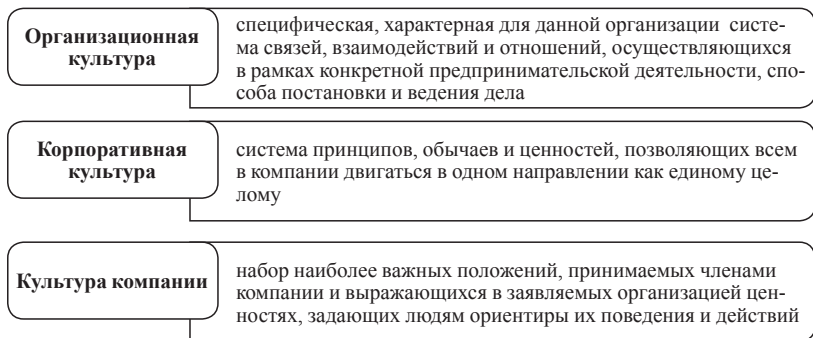


Рис. 1. Основные определения культуры организации

Организационная культура состоит из определенных элементов, т. е. особенностей, помогающих обозначить основы существующей в компании корпоративной культуры: реальных фактов и символов.

Итак, лежащие в основе существующей в организации культуры ценности позволяют анализировать и наблюдать за реальным внутриорганизационным взаимодействием, что выявляет повторяющиеся выборы действий персонала. Выделяют следующие элементы (рис. 2):

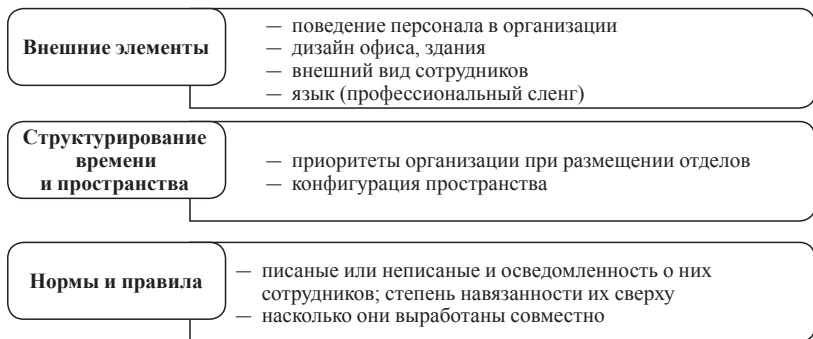


Рис. 2. Некоторые элементы, составляющие культуру в организации

Также к элементам относятся миссия организации, ее стратегия и философия.

Что же касается технологии развития организационной культуры в современных компаниях, то она, как правило, опирается на следующие принципы:

- уважать достоинства и умения каждого работника посредством поощрения высокой результативности труда (особенно для работников монотонного труда);
- приветствовать ответственность менеджерского состава за развитие сотрудников;
- придерживаться свободного обмена информацией между сотрудниками;
- поддерживать инициативы каждого работника по введению инноваций;
- привлекать компетентных работников к решению коммерческих и управленческих задач;
- обеспечить равные условия между менеджерами и подчиненными для развития и вознаграждения работников на основе объективных характеристик, распределение прав и ответственности.

Технология оценки организационной культуры непосредственно связана и с другими технологиями, а именно с процедурами и стандартами их реализации сотрудниками. Во-первых, это четкое прописывание и соблюдение сотрудниками технологий обслуживания клиентов и потребителей. Во-вторых, соблюдение стандартов при работе компании. То есть формирование грамотного и достойного донесения до потребителя или клиента посредством своего сотрудника того ценного, чем обладает конкретная компания. И как показала практика, на такой процесс важное влияние оказывает организационная культура [1].

Рассмотрим некоторые технологии оценки организационной культуры на примере финансового учреждения. ЗАО «Демир Кыргыз Интернэшнл Банк» (бренд *DemirBank*) — первый международный банк в Кыргызской Республике. На 01.01.2018 г. акционерами банка являются:

1. Европейский банк реконструкции и развития — 2,5 % акций.
2. Доктор Халит Джынгылыыоглу — 92,5 % акций.
3. АО «Си Факторинг» (C FAKTORING A. S.) — 5,0 % акций.

Организационная культура данной финансовой компании опирается на квалифицированный кадровый состав, ценности трудовых отношений, а также конкуренцию с лидерами финансовой сферы за счет профессионализма сотрудников. Сложившиеся морально-психологические в *DemirBank* установки гарантируют определенную стабильность персоналу. Это позволяет персоналу банка эффективно работать и быть уверенными в завтрашнем дне.

При определении типа организационной культуры компании можно использовать опросник. В нем предложены 10 вопросов относительно разных сторон работы компании. В каждом вопросе работники отметили ситуацию, лучше всего описывающую реальное положение дел в *DemirBank* (рис. 3).



Рис. 3. Общий тип организационной культуры ЗАО «Демир Кыргыз Интернэшнл Банк»

Результаты опроса показывают, что в банке доминирует культура, ориентированная на человека. Ее дополняет авторитарная организационная культура. Прослеживается присутствие организационной культуры, ориентированной на задачу, а также бюрократической культуры.

Если соотнести эти культуры со стилями управления, то в исследуемом банке смешанный стиль управления.

Также для диагностики действующей организационной культуры используют опросник корпоративной культуры К. Камерона и Р. Куинна [3]. Он направлен на оценку таких критериев культуры, как:

- кадровый менеджмент;
- управленческая специфика руководства;
- стиль управления;
- лидерство в коллективе;

- назначение и миссия компании;
- стратегические задачи;
- слагаемые успеха.

В данном опросе оцениваются типы оргкультуры: принадлежность банка к рыночной клановой, адхократической и иерархической культуре.

Согласно данным, у банка преобладают два профиля: имеющаяся и желательная культура (рис. 4).

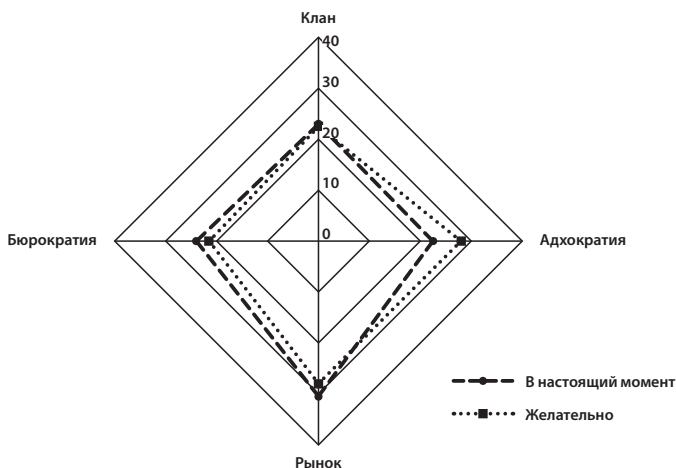


Рис. 4. Типы организационной культуры в ЗАО «Демир Кыргыз Интернэшнл Банк» (существующая культура и желательная)

В настоящее время в банке превалирует культура *рыночного типа*, но заметно некоторое несоответствие типа организационной культуры ее желательному характеру. В данном случае сотрудники готовы к переменам, перейти на новый уровень (тип) организационной культуры. Например, *адхократия*, может стать наиболее приемлемой формой и более эффективным типом организационной культуры для исследуемого учреждения.

Основные проблемы, приводящие современные компании к смене корпоративной культуры — это влияние внешних факторов на банк, появление новых сильных конкурентов, расширение деятельности банка.

Все эти направления развития культуры банка дополняют друг друга и в совокупности создают синергетический эффект действия организационной культуры на развитие рассматриваемого банка (рис. 5).

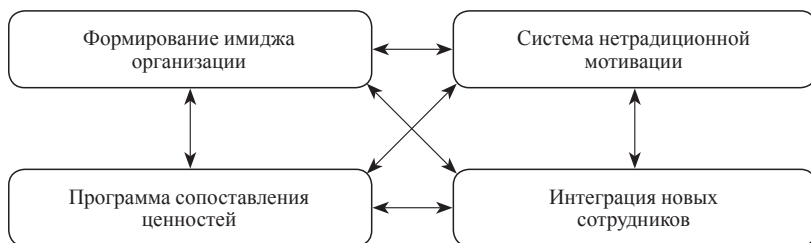


Рис. 5. Направления развития организации культуры банка

«Еще одним шагом на пути создания положительного воздействия организационной культуры на развитие современных финансовых учреждений является формирование системы нетрадиционной мотивации, включающей моральные стимулы, участие в протекающих в организации процессах, ритуалы компании» [4].

Итак, оценку развития организационной культуры в современных компаниях проводят посредством изучения внешней адаптации и внутренней интеграции. Технология внутренней интеграции основывается на установлении и поддержании рациональных и хороших отношений в коллективе. Технология внешней адаптации компании связана с поиском места на рынке, а также, несмотря на изменчивость ситуации, приспособлением к внешнему окружению.

Таким образом, выявление преимуществ и недостатков при помощи оценки и новых технологий — это основание для дальнейшего развития и совершенствования организационной культуры, которая является неотъемлемой частью эффективного управления современных компаний.

Список литературы

1. Андреева Ю. А. Технологии формирования и изменения организационной культуры / Ю. А. Андреева. — URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2008/04/12/> (дата обращения: 18.11.2018).

2. Власова Е. Ф. Корпоративная культура как фактор социальной адаптации новых работников: автореф. дисс. ... на соиск. учен. степ. канд. социол. наук / Е. Ф. Власова. — Екатеринбург, 2010.
3. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин / пер. с англ.; под ред. И. В. Андреевой. — СПб.: Питер, 2001. — 320 с.
4. Магура М. И. Современные персонал-технологии: учеб. пособие / М. И. Магура, М. Б. Курбатова. — М.: Инфра-М, 2014. — 250 с.
5. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: учеб. пособие / О. Г. Тихомирова. — М.: Инфра-М, 2011. — 156 с.

УДК 303.02

ЭМПИРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В. В. Ярыгина, магистрант

*Научный руководитель В. И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрены эмпирические методы исследования в менеджменте как один из подходов к управлению и как средство совершенствования управления. Указаны их достоинства и недостатки, основной инструментарий.

Ключевые слова: эмпирические исследования, анкетирование, опрос, методы исследования.

В данной статье впервые на основе сравнения рассмотрены эмпирические методы исследования в менеджменте, области их применения, достоинства и недостатки. Различные подходы в данном вопросе излагались в работах С. И. Алехина, В. А. Барабанова, А. С. Мабукинина, В. И. Мухина.

В условиях современной экономики для более эффективного производства товаров и услуг необходимы инновационные методы исследования. Чтобы верно оценить текущую ситуацию в управлении организацией, следует применять научные подходы и методы исследования: в основном эмпирические и теоретические. Более точные эмпирические — более затратны. С их помощью изучают сильные и слабые стороны деятельности компаний, процесс

закупа, производства и сбыта, оценивают работу финансовой службы, службы маркетинга, возможности и потенциал персонала и организационную культуру [1].

Благодаря эмпирическим исследованиям выявляют факторы повышения эффективности управления, возможные резервы развития и оценивают препятствия для роста мощностей компании, направления к действию и текущую ситуацию на предприятии.

Суть методов состоит в способах познавательной деятельности и подведении результатов. Они делятся:

- на методы вычленения и исследования эмпирического объекта;
- обработки и систематизации полученного эмпирического знания и его формы [2].

Эмпирическое исследование включает:

- наблюдение как способ сбора требуемой информации, который предполагает регистрацию и фиксацию данных;
- изучение первичной документации организации;
- сравнение исследуемого объекта с типичным объектом или объектом эталоном (лидером);
- измерение как способ изучения необходимых показателей объекта с помощью измерительных единиц;
- нормативный метод, который предполагает использование совокупности различных нормативов для выявления соответствия или отклонения;
- эксперименты с объектом в смоделированных условиях [3].

Конкретные методы используют для исследования определенных факторов, влияющих на управление.

Метод наблюдения — для сбора первичной информации об объекте для анализа текущего состояния и работы всех служб предприятия, морально-психологической обстановки в коллективе, стиля и методов управления. Это пассивная регистрация фактов и свойств объекта изучения и минимальное воздействие на него [4].

Наблюдение в зависимости от классификационных признаков делится:

- на прямое и косвенное;
- постоянное, периодическое, проводимое с определенным периодом, и внезапно-случайное;

- контролируемое и неконтролируемое;
- естественное и лабораторное;
- аудио-, визуальное, видео-, автоматическое, дистанционное, документированное, комбинированное;
- сплошное и частичное [5].

Информация, которую используют при изучении первичной документации, носит достоверный характер и соответствует текущему состоянию дел на предприятии. Такая документация — источник информации для обработки. Для получения более объективных результатов исследования обобщению и анализу подлежат:

- данные бухгалтерской отчетности;
- устав, учредительный договор;
- приказы и нормативные акты;
- организационная структура управления [6].

Это эффективно при анализе данных за несколько последних лет.

Также изучают и персонал организации: на основании их ответов составляют характерный портрет работы предприятия и его процессов (опросы, анкетирование, интервьюирование, беседа).

Для увеличения числа опрашиваемых применяется анкетирование, беседы и интервью проводят в небольших компаниях.

У этих методов есть достоинства и недостатки. Так, при анкетировании на тщательно подготовленные вопросы можно получить адекватные ответы. Даже если некоторые случаются, то из большей части ответов сложится полное представление о реальном положении дел. Сбор информации путем анкетирования — малозатратный метод в отличие от личных бесед с персоналом.

Недостаток этого метода заключается в риске невозврата анкет [7].

Важно уделить внимание формулировке вопросов в зависимости от цели. Эффективно воспользоваться услугами специалистов из социологических служб для проведения и оценки результатов анкетирования.

При методе сравнения целесообразно использовать как эталон организации конкурентов или мировые образцы. Применение метода сравнения подразумевает достижение эффективности при условии соблюдения ряда требований, где сравниваемые объекты имеют

реальную общность, а также при сравнении тех свойств и качеств, которые наиболее насущны.

Классификация методов измерения:

- прямые измерения, косвенные, совокупные и совместные;
- статистические и динамические;
- абсолютные и относительные;
- технические, экономические, социологические.

Метод эксперимента подразумевает, что моделируется желаемая или эталонная ситуация, зачастую с учетом методов наблюдения, измерения и сравнения. Эксперимент может быть:

- мысленно смоделированный;
- реально выполненный;
- прямой, или натурный.

Метод эксперимента всегда нацелен на поиск предположений или подтверждения какой-либо гипотезы, идеи. Он предполагает тщательно продуманные действия и возможные результаты. Так как единой схемы проведения экспериментов нет, то всегда применяют теорию планирования эксперимента. Необходимо отметить преимущества метода эксперимента:

- большую вероятность объективности результатов при экспериментальных экспериментах, где условия приближены к реальным;
- возможность устранения препятствий в процессе эксперимента;
- неограниченное количество повторов.

Следует отметить, что для более точных результатов в менеджменте применяют несколько методов одновременно.

Таким образом, эмпирические методы дают возможность менеджменту на практике получить информацию обо всех системах управления и организации, их проблемах, служат базой для инновационных разработок и выводов. Инструментарий эмпирического исследования в менеджменте нацелен на выявление перспектив и повышение эффективности управления.

Список литературы

1. Алехин С. И. Исследование систем управления: учеб.-метод. комплекс / С. И. Алехин. — М.: Изд. центр ЕАОИ, 2013. — 195 с.

2. Барабанов В. А. Исследование систем управления / В. А. Барабанов. — Владивосток: изд-во ДВГАЭУ, 2014. — 183 с.
3. Игнатова А. В. Исследование систем управления / А. В. Игнатова. — М.: Юнити-Дана, 2016. — 156 с.
4. Каратаев Э. М. Исследование систем управления / Э. М. Каратаев. — М.: ДеКа, 2016. — 285 с.
5. Мабукинин А. С. Исследование систем управления: учебник / А. С. Мабукинин, В. И. Мухин. — М.: ГУ ВШЕ, 2013. — 278 с.
6. Мальник В. В. Исследование систем управления / В. В. Мальник. — М.; Екатеринбург: Акад. проект: Деловая книга, 2013. — 350 с.
7. Мухин В. И. Исследование систем управления / В. И. Мухин. — М.: Юнити-Дана, 2014. — 528 с.

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА БИЗНЕСА И ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 331.526

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Т. О. Абрамова, студентка

М. А. Морева, студентка

*Научный руководитель **В. Н. Соловьева**, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассмотрена проблема безработицы в сельской и городской местностях Новосибирской области. Проанализировано изменение уровня безработицы в регионе по возрастным группам, определены пути ее снижения.

Ключевые слова: безработица, причины безработицы, уровень безработицы.

Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного населения не может найти себе работу и становится резервной армией труда. Она оказывает сильное влияние на любого человека, поскольку лишение работы — это не только серьезная психологическая травма, но и снижение уровня жизни. Современная безработица в Российской Федерации (РФ) — явление, порожденное стадий развития в процессе становления рыночных отношений. Она характерна для всех регионов страны.

Научная новизна работы заключается в анализе безработицы городского и сельского населения Новосибирской области (НСО), анализе безработицы по возрастным группам в регионе, выявлении путей ее снижения.

Проблему безработицы, ее причины и меры по снижению исследовали известные экономисты: В. Я. Иохин, А. А. Титов, И. Г. Агаев, А. В. Миронцева.

Содействие полной и продуктивной занятости и достойной работе для всех — основа Повестки дня в области устойчивого развития до 2030 г., принятой ООН в 2015 г. В сочетании с ускорением глобальной экономической деятельности недавние основные показатели

рынка труда отражают постепенный прогресс в достижении этой непростой цели в большинстве развитых стран, стран с переходной экономикой и развивающихся стран [1].

Уровень безработицы — экономический индикатор состояния занятости, определяемый как доля безработных в общей величине рабочей силы.

В 2015–2017 гг. уровень безработицы в РФ оставался относительно стабильным — 5,2–5,6 %. По регионам страны этот показатель варьировался от 1,4 % в Санкт-Петербурге до 30,5 % в республиках Калмыкия и Адыгея [1]. Динамика уровня безработицы в РФ, Сибирском федеральном округе (СФО) и НСО в 2015–2017 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика уровня безработицы в РФ, СФО и НСО
в 2015–2017 гг., %**

Регионы	Годы			Отклонение (+, –)		
	2015	2016	2017	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
РФ	5,3	5,2	5,1	–0,1	–0,1	–0,2
СФО	7,7	8,0	7,2	0,3	–0,8	–0,5
НСО	6,9	7,4	6,0	0,5	–1,4	–0,9

Уровень безработицы в РФ в 2016 г. снизился по сравнению с 2015 г. на 0,1 %. В СФО и НСО безработица выросла на 0,3 и 0,5 % соответственно. За три исследуемых года наблюдается тенденция снижения этого показателя в целом по стране, в СФО и в НСО. По сравнению с предшествующим годом в 2017 г. снижение уровня безработицы составило в РФ 0,1 %, в СФО — 0,8 %, в НСО — 1,4 %.

Таблица 2

Динамика уровня безработицы городского и сельского населения НСО за 2015–2017 гг., %

	Годы			Отклонение (+, –)		
	2015	2016	2017	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
Городское население	4,8	4,5	4,7	–0,3	0,2	–0,1
Сельское население	7,8	8,1	8,2	0,3	0,1	0,4

Уровень безработицы городского населения в НСО в 2017 г. составил 4,7 %, он снизился по сравнению с 2015 г. на 0,1 %, но вырос по сравнению с предшествующим годом на 0,2 %.

Уровень безработицы сельского населения в 2017 г. составил 8,2 %, он вырос по сравнению с 2015 г. на 0,4 %, а по сравнению с предшествующим годом на 0,1 %. Это связано с массовыми сокращениями в НСО в 2017 г. Данная негативная тенденция ведет к сокращению численности сельского населения.

Различие в уровне безработицы среди городских и сельских жителей в НСО представлено на рис. 1.

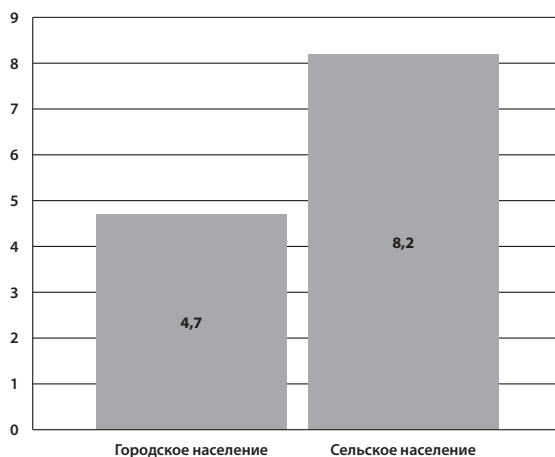


Рис. 1. Уровень безработицы городского и сельского населения НСО в 2017 г., %

Доля безработных на селе в 2017 г. выше, чем в городских поселениях в 1,74 раза. Это объясняется нежеланием данной категории граждан устраиваться на работу в сельской местности из-за отсутствия перспектив карьерного роста и низкой заработной платы.

Динамика уровня безработицы в НСО по возрастным группам представлена в табл. 3.

Таблица 3

**Динамика уровня безработицы в НСО
по возрастным группам в 2015–2017 гг., %**

Возрастные группы	Годы			Отклонение (+, –)		
	2015	2016	2017	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
15–24 года	14,1	14,5	18,7	0,4	4,2	4,6
25–60 лет	7,4	7,5	9,0	0,1	1,5	1,6
Старше 60 лет	4,9	4,9	1,0	—	–3,9	–3,9

В 2015 г. уровень безработицы составил в I группе 14,1 %, во II — 7,4 %, в III — 4,9 %.

Наблюдается тенденция значительного роста показателя в первой группе (15–24 года) по сравнению с 2015 г. он увеличился на 4,6 %.

Это связано с невысокой конкурентоспособностью молодых людей относительно групп, старших по возрасту, а с также увеличивающимся разрывом между трудовыми притязаниями детей и возможностями их удовлетворения.

Произошел рост уровня безработицы по сравнению с 2015 г. и во второй возрастной группе (25–60 лет) — на 1,6 %, а среди лиц старше 60 лет он сократился на 3,9 %.

Уровень безработицы по возрастным группам в 2017 г. представлен на рис. 2.

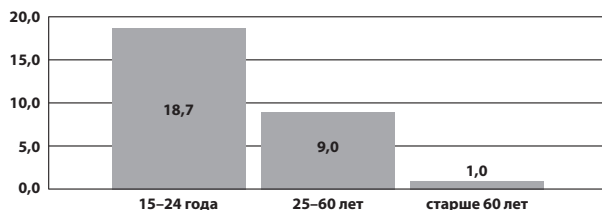


Рис. 2. Удельный вес безработных по возрастным группам в НСО в 2017 г., %

Факторы, способствующие безработице в НСО:

- подавление безработицы (досрочные проводы на пенсию мужчин в 58, женщин в 53 года);
- частичная принудительная безработица (сокращенный рабочий день, сокращенная рабочая неделя, удлинение отпусков);
- непостоянная работа;
- первичная безработица (выпускники школ, ПТУ, техникумов, вузов);
- безработица молодежи, отчисленной из учебных заведений или прекратившей обучение по собственному желанию;
- внедрение новых технологий (замена ручного труда человека роботами и машинами);
- низкий размер оплаты труда [2].

Негативное влияние на повышение уровня безработицы окажет принятая пенсионная реформа, поскольку новые рабочие места еще не созданы, а пенсионный возраст продлен.

В НСО, как и в стране в целом, для тех, кто ищет работу, организуют ярмарки вакансий; их информируют о ситуации на рынке труда, об имеющихся вакансиях, о возможностях участия в мероприятиях по содействию занятости населения.

Объемы финансирования государственной программы НСО «Содействие занятости населения в 2014–2020 годах» составляют свыше 10,2 млрд руб., в т. ч. из областного бюджета 3,4 млрд руб., из федерального — 5,5 млрд руб. и местных бюджетов — 24,7 млн руб. [5].

Деятельность Министерства труда и социального развития НСО сосредоточена на создании условий сбалансированности спроса и предложения на рынке труда, повышении уровня занятости населения, снижении территориальной дифференциации рынков труда, обеспечении социальной поддержки безработных граждан, повышении доступности и качества государственных услуг в области содействия занятости населения.

Пути решения проблемы безработицы в НСО:

- организация новых рабочих мест, в т. ч. общественных работ;
- повышение качества обучения на рабочем месте;
- дальнейшее развитие системы ученичества для формирования у безработных навыков, необходимых для новой работы;

- создание условий для роста спроса;
- обеспечение качественных и доступных государственных услуг в центрах занятости;
- улучшение информационного обеспечения рынка труда [4];
- первоочередное предоставление работы жителям НСО;
- содействие переезду в сельскую местность НСО, где есть трудовые вакансии.

Проведенный анализ выявил превышение уровня безработицы в НСО над среднероссийским, что негативно сказывается на развитии экономики региона. Эту проблему возможно решить не только за счет активной политики государства, но и целенаправленной деятельности региональной и муниципальной власти по созданию новых рабочих мест и внедрению программ переобучения и переквалификации безработных.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 12.10.2018).
2. Салпагаров А. А. Проблемы безработицы в России / А. А. Салпагаров // Молодой ученый. — 2015. — № 12. — С. 563–565.
3. Безработица в России достигла исторического минимума. — URL: https://www.dp.ru/a/2018/08/20/Bezrabotica_v_Rossii_dost (дата обращения: 14.10.2018).
4. Рацлаф А. А. Молодежная безработица / А. А. Рацлаф, А. В. Седова // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — С. 959–961.
5. Постановление правительства Новосибирской области «Об утверждении государственной программы Новосибирской области «Содействие занятости населения в 2014–2020 годах» (с изм. на 27 февраля 2018 г.). — URL: <http://docs.cntd.ru/document/465701225> (дата обращения: 22.11.2018).

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В. Е. Александрова, студентка

*Научный руководитель Н. А. Бессонова, ст. преподаватель
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье приведены аналитические данные развития малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности, организационно-правовым формам и регионам Российской Федерации. Рассматриваются проблемы малого и среднего бизнеса, приводятся аргументированные факты мер государственной поддержки, предлагаются мероприятия по содействию дальнейшему развитию данного сектора экономики.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, особенности развития, меры поддержки.

В целях комплексного анализа и в соответствии с системой научных принципов мы провели количественный анализ субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности, организационно-правовым формам (ОПФ) и регионам Российской Федерации. Необходимо отметить подобные исследования на общероссийском уровне в работах Д. Е. Морковкина, Г. Ф. Хасановой, но ситуация, связанная с развитием данного субъекта, постоянно изменяется и требует качественной оценки и мониторинга.

Значимость важнейшего сектора малого и среднего бизнеса в экономике любого государства не ставится под сомнение. Однако в России его уникальность в том, что предпринимательская деятельность возникла не путем эволюционного развития общества, а в результате разрушения централизованной плановой экономической системы и преобразований «сверху».

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, способен быстро реагировать на любые изменения рыночной

конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создавать дополнительные рабочие места. В современных условиях РФ, когда процесс становления малого бизнеса находится на начальном этапе, его дальнейшее развитие в количественном и качественном плане — важнейший фактор поступательного подъема национальной экономики.

По данным Федеральной службы государственной статистики, на 2017 г. зарегистрировано 3 802 007 ед. активных предприятий, из них 2 497 879 ед. (65,7 %) микропредприятий.

По видам экономической деятельности данные субъекты классифицируются следующим образом (табл. 1):

Таблица 1

Классификация предприятий по видам экономической деятельности в 2017 г.

Вид экономической деятельности	Количество активных предприятий, ед.	Удельный вес, %
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
Всего	3 802 007	100

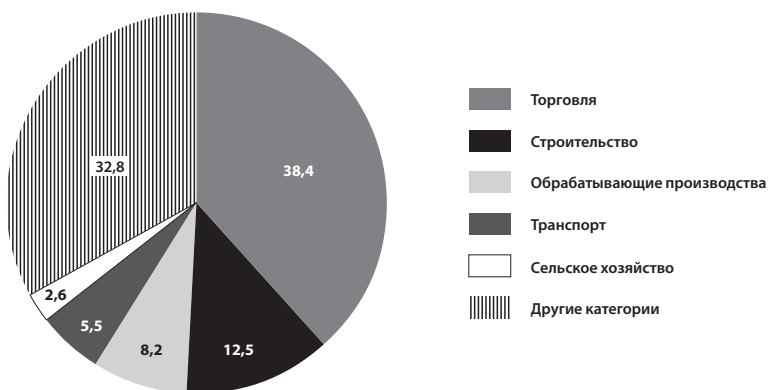


Рис. 1. Отраслевая структура предприятий малого и среднего бизнеса, %

Лидерами в малом и среднем бизнесе остаются предприятия торговли (рис. 1). Это связано с более экономными вложениями первоначального капитала, а также с постоянно растущим спросом на продукцию торговых предприятий. Из капиталоемких отраслей лидирует строительство (12,5 %), далее обрабатывающие производства (8,2 %), транспорт (5,5 %) и сельское хозяйство (2,6 %). К прочим предприятиям относятся субъекты, осуществляющие деятельность в жилищно-коммунальном секторе, и предприятия нематериальной сферы: объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта и т. д.

В структуре активных субъектов малого и среднего бизнеса ОПФ преобладают субъекты, осуществляющие деятельность в форме индивидуального предпринимательства (ИП), что подтверждают данные Федерального агентства по статистике (табл. 2, рис. 2).

Таблица 2

**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

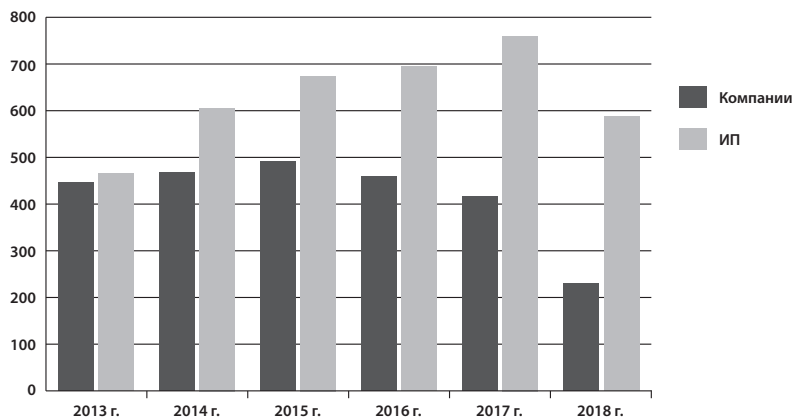


Рис. 2. Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса, тыс. шт.

Очевиден факт снижения доли компаний (6,7 %) и увеличение количества ИП (63,3 %).

Наибольшее количество активных субъектов малого и среднего бизнеса сосредоточено в Центральном федеральном округе (31,6 %), в Приволжском (18,1 %) и Южном (11,6 %) федеральных округах. Сибирский федеральный округ — на четвертой позиции, удельный вес ИП и компаний — 11,4 %, Северо-Западный федеральный округ — на пятой (11,3 %). Последние три позиции закрепились за Уральским (4,3 %), Северо-Кавказским (4,2 %) и Дальневосточным (3,9 %) федеральными округами (рис. 3).

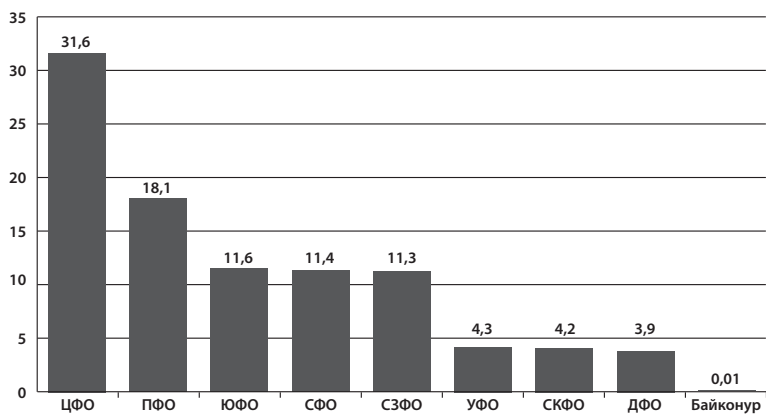


Рис. 3. Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса по регионам, %

Резюмируя аналитический материал, необходимо отметить, что в последние годы предприятия малого и среднего бизнеса развиваются и набирают обороты. Наиболее значимой проблемой остается финансирование субъектов малого и среднего бизнеса. Частным инвесторам, предпринимателям зачастую недостаточно собственных средств для организации бизнеса, а у молодых людей, имеющих креативные и уникальные инициативы, их вообще нет. Кредиты, которые предлагают банки, имеют либо высокие проценты, либо требования о наличии обеспечения, поручительства и т. п. Кроме того, препятствием является недоступность госзаказов, поскольку

государство в данном случае отдает предпочтение крупным предприятиям.

Однако, несомненно, что развитие малого и среднего бизнеса выходит на новый уровень. Принятая в 2016 г. Стратегия развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации на период до 2030 г. приносит свои результаты.

1. Создан специальный орган АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего бизнеса», который оказывает координационные меры поддержки, предусмотренные законодательством.

2. Развиваются институты инфраструктуры поддержки предпринимательства.

3. Установлен строгий контроль выполнения норм законодательства.

Кроме того, на наш взгляд, необходимо разработать специальные меры поддержки инициатив молодых людей (18–29 лет). Поскольку именно молодежь, имеющая менталитет поколения NEXТ, способна активно развивать данный сектор экономики. Молодые люди воспитаны в условиях рынка, им более понятны отношения «продавец–покупатель», они информированы о новинках и передовом опыте развитых стран.

Таким образом, государство должно поддерживать малый и средний бизнес, т. к. данные субъекты способны адаптироваться к постоянно изменяющимся факторам внешней среды, быть более гибкими в условиях кризиса, что позволяет улучшить состояние экономики в целом.

Список литературы

1. 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.
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. Хасанова Г. Ф. Анализ развития малого и среднего предпринимательства в РФ / Г. Ф. Хасанова // Научное сообщество студентов XXI столетия.

- Экономические науки»: сб. ст. по мат. XXXIX студенческой межд. науч.-практ. конф. — 2016. — № 2 (39). — URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/2\(39\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/2(39).pdf) (дата обращения: 14.10.2018).
4. Федеральная служба государственной статистики. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.11.2018)

УДК 338.2

STARTUP КАК ВИД ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

А. А. Богомолова, студентка

*Научный руководитель А. Б. Коган, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный университет экономики
и управления,
г. Новосибирск, Россия*

В статье дается понятие стартапов, рассматриваются их характерные особенности и современное значение. Представлены известные стартап-компании и перспективы их развития.

Ключевые слова: стартап, развитие, студенты, перспективы, проект, инновационная активность, конкурентоспособность.

В статье предлагаются новые способы снижения ошибок для начинающих стартаперов. Различные предпринимательские нововведения ранее были опубликованы в статьях В. Орловского, А. Милевского, А. Соловьева [8].

Классическое определение стартапа, данное американским предпринимателем Стивеном Бланком, — современная структура, предназначенная для поиска и реализации масштабируемой бизнес-модели [1].

В последнее время в бизнесе можно столкнуться с данным понятием в СМИ, литературе; проводят курсы по созданию стартапов. Но не все имеют представление о том, есть ли различия между стартапом и «новоиспеченной» компанией.

Понятие «стартап» (от англ. *start up* — запускать) определяет только что созданную или еще находящуюся в процессе создания компанию [1].

Как правило, у данной компании имеется бизнес-идея, которой необходимо продвижение и развитие, но ее создатели активно исследуют рынок и занимаются поиском средств для ее реализации.

Само понятие «стартап» возникло в Америке в 30-е гг. XX в., когда два студента Хьюлетт и Паккард основали собственное мелкое предприятие и назвали его *start up*. В наши дни компания известна под именем *Hewlett-Packard*, или HP [4].

Не каждую разработку или созданную компанию можно назвать стартапом. Необходимо знать характерные черты стартапа, признанные многими предпринимателями:

- в основе стартапа лежит интересная бизнес-идея. Если идея перспективна, то она будет достаточно дорогой. Не стоит сравнивать идеи для бизнеса, которые можно найти в интернете, с созданным бизнес-планом;

- курс на новый продукт (основная идея стартапа заключается в создании нового или усовершенствовании старого. Благодаря этому стартапы конкурируют с устоявшимися крупными корпорациями, которые не занимаются инновационной деятельностью, а продают товары и оказывают услуги, которые давно себя зарекомендовали);

- стартаперы ставят на карту все (создатели стартапа работают над своей идеей долгое время, вкладывают все силы. Они готовы поставить на свой стартап все, чтобы его реализовать, несмотря на то, что цена реализации может быть очень дорогой);

- создатели стартапа молоды (согласно статистическим данным, средний возраст стартапера 25 лет. Многие успешные стартапы — это детища вчерашних студентов);

- проблемы с финансированием (главный и характерный признак стартапа — недостаточность финансирования. У молодого стартапера есть огромный потенциал энергии и знаний, ему необходим инвестор, которого прибыль интересует не в последнюю очередь);

- инициативная группа работает ради идеи, а не ради прибыли (в создании стартапа участвует команда единомышленников, т. к. в одиночку это слабо реализуемо. Каждый участник отвечает за определенные функции, подчиняясь лидеру группы. Команда понимает, что не получится все и сразу, поэтому работает над проектом с целью получить определенную прибыль в будущем).

Выделяют два вида стартапов:

- традиционные (не всегда для реализации стартапа нужна новая идея, многие компании добились успеха посредством легкорелизуемых идей);

- основанные на высоких технологиях (необходимость серьезного финансирования, следовательно, поиск крупных инвесторов обеспечивает положительный результат и высокую прибыль в будущем).

Виктор Орловский опубликовал ряд заблуждений начинающего стартапера:

- у меня нет времени;
- мою идею могут украсть;
- мы делаем то, что нужно нашим клиентам;
- мы точно знаем, чего хотим;
- мы уже долго делаем продукт, но его рано показывать публике;
- мы сделали продукт, готовый к продаже;
- все клиенты и все продажи одинаковые;
- продажи растут, необходимо запустить что-то новое;
- когда мы покажем результат, инвестор найдет нас сам;
- начнем продавать, а потом придумаем, как зарабатывать.

Следует сформулировать и отработать гипотезы. Ваш стартап должен быть таким же большим, как и рынок, участником которого вы являетесь [8].

К наиболее ярким представителям с высоким уровнем инвестиционного развития можно отнести США, Китай, Японию, страны Европы. Одним из успешных представителей европейской инновационной системы является Германия, которая занимает третье место на мировом рынке высоких технологий после США и Японии.

Компания *Odeo* запустила маленький проект Twitter. На момент создания прессе и инвесторам стартап не казался интересным. Сейчас Twitter это новый бизнес, который изменил способ коммуникации в интернете.

Сообщество *Houzz* связано с ремонтом или декором дома. Компания обслуживает более 40 млн пользователей в месяц и насчитывает около 1000 сотрудников по всему миру. Основатели проекта (семья Ади Татарко и Алон Коэн) занимались ремонтом и столкнулись

с нехваткой ресурсов по обустройству дома. В результате создали собственный проект. Первыми их клиентами были 20 родителей из школы, в которой учились их дети Ади и Алон. Сегодня компания стоит 4 млрд долл. [3].

Успешный проект Instagram работает в настоящее время и набирает обороты. Был создан сайд-проект, приложение только для обмена фотографиями. В первый день создания зарегистрировалось более 25 000 чел. Сегодня программой ежемесячно пользуются около 800 млн чел. по всему миру. Помимо виртуального фотоальбома в данной сети можно вести диалоги, снимать видео. Instagram был приобретен Facebook за 1 млрд долл.

Мировой опыт дает множество примеров эффективного развития национальных инновационных систем, одним из которых можно назвать стартап-проекты [3].

Стартап можно рассматривать с двух сторон: теоретической и практической. В первом случае термин «стартап» — результат соприкосновения теории жизненного цикла организации с теорией инноваций. Во втором — проект организации, которая выпускает инновационный продукт, в основном в сфере высоких технологий, которые требуют больших вложений и являются рисковыми с точки зрения инвесторов.

Список литературы

1. Стародубцева О. А. Производственный аутсорсинг — эффективный инструмент повышения конкурентных преимуществ организации / О. А. Стародубцева, В. К. Стародубцева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2015. — № 2 (31). — С. 137–142.
2. Кравченко А. В. Перепрофилирование деятельности как способ выживания предприятия / А. В. Кравченко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2013. — № 4 (25). — С. 159–161.
3. Айдаев А. А. Развитие стартапов в России и за рубежом / А. А. Айдаев, В. К. Стародубцева // Мировая экономическая система: проблемы и перспективы развития: 2 Межд. науч.-практ. конф. (Новосибирск, 21–14 апреля 2015 г.). — Новосибирск: изд-во НФРЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015. — С. 9–12.
4. Яцко В. А. Разработка модели кредитного скоринга с использованием мягких вычислений / В. А. Яцко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2015. — № 2 (31). — С. 251–255.
5. Поддержка StartUp в России. — URL: <http://pr-foryou.ru/поддержка-startup> (дата обращения: 23.10.2018).

6. Высоцкая, Г.В. Внедрение новых технологий как основа формирования экономических преимуществ организации / Г.В. Высоцкая // Новая наука: Стратегии и векторы развития. — 2015. — № 6–1. — С. 73–75.
7. Коган А. Б. Способы выбора наиболее выгодного объекта затратных инвестиций / А. Б. Коган // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 35 (338). — С. 44–47.
8. Forbes Tech Investment Forum. — URL: www.forbes.ru/konferencii/investsummit/#speakers (дата обращения: 13.11.2018).

УДК 331.526

ИНТЕРНЕТ-ТРУДОУСТРОЙСТВО КАК СОСТАВНОЙ ЭЛЕМЕНТ И ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Е. С. Григорчикова, студентка

*Научный руководитель **С. Д. Капелюк**, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматривается конкурентоспособность на рынке труда в Новосибирске на примере резюме на соискание должности экономиста, размещенных на сайте headhunter.ru. Проведен сравнительный анализ резюме соискателей по национальной принадлежности на основе случайной выборки.

Ключевые слова: трудоустройство, конкурентоспособность специалистов, поиск работы, резюме, соискатель, рынок труда, занятость.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ
и Правительства Новосибирской области
в рамках научного проекта № 18-410-543 005*

Рынок труда — комплексная система, включающая взаимосвязь как работодателей и соискателей напрямую, так и организаций-посредников: государственные службы занятости, кадровые агентства, специализированные web-сайты. Интернет-трудоустройство активно развивается в России, его значение как средства взаимодействия работодателя и соискателя стремительно растет.

В условиях быстроразвивающейся бизнес-среды популярным методом при подборе персонала является анализ резюме. Это дает возможность получить предварительную фактическую информацию

о соискателе (пол, возраст, образование и повышение квалификации, предыдущий опыт работы, достижения, увлечения и т. д.) и отсеять несоответствующих соискателей. В то же время структурированность и стиль подачи информации в резюме свидетельствуют и о личных качествах соискателя.

Проведенное исследование трудовых ресурсов Новосибирска основано на анализе резюме соискателей на должность экономиста. Информационной базой стал крупнейший сайт headhunter.ru. В выборку вошли резюме на соискание должности экономиста, размещенные на сайте headhunter.ru в октябре 2018 г. [3]. Проведен сравнительный анализ резюме среди соискателей в возрасте от 18 до 35 лет по национальной принадлежности, в частности, сравнение профессиональных и личных качеств русских соискателей и представителей других национальностей (далее — нерусские). В предыдущих исследованиях была выявлена дискриминация по национальному признаку при найме на работу на основе полевого эксперимента [2].

В табл. 1 приведены данные по результатам анализа резюме мужчин и женщин (нерусских) на соискание должности экономиста по профессиональным качествам.

Таблица 1

**Характеристики резюме мужчин и женщин (нерусских)
по профессиональным качествам**

Качество	Мужчины	Женщины	Отклонение (+, –)
Количество	13	17	–4
Средний возраст, лет	28,4	27,5	0,9
Средняя зарплата, руб.	29 638,5	22 882,4	6 756,1
Средний стаж, лет	4,9	4,5	0,4
Доля с высшим образованием, %	92,3	100	–7,7
Доля со средним профессиональным образованием, %	7,7	—	7,7
Повышение квалификации, %	30,8	47,1	–16,3
Знание иностранных языков, %	69,2	82,4	–13,2
Знание 1С, %	46,2	58,8	–12,6

В случайной выборке чаще встречались резюме женщин. Средний возраст соискателей отличается почти на 1 год. Средняя заработная плата, указанная соискателями-женщинами, меньше, чем у мужчин.

К профессиональным качествам можно отнести уровень образования, прохождение курсов повышения квалификации и знание профессиональных программ. Женщины, претендующие на должность экономиста, более образованны, нежели мужчины. Среди них с высшим образованием — 100 %, со средним профессиональным образованием — резюме не встречались. Аналогичные показатели у мужчин — 92,3 и 7,7 % соответственно. За период работы в организациях свою квалификацию повысили: мужчины — 30,8 %, женщины — 47,1 %. Знание профессиональной программы 1С указано в 46,2 % резюме мужчин и в 58,8 % резюме женщин; владение иностранным языком — 69,2 и 82,4 % соответственно. Учитывались только языки, которые не относятся к родному языку соискателя.

Неотъемлемой частью, свидетельствующей о профессионализме, является опыт работы в данной должности. Средний стаж, указанный в резюме женщин, — 4,5 года, мужчин — 4,9 года. С учетом среднего возраста соискателей опыт работы достаточный.

Личные качества соискателей важны только в случае, если они соответствуют профессиональным. Перечень личных качеств в резюме характеризует и отношение претендента к должности. Мы изучили частоту указания соискателями таких деловых качеств, как пунктуальность, потенциальное качество выполняемой работы, навыки и т. д. (табл. 2).

Таблица 2

**Характеристики резюме мужчин и женщин (нерусских)
по личным качествам, %**

Качество	Мужчины	Женщины	Отклонение (+, -)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Целеустремленность	38,5	52,9	-14,4
Ответственность	53,8	64,7	-10,9
Умение работать в команде	23,1	29,4	-6,3
Быстрая обучаемость	30,8	52,9	-22,1

Окончание табл. 2

1	2	3	4
Стрессоустойчивость	23,1	23,5	–0,4
Трудолюбие	38,5	11,8	26,7
Аккуратность	15,4	11,8	3,6
Пунктуальность	23,1	11,8	11,3
Бесконфликтность	15,4	11,8	3,6
Коммуникабельность	61,5	58,8	2,7

Сильные стороны сотрудника, работающего с большим объемом данных: ответственность, аккуратность, быстрая обучаемость. По данным анализа резюме, отобранных нами, такие качества чаще указывали мужчины. Наиболее распространенные указываемые личные качества: умение работать в команде — 23,1 % у мужчин, 23,5 % у женщин, бесконфликтность — 15,5 % и 11,8 % и коммуникабельность — 61,5 % и 58,8 %, целеустремленность — 38,5 % и 52,9 %, пунктуальность — 23,1 % и 11,8 % соответственно. Но отсюда не следует, что по личным качествам мужчины превосходят женщин, или наоборот, поскольку не все соискатели считают необходимым указывать личные качества.

В табл. 3 приведены данные резюме мужчин и женщин (русских) на соискание должности экономиста по профессиональным показателям.

Таблица 3

**Характеристики резюме мужчин и женщин (русских)
по профессиональным качествам**

Качество	Мужчины	Женщины	Отклонение (+, –)
Количество	15	35	–20
Средний возраст, лет	31,7	28,3	3,4
Средняя зарплата, руб.	26 480,0	29 846,0	–3 366
Средний стаж, лет	8,4	7,3	1,1
Доля с высшим образованием, %	100,0	100,0	—
Повышение квалификации, %	6,6	8,5	–1,9
Знание иностранных языков, %	80,0	65,7	14,3
Знание 1С, %	80,0	65,7	14,3

По количеству резюме на соискание должности экономиста большую активность проявляют женщины. По показателю среднего возраста — мужчины на 3,4 года старше. Желаемая заработная плата у женщин выше, чем у мужчин, что отличается от результатов ранее проведенного авторами исследования [1]. Все соискатели имеют высшее образование. Повышение квалификации проходили не все соискатели (мужчины — 8,4 %, женщины — 7,3 %). Владеют иностранным языком на базовом уровне — 80 % мужчин и 65,7 % женщин. Программным продуктом «1С», предназначенным для автоматизации деятельности предприятия, пользуются 80 % мужчин, 65,7 % женщин. То есть профессиональным качествам соискатели соответствуют. Личные качества, которые указали в своих резюме русские соискатели, представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Характеристики резюме мужчин и женщин (русских)
по личным качествам**

Качество	Мужчины	Женщины	Отклонение (+, -)
Целеустремленность, %	26,6	20	6,6
Ответственность, %	13,3	8,5	4,8
Умение работать в команде, %	20	5,7	14,3
Быстрая обучаемость, %	20	17,1	2,9
Стрессоустойчивость, %	13,3	11,4	1,9
Трудолюбие, %	13,3	11,4	1,9
Аккуратность, %	6,6	2,8	3,8
Пунктуальность, %	13,3	5,7	7,6
Бесконфликтность, %	6,6	—	6,6
Коммуникабельность %	13,3	14,2	-0,9

В резюме мужчины чаще указывали личные качества, о чем свидетельствуют данные табл. 4. Практически по всем показателям, кроме коммуникабельности, с небольшим отрывом лидируют мужчины. Личные качества, по которым наблюдается большое отклонение, — это «умение работать в команде» — 14,3 п.п., «пунктуальность» — 7,6 п.п., «целеустремленность» и «бесконфликтность» — 6,6 п.п.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что на рынке труда Новосибирска при соискании должности экономиста мужчины (нерусские) требуют заработную плату выше, чем русские, несмотря на более низкий уровень профессиональной подготовки. Личные качества соискатели-нерусские указывают чаще, если сравнивать с резюме русских соискателей.

Таким образом, для определения конкурентоспособности на рынке труда интернет-база является индикатором состояния профессиональной среды.

Список литературы

1. Капелюк С. Д. Конкурентоспособность на рынке труда Сибири. Социально-экономическое развитие регионов: проблемы и перспективы внедрения инноваций: сб. мат. межрегиональной науч.-практ. конф., посвященной 50-летию Бурятского филиала СибУПК и 95-летию Бурятского республиканского союза потребительских обществ (Улан-Удэ, 22 марта 2018 г.) / С. Д. Капелюк, Е. С. Григорчикова; под ред. Е. Н. Лищук. — Новосибирск: ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК», 2018. — С. 21–24.
2. Рябушкин Н. Н. Экспериментальный анализ дискриминации на рынке труда в крупных экономических центрах Сибири. МНСК-2018: социология: мат. 56-й межд. науч. студенческой конф. / Н. Н. Рябушкин, М. Д. Ким. — 2018. — С. 56–57.
3. База резюме и вакансий HeadHunter. — URL: <https://hh.ru> (дата обращения: 10.10.2018).

УДК 347.71

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

А. Б. Дугаров, магистрант

Научный руководитель Н. В. Беликова, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрена проблема сбыта продукции в системе управления маркетинговой деятельностью современного предприятия. Выявлены преимущества и недостатки в данной деятельности и предложены практические рекомендации по совершенствованию сбытовой деятельности в системе управления маркетингом.

Ключевые слова: управление, маркетинг, сбыт продукции, сбытовая деятельность, продукция.

В статье предлагается обобщенная методика оценки сбытовой деятельности торгового предприятия в системе управления маркетингом. В практических рекомендациях отражены различные точки зрения. Проблема организации и сбыта продукции в деятельности рассматривается не только с позиции исследуемого предприятия, но и других организаций аналогичной сферы деятельности.

Как известно, современная экономика — клиентоориентированная экономика: российский потребитель становится все более требовательным и взыскательным при выборе товара и услуг. Поэтому в системе управления маркетинговой деятельностью появилась задача эффективной организации сбыта продукции, которая достигается посредством полного удовлетворения потребностей и запросов покупателей. В условиях постоянно растущей конкуренции необходимо не только использовать все финансовые возможности предприятия для производства высококачественного товара, но и правильно и выгодно реализовывать конечный продукт. Сегодня выигрывает компания, ориентированная на клиента, его потребности и проблемы, а также на взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество с ним.

Эффективный менеджмент любого предприятия невозможно представить без правильно организованной службы сбыта. В системе управления маркетингом современного предприятия на долю сбытовой деятельности приходится достаточно большая доля, поэтому при реализации продукции предприятие должно осуществить комплекс действий для ее перемещения на потребительском рынке.

Под *сбытом* понимают реализацию готовой продукции предприятия, включающую систему отношений с внешней сбытовой сетью и потребителями (покупателями).

Сбыт продукции — это не только элемент системы управления маркетинговой деятельностью, но и завершающий этап работы предприятия, осуществляемый, как правило, по хозяйственным договорам, заключенным с посредниками и потребителями.

Организация и управление сбытом продукции базируется на маркетинговых исследованиях, т. е. основе всех маркетинговых

действий [2]. Это исследования потребностей и спроса на данную продукцию, емкости рынка; определение доли предприятия в общем объеме продажи продукции данного ассортимента; анализ рыночной ситуации, изучение возможностей выхода на внешний рынок, исследование динамики объема продаж, анализ каналов сбыта; изучение мнений покупателей и потребительских предпочтений. В системе управления маркетингом маркетинговые исследования составляют базу для функционирования всех элементов деятельности предприятия (и в области управления сбытом).

Рассмотрим, каким образом в системе управления маркетингом осуществляется сбытовая деятельность предприятия.

Исследования проводили в ООО «Янта-Улан-Удэ» (образовано 7 июля 2005 г. в Республике Бурятия (Улан-Удэ) и официально зарегистрировано как представительство холдинга «Янта»). В настоящее время в группу предприятий «Янта» входит множество предприятий.

Ее торговая база обладает хорошими мощностями, удобными подъездными путями, отлаженной приемкой продукции. Есть свои складские площади с холодильными камерами различных температурных режимов; собственный автопарк грузового транспорта, что позволяет осуществлять бесперебойную доставку продукции покупателям.

Это единственное на территории Бурятии официальное представительство холдинга «Янта», которое реализует продукцию ОАО «Иркутский масложиркомбинат», ОАО «Иркутский молочный завод», ЗАО «Ангарская птицефабрика».

Рассмотрим некоторые элементы управления маркетинговой деятельностью предприятия.

Ассортимент продукции достаточно широк и представлен различными группами товаров.

На диаграмме — приблизительное соотношение производимой и реализованной продукцией ГК «Янта» (рис. 1):

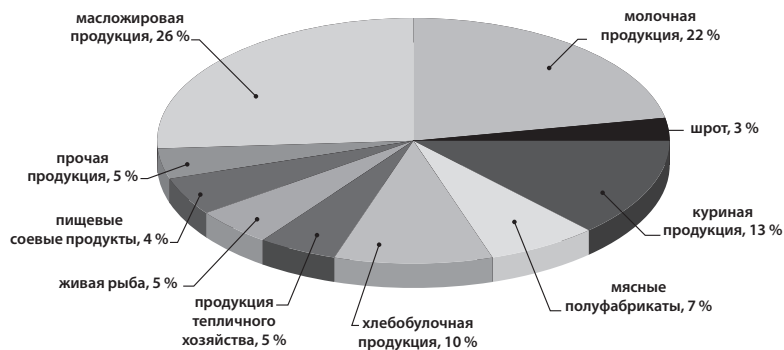


Рис. 1. Долевое соотношение продукции ГК «Янта»

Постоянными, надежными и крупными клиентами ООО «Янта-Улан-Удэ» являются ТД «Титан», ТД «Надежда», ЧП «Гордеев» (Либерти), ООО «Бин», ТГ «Абсолют».

Помимо этого перечня имеются и фирменные торговые точки «Янта». Для дилеров разработана система скидок, предусмотрена помощь в продвижении продукции (дегустации, промоакции и медиареклама). Компания — неоднократный участник региональных выставок.

Организация являлась поставщиком по 38 государственным контрактам на сумму 11 240 906,34 руб.

Распределение продукции по точкам реализации представлено на рис. 2.



Рис. 2. Распределение продаж ООО «Янта-Улан-Удэ» (2015–2017 гг.)

Итак, ООО «Янта-Улан-Удэ» — динамично развивающаяся компания, которая за счет освоения новых торговых технологий занимает лидирующие позиции в сфере продаж. Компания известна не только в Алтайском крае и Сибирском регионе, но и других регионах и нацелена на укрепление своих конкурентных позиций и расширение рынка сбыта.

Конкурентов у компании достаточно много, в основном это торговые сети, но профессиональный подход в управлении позволяет удерживать и улучшать позиции на рынке.

Стратегическое планирование в компании находится в компетенции дирекции не только ГК «Янта», но и ее торгового представительства «Янта-Улан-Удэ».

Сбыт продукции осуществляется через наработанную сбытовую сеть (торговые точки, оптовые заказчики и собственные торговые точки).

В ООО «Янта-Улан-Удэ» определены следующие критерии выбора сбытового канала:

- *характеристика покупателей* (оптовые заказчики, фирменные торговые точки, торговые точки в других регионах, а также организации и предприятия);
- *характеристика товаров* (молочная, масложировая, хлебобулочная, мясная, рыбная и т. д.);
- *характеристика предприятия* (торговое представительство крупного холдинга).

Основные элементы сбытовой политики:

1) *транспортировка продукции*. Предприятие имеет собственный автопарк для местного развоза заказов, а также для снабженческих нужд. Компания отправляет клиенту заказ любой транспортной компанией. Существует отдел для розничных покупателей;

2) *хранение готовой продукции*. Продукция хранится на складе на территории предприятия в специально созданных для хранения условиях (промышленные холодильники и др.);

3) *продажа продукции* осуществляется напрямую оптовикам, а также через торговые точки потребителям. Розничные покупатели обслуживаются по мелкооптовым ценам при покупке на сумму от 1000 руб.;

4) *исследование покупателя* практически не ведется, что является одним из недостатков;

5) *организация обратной связи*. Предприятие контактирует с постоянными оптовыми и мелкооптовыми заказчиками;

6) *контроль за качеством продукции*. Ведется жесткий контроль качества.

Работа с дилерами, дистрибьюторами и региональными представителями — на данный момент распространенный способ реализации продукции. Такая схема доступна, т. к. не приводит к значительным затратам для компании-производителя. Дистрибуция через сторонние компании-дилеры сопряжена с определенными рисками и не может гарантировать ГП «Янта» эффективную работу с розничной сетью. Производитель не может контролировать сложный процесс на территории огромного региона.

ГП «Янта» использует разные формы торговли.

Подразделения, которые отвечают за распределение и сбыт продукции, подчиняются коммерческому директору (рис. 3).



Рис. 3. Подразделения, ответственные за сбытовую деятельность в ООО «Янта-Улан-Удэ»

Если анализировать систему товародвижения продукции, которая является дистрибьюторской, от производителя к потребителю, то схема канала сбыта следующая (рис. 4):



Рис. 4. Схема товародвижения продукции ООО «Янта-Улан-Удэ»
(от производителей к потребителям)

При большом числе посредников и цели расширения сбыта, приближения товара к потребителю — интенсивный вид сбыта.

У исследуемой компании широкий канал сбыта, т. к. число посредников, находящихся на одном уровне, может расти.

Выбор канала сбыта и последующая организация распределения ввозимой продукции зависят от внутренних и внешних факторов.

Рассмотренные выше факторы (особенности товара, ресурсы) относятся к внутренней среде ООО «Янта-Улан-Удэ», т. е. руководство компании имеет возможность управлять ими.

При влиянии внешних факторов руководство использует *стратегию интенсивного распределения*, применяемую для широкого круга товаров народного потребления, которые размещены в максимально возможном количестве торговых точек.

Компания развозит товар или применяет другие способы доставки, привлекательные для большинства покупателей, например, метод массового распределения и массовой рекламы («сарафанное радио»). Все товары ООО «Янта-Улан-Удэ» пользуются спросом у различных слоев населения, с различным уровнем дохода. То есть предприятие реализует продукцию, рассчитанную на крупные сегменты рынка.

Эффективность сбыта продукции в любой компании поддерживает благоприятный организационный имидж. Программа формирования внешнего имиджа состоит из многих элементов. Качество продукции, услуг доставки, ценовой фактор, внешний вид, узнаваемость бренда — важные составляющие деловой репутации. Реклама может привлечь потребителей и партнеров компании, но степень их удовлетворения во многом зависит от производителя — как стабильного дистрибьютора и эффективного партнера. В этом аспекте есть некоторые особенности.

Средства продвижения товаров компании ООО «Янта-Улан-Удэ»:

- 1) реклама: интернет-реклама, реклама в СМИ;
- 2) наружная реклама: вывеска на здании компании, плакаты на витринах сети фирменных торговых точек, куда поставляется продукция компании «Янта», рекламные щиты в центре Улан-Удэ, листки с информацией о скидках в фирменных магазинах;
- 3) социальные мероприятия: спонсорские акции, участие в городских мероприятиях, благотворительность;

4) фирменный интернет-сайт (www.yantacom.ru);

5) стимулирование сбыта: промоакции, бонусные карты.

Практика показывает, что «основной принцип коммерческой деятельности предприятия — это пониживание коммерческими действиями стадии продвижения продукции от производителя к потребителю, снижая при этом затраты и получая реальную прибыль от сбыта продукции» [1].

Что касается мнения о продукции и налаженности системы сбыта (в частности, степени удовлетворенности продукцией), то в апреле 2018 г. был проведен опрос покупателей и заказчиков — на предмет потребительских предпочтений, а также торговых агентов — на предмет их наблюдений (127 респондентов) — в торговых точках и при помощи менеджеров по продажам. Данный опрос показал неплохие результаты (рис. 5):



Рис. 5. Оценка потребителями качества продукции ООО «Янта-Улан-Удэ»

Большинство респондентов предпочитают продукцию ООО «Янта-Улан-Удэ». Среди опрошенных (4 %) оказались и те, кто никогда не покупал продукцию исследуемой компании, а некоторые считают, что понравившаяся продукция им не «по карману». Отметим тот факт, что качеством продукции потребители остались довольны (ни одна хорошо профинансированная программа по созданию налаженной системы сбыта не спасет продукцию низкого качества).

Рассмотрим коммерческие расходы предприятия за последние три года (включая маркетинговые мероприятия, в частности, связанные со сбытом продукции) (рис. 6):

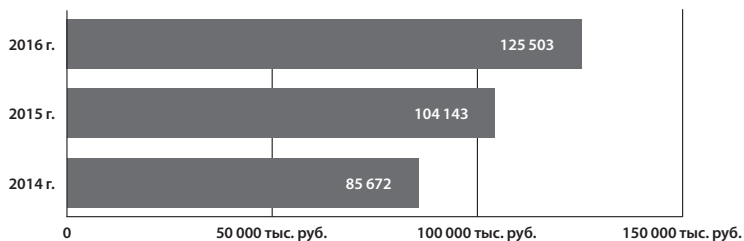


Рис. 6. Коммерческие расходы ООО «Янта-Улан-Удэ»

Рассмотрим уровень выполнения запланированных сбытовых и маркетинговых мероприятий, а также уровень реализованности. За 100 % примем все мероприятия за 2017 г. (табл.):

Оценочная контрольная карточка маркетинговых мероприятий ООО «Янта-Улан-Удэ» за 2017 г.

Наименование маркетингового мероприятия	Соотношение, %	
	план	факт
Традиционный сбыт продукции (продажи)	55	52
Рекламные и мероприятия по стимулированию сбыта	10	4
Социальные мероприятия	8	4
Участие в выставках и ярмарках	7	8
Расширение ассортимента	10	4
Проведение полномасштабных МИ	10	—
Проведение ценовой политики	—	8
<i>Итого</i>	<i>100</i>	<i>82</i>

Данные свидетельствуют, что не все запланированные мероприятия компании выполнены в полном объеме.

Проведенный анализ системы управления сбытом показал, что сбытовые отделы работают хорошо, но им необходимо совершенствоваться.

В результате сформулированы следующие предложения по улучшению сбытовой деятельности ООО «Янта-Улан-Удэ».

1. Усиление сбытовой деятельности:

- детальное изучение потребительского рынка;
- освоение новых регионов для реализации продукции;

— эффективный поиск и реализация новых каналов сбыта (новые организации).

2. *Усиление деятельности по продвижению продукции:*

— выпуск каталогов, буклетов, прайс-листов и других рекламных материалов для своей компании;

— размещение рекламы на баннерах, в СМИ, в местах скопления людей и т. д.;

— информирование потенциальных клиентов в соцсетях;

— открытие и постоянное обновление собственного фирменного сайта.

3. *Внедрение прогрессивных видов сбыта:*

— продажа продукции по образцам;

— использование новых информационных технологий (усиление заказов и сбыта продукции через интернет-магазин).

Реализация вышеперечисленных рекомендаций даст возможность ООО «Янта-Улан-Удэ» значительно расширить сферу деятельности, укрепить позиции на рынке, войти в новые сегменты рынка, найти новые эффективные каналы сбыта, улучшить сбытовую деятельность, увеличить товарооборот и прибыль предприятия.

Еще одна рекомендация — использовать новую для предприятия стратегию втягивания.

Стратегия втягивания — это достаточно оптимальная стратегия для ООО «Янта-Улан-Удэ», которая фокусирует свои коммуникационные усилия на конечных пользователях, пытаясь создать спрос на продукцию и услуги среди потенциальных потребителей, представителей целевого сегмента. Цель коммуникации — формирование стабильного спроса и лояльности потребителя к бренду «Янта». Это необходимо, чтобы товар «втягивался» рынком, потребители требовали от производителя и посредников наличия товара в продаже. Ключевая цель стратегии втягивания — нейтрализация рыночной силы посредника.

Таким образом, маркетинг современных компаний должен быть направлен на выбор более эффективного способа доведения продукции до конечного потребителя.

Список литературы

1. Управление маркетингом. Сбытовая политика и организация сбыта. — URL: <http://eokd.tolgas.ru/euk/um/lek4.htm> (дата обращения: 15.11.2018).
2. Беликова Н. В. Функции и принципы коммерческой деятельности / Н. В. Беликова, Ч. К. Оторбаева // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития: мат. Межд. науч.-практ. конф. (Новосибирск, 26–28 апреля 2017 г.): в 2 ч. Ч. 1 / под ред. И. В. Архиповой. — Новосибирск: изд-во НГПУ, 2017. — 292 с.

УДК 657.3

ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

А. С. Жарков, студент

М. Ф. Кривошеева, студентка

Научный руководитель А. Б. Коган, канд. экон. наук, доцент

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривается проблема расчета точки безубыточности для малого бизнеса. Затрагиваются вопросы наличия различных систем налогообложения, широкого ассортимента продукции, сложности планирования и учета заработной платы с двойной оплатой труда в выходные и праздничные дни.

Ключевые слова: точка безубыточности, малый бизнес, основная система налогообложения, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, учет заработной платы в выходные дни.

Показатели безубыточности широко применимы в практике инвестиционного анализа: при разработке инвестиционных проектов и в готовом бизнесе. С помощью показателей безубыточности анализируют риски и неопределенность, оценивают устойчивость проекта и его ликвидность. Одним из показателей устойчивости проекта является точка безубыточности (далее — ТБУ), которая характеризует объем продаж, при котором выручка от реализации продукции равна издержкам производства [1]. На основе показателя безубыточности принимают решения о включении продукции в ассортиментную

линейку, о ценообразовании [2]. Также ТБУ выступает критерием, на который ориентируются инвесторы при выборе проекта.

Как правило, данный показатель рассчитывают в натуральном выражении: для его нахождения необходимо отнести постоянные издержки к маржинальной прибыли (цене за вычетом удельных переменных затрат) [3]:

$$ТБУ = \frac{\text{Затраты постоянные на весь объем производства}}{\text{Цена за единицу изделия} - \text{Затраты переменные на единицу изделия}} .$$

Однако данная формула — обобщенный пример расчета ТБУ и не позволяет получить точный результат.

Так как для малого бизнеса существуют различные формы налогообложения, ТБУ рассчитывают по-разному.

При основной системе налогообложения:

$$ТБУ = \frac{\text{Постоянные расходы} - \text{НДС}_{\text{входящий}}}{(\text{Цена} - \text{НДС}_{\text{входящий}}) - (\text{Удельные переменные расходы} - \text{НДС}_{\text{входящий}})} .$$

При упрощенной системе налогообложения:

— по объекту налогообложения «доходы — расходы»:

$$ТБУ = \frac{\text{Постоянные расходы}}{\text{Цена} - 1\% - \text{Удельные переменные расходы}} ,$$

где 1 % — минимальный размер налога.

По объекту налогообложения «доходы»:

$$ТБУ = \frac{\text{Постоянные расходы}}{\text{Цена} - (3\% + 6\%) - \text{Удельные переменные расходы}} ,$$

где 3 % и 6 % — минимальный размер налога.

При едином налоге на вмененный доход (ЕНВД):

$$ТБУ = \frac{\text{Постоянные расходы} + \text{ЕНВД}_{\text{уменьшенный на сумму страховых взносов}}}{\text{Цена} - \text{Удельные переменные расходы}} .$$

Таким образом, первая проблема расчета ТБУ заключается в разнообразии систем налогообложения: при каждой из них ТБУ рассчитывается по-разному.

Другая проблема — широкий ассортимент продукции. Приведенные формулы подходят для бизнеса, направленного на производство только одного вида продукции. Однако в современной экономике такого вида предприятий немного.

Решение данной проблемы предлагает Ч. Т. Хорнгрен:

$$V_0 = \frac{Z_{const}}{\sum_{i=1}^n (p_i - c_i) v_i} = \frac{Z_{const}}{\sum_{i=1}^n d_i v_i},$$

где V_0 — значение объема производства в точке нулевой прибыли в физических единицах;

p_i — цена i -го вида продукции;

c_i — переменные затраты i -го вида продукции;

d_i — маржинальный доход на единицу продукции, руб.;

v_i — доля i -го вида продукции;

Z_{const} — постоянные затраты.

Таким образом, ссылаясь на решение первой проблемы, представим четыре формулы расчета ТБУ, попадающие под различные системы налогообложения для многопродуктового производства.

При основной системе налогообложения:

$$V_0 = \frac{Z_{const} - \text{НДС}_{\text{входящий}}}{\sum_{i=1}^n (p_i - \text{НДС}_{\text{входящий } i\text{-й продукции}} - (c_i - \text{НДС}_{\text{входящий } i\text{-й продукции}})) v_i}.$$

При упрощенной системе налогообложения:

— по объекту «доходы-расходы»:

$$V_0 = \frac{Z_{const}}{\sum_{i=1}^n (p_i - 1\% - c_i) v_i};$$

— по объекту «доходы»:

$$V_0 = \frac{Z_{const}}{\sum_{i=1}^n (p_i - 3\% \div 6\% - c_i) v_i};$$

при едином налоге на вмененный доход (ЕНВД):

$$V_0 = \frac{Z_{const} - \text{ЕНВД}_{\text{уменьшенный на сумму страховых взносов}}}{\sum_{i=1}^n (p_i - c_i) v_i}.$$

Третья проблема расчета ТБУ — сложность планирования и учета заработной платы в выходные и праздничные дни (двойная оплата труда). Так как основной задачей бизнеса является получение прибыли, то зачастую необходимо, чтобы бизнес работал на постоянной основе, без выходных. То есть генерировал большие положительные финансовые результаты, лучше удовлетворяя потребности собственника и инвесторов. Стоит отметить, что в некоторых видах бизнеса высокие результаты получают именно в выходные и праздничные дни. Проблема возникает в связи с тем, что при калькуляции себестоимости в состав прямых затрат включается заработная плата по стандартной величине в будние дни.

Учитывая этот момент, формула расчета ТБУ примет вид:

$$V_0 = \frac{Z_{const(без учета з/н)} + w \times s + (h \times s \times 2)}{\sum_{i=1}^n (p_i - c_i) v_i},$$

где w — количество отработанных рабочих дней за месяц;

s — ставка заработной платы в день;

h — количество отработанных выходных дней за месяц.

Количество выходных и нерабочих праздничных дней в 2019 г. по месяцам: январь — 14; февраль — 9; март — 11; апрель — 8; май — 10; июнь — 10; июль — 8; август — 9; сентябрь — 9; октябрь — 8; ноябрь — 10; декабрь — 9.

Стоит отметить, что в разные годы наблюдают отличия, однако они незначительны.

Для различных систем налогообложения.

При основной системе налогообложения:

$$V_0 = \frac{Z_{const(без учета з/н)} + w \times s + (h \times s \times 2) - НДС_{входящий}}{\sum_{i=1}^n (p_i - НДС_{входящий i-й продукции} - (c_i - НДС_{входящий i-й продукции})) v_i}.$$

При упрощенной системе налогообложения:

— по объекту «доходы-расходы»:

$$V_0 = \frac{Z_{const(без учета з/н)} + w \times s + (h \times s \times 2)}{\sum_{i=1}^n (p_i - 1\% - c_i) v_i};$$

— по объекту «доходы»:

$$V_0 = \frac{Z_{const(без учета з/н)} + w \times s + (h \times s \times 2)}{\sum_{i=1}^n (p_i - 3 \% \div 6 \%) - c_i) v_i}.$$

При едином налоге на вмененный доход (ЕНВД):

$$V_0 = \frac{Z_{const(без учета з/н)} + w \times s + (h \times s \times 2) + EНВД_{уменьшенный на сумму страховых взносов}}{\sum_{i=1}^n (p_i - c_i) v_i}.$$

Таким образом, мы рассмотрели проблемы расчета ТБУ: наличие различных систем налогообложения, широкий ассортимент продукции и сложность планирования и учета заработной платы с двойной оплатой труда в выходные и праздничные дни. Для решения каждой из них предложены определенные формулы.

Список литературы

1. Алферов В. М. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта: практикум / В. М. Алферов, М. М. Чернякова. — Новосибирск: Изд-во СИУ — филиал РАНХиГС. — 2016.
2. Киреева Н. В. Система показателей безубыточности в рамках ТВС-метода управления затратами / Н. В. Киреева // Международный бухгалтерский учет. — 2013. — № 36. — С. 38–48.
3. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен. — 10-е изд. / пер. с англ. СПб.: Питер, 2008. — 1008 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В ЛАБОРАТОРНЫХ УСЛОВИЯХ

М. Д. Ким, студент

А. В. Москаленко, студент

*Научный руководитель С. Д. Капелюк, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматривается эффект эндаумента (эффект владения — одно из понятий поведенческой экономики). А также анализируются результаты лабораторного эксперимента по выявлению эффективных методов мотивации.

Ключевые слова: поведенческая экономика, системные ошибки, самоконтроль, экономическая теория, эксперимент.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке
РФФИ и Правительства Новосибирской области
в рамках научного проекта № 18-410-543 005*

В 1970-х гг. в США появляется междисциплинарное направление — поведенческая экономика (Дж. Катон).

Дж. Катон и Г. Саймон были первыми, кто заявил, что неоклассическая априористская модель рационального поведения нереалистична. Что экономическое поведение стоит изучать исходя из реальной жизни, а не теории [1]. В неоклассической экономической теории все экономические агенты являются рационалами, т. е. делают возможным наиболее оптимальный выбор.

Пример 1: Перед вами стоит задача — купить туфли. Вы заходите в магазин и видите широкий ассортимент обуви. Рационал делает выбор в пользу удобных и практичных туфель, т. е. исходя из соотношения «цена—качество». В реальной жизни все иначе: вы обращаете внимание на красиво украшенный стенд, где большими красными буквами написано «Скидка» или «Распродажа»; вы с надеждой подходите к стенду и пытаетесь выбрать подходящую вам обувь, но туфли со скидкой не всегда вам нравятся по дизайну или

жмут. Купив туфли не по размеру, вы успокаиваете себя, что совершили хорошую сделку, т. к. на них была скидка.

Данный пример иллюстрирует, что человек не всегда выбирает для себя лучший из вариантов.

Пример 2: Вы приходите в дорогой ресторан. Заказали фуа-гра, которое ранее никогда не пробовали. Оно вам не понравилось, но вы доедаете его, потому что долго откладывали деньги, чтобы посетить данное заведение. В мире рационалов вы не будете есть то, что не приносит удовольствия.

Г. Саймон в 1978 г. был отмечен Нобелевской премией за работы в области поведенческой экономики, но поведенческая экономика не была тогда признана самостоятельной дисциплиной. Было трудно переубедить сторонников классической экономической теории, что данная дисциплина более точно отражает поведение обычных людей.

Ричард Талер с Дэниэлом Кенеманом и Амосом Тверски смогли предоставить эмпирические доказательства, что человек в повседневной жизни не подчиняется законам неоклассической теории [2]. За свои открытия удостоены Нобелевской премии Д. Канеман (2002) [3] и Р. Талер (2017) [4].

На сегодняшний день поведенческая экономика — самостоятельная дисциплина. С помощью ее инструментов мы провели эксперимент, где рассмотрели две стратегии мотивации.

Цель исследования — выявление эффективных методов мотивации с помощью лабораторного эксперимента (более 300 респондентов).

В роли участников выступили школьники, студенты колледжа, которые посещают профориентационные занятия в Сибирском университете потребительской кооперации.

С респондентами провели викторину, включающую 6 вопросов стоимостью 100, 200, 300 баллов. За правильный ответ начисляли баллы, равные стоимости вопроса, если ответ неверен, то баллы вычитывали в аналогичном размере. Если респонденты не уверены в правильности ответа, они могли воздержаться от ответа (баллы в таком случае не вычитали). По итогам мероприятия результаты собраны и внесены в базу для анализа.

В поведенческой экономике был проведен эксперимент, где утверждалось, что выигрыш 100 долл. менее ощутим, чем их проигрыш. С точки зрения рационалов, это одинаковая величина, и мы должны в равной степени радоваться и грустить относительно прибыли или убытков одной суммы, но в эксперименте было доказано, что потери переживаются в два раза сильнее, чем приобретения. Этот поведенческий эффект называется эффектом владения, или эффектом эндаумента. На основе данного метода мы сравнили две стратегии стимулирования. Охарактеризуем их на примере.

Оклад работника — 20 тыс. руб., работодатель решил поощрить сотрудников премией, которая составляет 5 тыс. руб.

При первом методе премия входит в заработную плату, которая в итоге составляет 25 тыс. руб. Если результат по итогам месяца будет меньше намеченного плана, то сотрудник лишается премии и получает 20 тыс. руб.

Второй метод стимулирования заключается в том, что сотрудник получает премию к основной заработной плате 20 тыс. руб., если выполнит план.

По содержанию два метода абсолютно одинаковы, но на практике они дают разные результаты.

В ходе эксперимента был опрошен 331 респондент. Всего 67 команд. Среднее количество участников в команде — 5. Проведено 12 этапов.

Респондентов разделили на три различные группы, которые были определены случайным образом на основе рандомизации.

Первой группе сладкий приз был выдан в начале занятия, с условием, что худшие команды будут вынуждены сдать сладкий приз обратно. У респондентов сладкий приз был на виду, и они могли его трогать. Стоит отметить, что респонденты были честны и не пытались присвоить сладкий приз незаслуженно. Численность группы — 101 респондент. По окончании эксперимента мы объявили победителей и разрешили забрать сладкий приз всем участникам.

Вторая группа участников знала, что лучшие команды будут вознаграждены сладким призом и знали, какой именно будет приз. Численность группы — 116 респондентов. По окончании эксперимента сладкий приз был выдан лучшим участникам.

Контрольная группа не знала о вознаграждении, благодаря чему мы смогли оценить эффективность двух других подходов. Численность группы — 114 респондентов. По окончании мероприятия лучшую команду наградили сладким призом. В табл. 1 представлены результаты викторины.

Таблица 1

Средние баллы результатов викторины (по группам)

Группа	Средний результат
Общая	–143
Первая	–432
Вторая	–155
Третья	88

В результате средний балл первой группы составил –432, второй группы –155, третьей группы 88, по всем группам –143. На основе чего можно сделать следующие выводы:

- 1) после получения сладкого приза в начале мероприятия респонденты первой группы расслабились, т. к. достигли желаемого.
- 2) первая группа боялась потерять полученный приз и из-за этого участники были склонны к риску.

Два этих вывода противоречат друг другу. Благодаря данным (табл. 2) мы сможем понять, какой вывод оказался верным.

Таблица 2

Количество воздержавшихся от ответа (по группам)

Группа	Число воздержавшихся	Количество ответов	%
Первая	3	120	2,5
Вторая	2	162	1,2
Третья	1	102	1

Из вышепредставленных результатов мы видим, что в первой группе чаще воздерживались от ответа: в 2 раза по сравнению со второй группой и в 2,5 раза по сравнению с контрольной.

То есть второй метод стимулирования более результативен, т. к. участники первой группы принимали более рискованные решения из-за страха потерь.

Список литературы

1. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм / Р. И. Капелюшников. Высшая школа экономики. — М., 2013. — 76 с.
2. Thaler R. H. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Ричард Тайлер; пер. с англ. А. Прохоровой. — М.: Эксмо, 2018. — 384 с.

УДК 658. 562

АНАЛИЗ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ПРОИЗВОДСТВУ НАВЕСНЫХ ВЕНТИЛИРУЕМЫХ ФАСАДОВ

***Е. Е. Коновальцева**, студентка*

*Научный руководитель **А. Б. Коган**, канд. экон. наук, доцент
Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Россия*

В статье приведено описание места навесных вентилируемых фасадов, или НВФ, на строительном рынке России, раскрыта сущность инвестиционного проекта по производству НВФ. Определены виды рисков, оказывающих влияние на проект, проведен анализ рисков с помощью метода экспертных оценок, а также предложены меры по снижению рисков.

Ключевые слова: риск, анализ рисков, управление рисками, производство, навесные вентилируемые фасады.

В 90-е гг. XX в. на строительном рынке России появился новый вид облицовки многоэтажных зданий — навесные вентилируемые фасады (НВФ). Данная система получила широкое распространение на территориях с повышенной влажностью и большими перепадами температур, т. к. ее главные преимущества — теплоизоляция здания, повышение морозостойкости, прочности и долговечности фасада.

Первым поставщиком на российской территории стала немецкая компания POLYALPAN. В последние 10 лет наблюдается активное

импортозамещение навесных фасадов, обусловленное доступностью и дешевизной отечественной продукции. Однако большую долю до сих пор занимают иностранные материалы для строительства элитного жилья [3].

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, доля Сибирского федерального округа в общем объеме жилищного строительства по России около 10 %. А в регионе строительство домов в 1 полугодии 2018 г. выросло на 4,2 % по сравнению с тем же периодом 2017 г. [4]. В связи с этим рассматривается проект по созданию производства НВФ на территории Сибирского региона для компании, занимающейся поставками строительного оборудования и материалов, в т. ч. комплектующими навесных вентилируемых фасадов.

Собственное производство позволит компании упростить систему поставки комплектующих НВФ, а также адаптировать продукцию к климатическим условиям региона. Это, по мнению руководства компании, способствует расширению устоявшихся связей с покупателями.

Для дальнейшего прогнозирования развития проекта и эффективных управленческих решений необходимо выявить и оценить возможные риски.

В ходе изучения событий, которые могут повлиять на проект, мы выделили группы рисков: экономические, социальные, технологические и экологические [1].

Для комплексного анализа рисков использовалась методика экспертной (постадийной) оценки риска. Были рассчитаны средние значения вероятности наступления каждого из выдвинутых первичных рисков (V_i), определены удельные веса рисков в общем риске проекта (W_i).

Оценку вероятности рисков провели:

- 1) директор компании, рассматривающей реализацию проекта (с опытом в продажах НВФ около 10 лет);
- 4) руководитель проекта (с опытом работы на строительном рынке 20 лет);
- 3) преподаватель дисциплины «Инвестиции», канд. экон. наук (с опытом в оценке инвестиционных проектов около 25 лет).

Использовалась следующая система оценок:

- 0 — риск не реализуется;
- 25 — риск, скорее всего, не реализуется;
- 50 — о наступлении события определенно сказать нельзя;
- 75 — риск, скорее всего, реализуется;
- 100 — риск наверняка реализуется.

При определении удельных весов рисков три приоритета: первый — критический риск с $W = 0,1$; второй — повышенный риск с $W = 0,055$; третий — минимальный риск с $W = 0,01$.

Результаты комплексного анализа рисков (табл.).

Таблица

Оценка рисков проекта по производству НВФ

Простые риски	1	2	3	Сред- няя $\bar{V}_i$	Прио- ритет	W_i	Риск
I	2	3	4	5	6	7	8
Экономические риски: 20,58							
Падение спроса на НВФ	50	75	50	58	2	0,055	3,21
Выпуск новых видов комплектующих НВФ конкурентами	0	25	25	17	3	0,01	0,17
Снижение цены конкурентов	50	50	75	58	1	0,1	5,83
Повышение качества НВФ конкурентов	50	25	50	42	3	0,01	0,42
Увеличение налогов	25	0	0	8	3	0,01	0,08
Увеличение цен на сырье и топливо	50	50	75	58	2	0,055	3,21
Захват конкурентами рынка сбыта	25	50	25	33	2	0,055	1,83
Неплатежеспособность потребителей	50	50	75	58	1	0,1	5,83
Социальные риски: 4,13							
Снижение уровня заработной платы	50	75	75	67	3	0,01	0,67
Текущность кадров из-за вредных условий труда	50	50	75	58	2	0,055	3,21
Квалификация кадров	0	25	0	8	3	0,01	0,08
Жесткий стиль управления	0	25	25	17	3	0,01	0,17
Технологические риски: 6,25							
Применение новых технологий конкурентами	25	50	50	42	3	0,01	0,42
Изношенность производственного оборудования	75	50	50	58	1	0,1	5,83
Экологические риски: 1,00							
Вредность производства	25	50	50	42	3	0,01	0,42
Затраты, связанные с устранением вредных выбросов	50	75	50	58	3	0,01	0,58
Суммарный риск проекта							31,96

Суммарный риск составил 31,96, что указывает на высокую степень рисков для проекта по производству НВФ.

Из расчета рисков следует, что вероятность наступления экономических рисков наиболее важна для оценки эффективности проекта. Главной причиной увеличения риска является наступление событий, приводящих к неплатежеспособности покупателей, снижению цен конкурентов, увеличению цен на сырье для НВФ и падению спроса на продукцию.

Вероятность технологических рисков равна 6,25. И большее внимание при учете рисков стоит уделить состоянию производственного оборудования.

Среди социальных рисков наиболее существенным является состояние условий труда. А экологические риски не оказывают значительного влияния на состояние проекта.

Для снижения вероятности наступления рисков компании рекомендованы:

- мероприятия по мониторингу платежеспособности покупателей;
- ведение системы оплаты дебиторской задолженности на основе долгосрочных контрактов с предусмотренными санкциями за нарушение условий договора;
- оптимизация издержек на производство и реализацию продукции, позволяющие держать цену на благоприятном уровне;
- своевременный перерасчет стоимости товаров с учетом повышения цен на сырье и материалы;
- меры по формированию спроса и стимулированию сбыта (реклама, выставки, скидки, бесплатное распространение образцов);
- своевременная замена устаревшего оборудования, утверждение подходящего графика ремонтных работ, применение новых технологий, способных сократить издержки [2];
- улучшение физических, психологических и санитарно-гигиенических условий труда.

Список литературы

1. Воронцовский А. В. Управление рисками: учебник и практикум / А. В. Воронцовский. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 414 с.

2. Ковалёв Б. И. Управление качеством продукции и риском на различных стадиях жизненного цикла / Б. И. Ковалёв, Р. Б. Ковалёв // 6 Межд науч.-техн. конф.: сб. науч. трудов, 2018 г. — С. 274–278.
3. Рябухина С. А. Российский рынок навесных вентилируемых фасадов / С. А. Рябухина, М. В. Кошкарлова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — № 3-3. — 2017 — С. 80–86.
4. Федеральная служба государственной статистики. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 21.11.2018).

УДК 336.1

ПРИМЕНЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖКХ

М. А. Латынцева, аспирант

***Научный руководитель О. П. Зайцева, д-р экон. наук, профессор**
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье предложено обоснование системы бюджетирования в организациях ЖКХ для обеспечения информационной прозрачности управления (как технология контроля и источник информации для анализа деятельности предприятия). Показаны факторы, влияющие на постановку бюджетирования. Приведены основные нормативно-правовые акты в сфере ЖКХ и статистические данные об уровне возмещения населением затрат на жилищно-коммунальные услуги.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, бюджетирование, управленческий учет, коммунальные услуги, тарифы ЖКХ.

В настоящее время жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) повышает свою важность как социально и экономически значимая отрасль. Г. Н. Брагина и А. П. Суходолов определяют ЖКХ как «совокупность предприятий, служб и хозяйств, призванных обеспечить населению комфортное проживание путем предоставления жилищно-коммунальных услуг, отвечающих современным стандартам качества» [1].

Под качеством жизни современные ученые и практики понимают особый элемент эволюции, движущей силой которого являются инновации [2]. Согласно данным Росстата, мнение населения о социально-экономическом развитии России в основном негативное.

Так, недовольство населения в сфере ЖКХ обусловлено отсутствием информации о правомерности начисления платы за коммунальные услуги и формирование тарифов. Это повышает дебиторскую задолженность и потребность предприятий в сфере ЖКХ в дополнительных инвестициях.

В статье предлагается применять систему бюджетирования для обеспечения информационной прозрачности с целью контроля управления. Так, М. Е. Гущенко предлагает постановку бюджетирования на предприятиях ЖКХ для увеличения инвестиционной привлекательности. Г. А. Емельянова и Н. Г. Брагина также считают необходимым внедрение системы бюджетирования на предприятиях ЖКХ, но с основной целью общего повышения эффективности управления.

Многие предприятия ЖКХ пренебрегают постановкой бюджетирования, предпочитая оперативное управление. Бюджетирование включает и стратегическое планирование, без которого организации сложно поддерживать финансовую устойчивость, обосновывать управленческие решения, связанные с затратами, планировать деятельность и прогнозировать возможные изменения. Для предприятий сферы ЖКХ важно доверие со стороны пользователей.

Как отмечено выше, население недовольно отсутствием доступной и понятной информации о формировании тарифов и их правомерности. Бюджетирование решает данную проблему. При составлении бюджета планируется себестоимость, которая является одной из частей экономического обоснования тарифов. Видя обоснование расходов, заложенных в себестоимость, плательщики не испытывают недоверия, сокращается дебиторская задолженность и необходимость в дополнительном инвестировании. Бюджетирование является технологией контроля как финансовых результатов, так и материальных, энергетических. На предприятиях данной сферы бюджетирование актуально для контроля за оплатой труда и иными вознаграждениями. Информация об уровне расходов позволяет выявить факты их изменения, является источником для анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

На бюджетирование на предприятиях ЖКХ влияют такие факторы, как гибкость и высокая подверженность меняющимся условиям, централизованное управление и структура предприятия, нехватка

финансовых ресурсов для модернизации управления, коммуникации между сотрудниками [5] и наличие нормативно-правовой базы (Жилищный кодекс РФ, ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», ФЗ «О государственной информационной системе жилищно-коммунального хозяйства» и др. ЖК РФ основным источником оплаты за коммунальные услуги и жилое помещение определяет поступления от собственников за содержание и ремонт жилого помещения, в т. ч. за услуги и работы по управлению многоквартирным домом, содержанию, текущему ремонту общего имущества; взнос за капитальный ремонт, плату за коммунальные услуги [6]. Возмещаемые затраты населением за данные услуги приведены в таблице:

Таблица

Уровень возмещения населением затрат по предоставлению жилищно-коммунальных услуг 2011–2016 гг., %

Наименование услуги	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Жилищные	84	84	83	94	96	99
Коммунальные	91	92	92	93	93	93
из них: водоснабжение	97	97	97	97	96	96
водоотведение	95	96	95	95	95	94
электроснабжение	87	89	89	91	91	92
отопление	90	90	90	91	90	90
горячее водоснабжение	88	89	90	92	93	93
газ сетевой	99	99	99	99	99	99
Фактический уровень платежей населения за жилое помещение и коммунальные услуги	94	94	94	94	94	94

Так, за 2011–2016 гг. уровень платежей населения за коммунальные услуги каждый год составляет 94 %. То, что основные виды коммунальных услуг возмещаемы, значительно повышает уровень платежеспособности за данные услуги. Но есть услуги, за которые возмещение затрат не полагается. Например, вывоз ТБО, чистка и вывоз снега. Оказание этих услуг необходимо, но требует затрат, непонятных для потребителей. Составленные бюджеты обеспечивают

релевантность информации, т. к. обосновывают данные затраты и делают расчеты доступными и понятными.

Внедрение системы бюджетирования на предприятиях ЖКХ позволяет организовать контроль за доходами и расходами предприятия, помогает в создании финансовой стратегии, обеспечивает информационную прозрачность деятельности для внутренних и внешних пользователей.

Список литературы

1. Брагина Г. Н. Выбор стратегии бюджетирования для предприятий жилищно-коммунального хозяйства / Брагина Г. Н. // Управление в современных системах. — 2018. — № 2. — С. 3–6.
2. Силин Я. П. Жилищно-коммунальное хозяйство и качество жизни в XXI веке: экономические модели, новые технологии и практики управления / Я. П. Силин, Г. В. Астратова [и др.]. — М.: Науковедение, 2017.
3. Гущенко М. Е. Основные аспекты постановки бюджетирования на предприятиях ЖКХ в контексте обеспечения их инвестиционной привлекательности / Гущенко М. Е. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. — 2008. — № 30. — С. 42–50.
4. Емельянова Г. А. Себестоимость услуг в ЖКХ и необходимость внедрения системы бюджетирования / Г. А. Емельянова // Вестник Казанского государственного аграрного университета — 2009. — № 2 (12). С. 37–40.
5. Татаровская, Т. Е. Аспекты бюджетирования на малых предприятиях / Т. Е. Татаровская // Международный бухгалтерский учет. — 2013. — № 39. — С. 18–26.
6. Жилищный кодекс РФ: ФЗ от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 03.08.2018). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/ (дата обращения: 01.10.2018).

АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

Ю. В. Мейкишан, аспирант

*Научный руководитель З. А. Капельюк, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

Статья посвящена интеграционным процессам в аграрно-промышленном комплексе Российской Федерации.

Ключевые слова: интеграция, агропромышленный комплекс (АПК), социально-экономические связи.

Развитие сельского хозяйства для государства является приоритетной задачей, т. к. эта отрасль — основа продовольственного обеспечения, а следовательно, продовольственной независимости. На сегодняшний день сельское хозяйство относится к одним из немногих быстрорастущих секторов экономики.

В статье оценивается значение интеграционных процессов в аграрном секторе экономики и потенциал их развития. Рассматривается термин «интеграция», исследуются текущее состояние российского агропромышленного комплекса (АПК), сущность и преимущества агропромышленной интеграции.

Благодаря ряду управленческих решений на государственном уровне в последние годы, показатели в АПК России демонстрируют уверенный рост. Увеличился ассортимент продовольствия и объемы производства, растет численность персонала, около 30 % населения России занято в секторе АПК, отмечены масштабные инвестиции в обновление и разработку продуктов и технологии производства. АПК РФ стал одним из немногих развивающихся секторов экономики [1].

За 2017 г. объем производства продукции сельского хозяйства в России увеличился на 2,4 %, это составляет почти 5,1 трлн руб. Одним из основных факторов позитивной динамики стал рекордный урожай зерна (по сравнению с 2016 г. увеличился на 11,2 %, до 134,1 млн т). В 2017 г. темп роста АПК превысил плановый показатель,

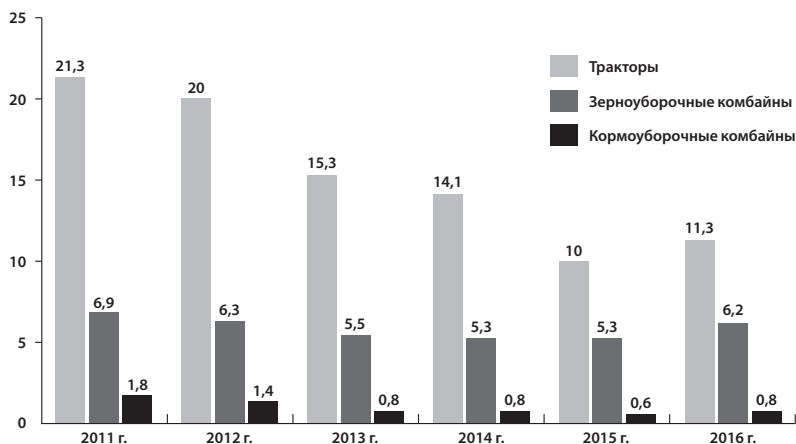
заложенный в программе развития сельского хозяйства (производство должно было увеличиться на 1,7 %). Однако итоговое значение оказалось ниже уровня, ожидаемого Министерством сельского хозяйства РФ [2].

Современное состояние производства сельскохозяйственной продукции в России можно охарактеризовать как период восстановления, которому предшествовали активные рыночные реформы начала 90-х гг. XX в.

Но позитивные тенденции приведут к качественному изменению структуры экономики лишь спустя 5–10 лет инвестирования и развития. Снижение поголовья КРС, выпадение земель из сельскохозяйственного оборота, малонаселенность сельских территорий, высокая зависимость страны от импорта некоторых ключевых продуктов питания — тревожные факторы в аграрном производстве.

Отмечается отрицательная динамика и по другим важным для сельскохозяйственного воспроизводства показателям: «спрос на сельскохозяйственную технику», «парк техники и ее возраст» и «тяговооруженность». На рис. представлена динамика приобретения сельскохозяйственной техники в 2011–2016 гг.

**Динамика приобретения сельскохозяйственной техники
в 2011–2016 гг.**



Существующие угрозы за несколько месяцев могут остановить все позитивные процессы восстановления АПК и свернуть положительные тренды в других отраслях экономики [1].

Развитие интеграционных процессов в аграрном секторе российской экономики может стать одним из продуктивных способов решения проблем в области производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Во 2-й половине XX в. агропромышленная интеграция приобрела особую актуальность и научно-практическую важность.

Интеграция означает процессы, происходящие как в экономике, так и в политике, науке, социальной сфере.

Интеграция в экономике — более высокая ступень кооперации, при которой достигается объединение экономических субъектов, их приспособление друг к другу, углубление взаимодействия, развитие связей между ними. Современные условия рыночной экономики вынуждают организации укрупнять капитал для его эффективного использования, а также развития деятельности [4].

Сельскохозяйственная интеграция — это органическое объединение с целью эффективного функционирования сельскохозяйственных предприятий, перерабатывающих и других организаций для решения проблем сельского хозяйства.

Интеграционные процессы широко применяют в отраслях плодородства, овощеводства и виноградарства. Это способствует увеличению объема плодоовощного сырья, сокращению потерь продукции, улучшению экономических показателей хозяйственной деятельности агропромышленных предприятий и объединений.

В условиях перехода к рынку произошел спад производства сельскохозяйственной продукции. Одной из причин стало ослабление межхозяйственных связей на уровнях деятельности субъектов хозяйствования.

Для национальной экономики развитие интеграционных процессов имеет особую важность: благодаря им формируются внутрирегиональные и межрегиональные связи, увеличивается ассортимент и производство сельскохозяйственной продукции, сохраняются рабочие места. В результате решаются социальные

проблемы сельских территорий, обеспечивается продовольственная безопасность страны, усиливается ее экономическая мощь.

Участники агропромышленной интеграции имеют экономическую заинтересованность в качестве конечного продукта, повышается производительность труда. Каждое звено системы становится более эффективным. Сокращаются сроки согласования интересов между хозяйствующими субъектами.

Интегрированные формирования добиваются снижения производственных и транзакционных издержек, повышают конкурентоспособность на рынке, расширяют рынки сбыта вплоть до дальнего зарубежья [5].

Для успешного функционирования агропромышленного формирования необходим грамотный руководитель с соответствующими образованием и опытом, т. к. он отвечает за деятельность агропромышленных предприятий и объединений.

Несмотря на явные преимущества, процесс внедрения сельскохозяйственной интеграции в РФ протекает медленно. Причины — отсутствие лидера, недоработки правовой базы, касающейся сферы интеграционных формирований, недостаточная разработанность и изученность интеграционных систем, учитывающих особенности региона и отрасли.

Регионы, в аграрной структуре которых преобладают личные подсобные хозяйства, имеют менее благоприятную основу для развития интеграции. С ростом производительных сил региона в аграрном производстве все большую роль играет крупный интегрированный бизнес. Стимулирование и развитие интеграционных связей между хозяйствующими субъектами в сфере АПК РФ — один из способов эффективного развития рыночных отношений.

Список литературы

1. Серебряков С. А. Состояние АПК России. Вызовы 2017–2018 гг. / С. А. Серебряков. — URL: http://fedselsovet.online/news/tekhnika/sostoyanie-apk-rossii-vyzovy-2017-2018-gg_21032017 (дата обращения: 27.11.2018).
2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 27.11.2018).
3. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка / Д. Н. Ушаков. — М.: Альфа-Принт, 2005. — 1239 с.

4. Капелюк З. А. Интеграционные процессы в кооперативном секторе экономики / З. А. Капелюк / Россельхозакадемия. Сиб. отд-ние. ГНУ СибНИИЭСХ. — Новосибирск, 2008. — 135 с.
5. Кузнецова Е. К. Проблемы развития интеграционных процессов в АПК Российской Федерации / Е. К. Кузнецова // Никоновские чтения. — 2006. — № 11. — С. 169–171.

УДК 338

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Д. С. Нуязина, студентка

*Научный руководитель З. А. Капелюк, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

Рассмотрены понятие и виды экономических ресурсов организации, раскрыты пути их формирования и использования. Выявлена роль экономических ресурсов в эффективности деятельности организаций.

Ключевые слова: экономические ресурсы, источники формирования ресурсов, ресурсное обеспечение, использование ресурсов.

Вопросы формирования и эффективного использования экономических ресурсов организации — одни из ключевых как в экономической науке, так и на практике. Несмотря на то что значение экономических ресурсов в литературе не оспаривается, данное понятие определяется неоднозначно. А вопросы сущности и классификации экономических ресурсов не получили достаточного освещения в работах ученых-экономистов. Поэтому цель статьи — изучение проблем формирования и эффективного использования экономических ресурсов организации через призму понятия и сущности экономических ресурсов.

Важное условие деятельности любой организации (предприятия) — ее обеспеченность экономическими ресурсами. Экономические ресурсы — это совокупность факторов, используемых при производстве товаров и услуг. То есть они являются исходными

данными при создании товара или оказании помощи в предоставлении услуг. Без экономических ресурсов организация не может эффективно развиваться и достигать своих стратегических целей. Как отмечает Ю. Э. Аппанова, «их стратегическое значение состоит в том, что именно ресурсы позволяют выработать оптимальную стратегию развития предприятия, а также четко и направленно воздействовать на его внешнюю среду» [1].

Отметим, что в отечественной литературе понятие экономических ресурсов часто отождествляют с финансами, финансовыми ресурсами, финансовым обеспечением. Но многие ученые придерживаются точки зрения, что финансовые ресурсы — это только один из видов экономических ресурсов организации. Так, В. Солдатов дает следующее определение экономических ресурсов: «это денежные средства, ценности, запасы, имущество, кадры, компетенции и другие возможности осуществления предпринимательской деятельности» [2].

С. Е. Дойкова выделяет такие основные виды экономических ресурсов:

- материальные ресурсы (сырье, материалы, топливо и т. п.);
- средства труда (здания, станки, машины и т. п.);
- трудовые ресурсы;
- финансовые ресурсы;
- информационные ресурсы [3, с. 49].

Структура экономических ресурсов по Ю. Э. Аппановой:

- материальные ресурсы (сырье, материалы, технологии и т. п.);
- нематериальные ресурсы (лицензии, инновации, бренд);
- производственно-технические ресурсы (земля, здания и т. п.);
- кадровые ресурсы (сотрудники, методы труда, компетенции и т. п.);
- информационные ресурсы;
- финансовые ресурсы;
- организационно-управленческие ресурсы (стратегия, организационная структура, система мотивации и т. п.) [1].

В экономической литературе выделяют внутренние и внешние экономические ресурсы. Внутренние экономические ресурсы организации подразделяются:

- на формируемые из добавочной стоимости;
- формируемые из воспроизведенного капитала.

«Внешние экономические ресурсы обращаются на рынках капитала, и их привлечение в организацию осуществляется путем использования рыночных инструментов» [5, с. 84].

Все экономические ресурсы организации формируются и используются в установленном организацией соотношении в зависимости от стратегической цели.

Источниками формирования экономических ресурсов выступают собственные и привлеченные средства. Например, трудовых ресурсов — за счет повышения квалификации сотрудников организации и с помощью кадровых агентств.

Источниками формирования финансовых ресурсов часто выступают заемные средства: кредиты, лизинг и т. п. В этом отношении интересно предложение Т. Л. Харламовой, которая предлагает рассмотреть определенные критерии для мобилизуемых ресурсов, используемые для финансирования инвестиционной деятельности современного предприятия: «в качестве критериев оптимизации принимаются показатели, характеризующие ожидаемые результаты реализации того или иного варианта мобилизации ресурсов» [6]. К этим критериям она относит: «цену финансового инструмента; срок, в рамках которого происходит его использование; объем ресурсов, привлекаемых с помощью рассматриваемого финансового инструмента; быстроту мобилизации средств; доступность финансового ресурса в зависимости от масштабов бизнеса и специфики деятельности и др.» [6]. Формирование привлекаемых ресурсов осуществляется с помощью различных источников, с учетом их индивидуальных характеристик.

Эффективность деятельности предприятия достигается оптимальным использованием имеющихся ресурсов, что измеряется с помощью оценки наличия, динамики, качества, производительности ресурсов посредством аналитических показателей.

Основой анализа экономических ресурсов в основном служит бухгалтерская отчетность. Ориентируясь на показатели отчетности, материальные, трудовые и финансовые ресурсы подвергают количественной оценке.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов включает обобщающие и частные показатели.

Обобщающие показатели:

- материалоотдача;
- материалоемкость;
- прибыль на рубль материальных затрат;
- коэффициент соотношений темпов роста объема производства и материальных затрат;
- удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции;
- коэффициент использования материалов.

Частные показатели (для отдельных видов материальных ресурсов):

- коэффициент оборачиваемости — отношение выручки от реализации (без НДС и акцизов) к средней величине материальных ресурсов;
- динамика материальных затрат на 1 руб. продукции;
- относительная экономия материальных затрат;
- расход видов материальных ресурсов в натуральном выражении на стоимостную сумму продукции;
- отношение темпов прироста материальных ресурсов к темпам прироста продукции.

Рассмотрим следующий значимый экономический ресурс организации — трудовые ресурсы. Отметим, что данных в бухгалтерской отчетности недостаточно для анализа трудовых ресурсов. Это отмечают многие авторы. Так, по мнению Н. Н. Азановой, «особенности анализа трудовых ресурсов заключаются в том, что исключительно данных бухгалтерской отчетности недостаточно, поэтому индикаторы данного блока рассчитываются в рамках внутривыгодного анализа» [7].

Для анализа используют и другие показатели: среднесписочную численность занятых в организации, уровень занятости физическим и умственным трудом, интенсивность труда (измеряется количеством продукции в ед. времени или количеством времени на ед. продукции).

По мнению Н. Н. Азановой, «показатели эффективности использования трудовых ресурсов можно представить в виде двух групп» [7]:

Анализ наличия и движения трудовых ресурсов:

- динамика среднесписочной численности работников;
- соотношение работников, занятых умственным и физическим трудом;

- коэффициент общего оборота персонала;
- коэффициент оборота по приему персонала;
- коэффициент оборота по выбытию персонала;
- коэффициент текучести персонала;
- коэффициент постоянства персонала;
- коэффициент восполнения персонала;

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов:

- производительность труда;
- рентабельность трудовых ресурсов;
- трудоемкость;
- соотношение темпов роста производительности и заработной платы [7].

Так как финансовые ресурсы — в основном собственный и заемный капитал в денежной форме, то при анализе необходимо разделить показатели на группы.

Многие авторы, предлагая методику оценки эффективности использования финансовых ресурсов, на первый план выдвигают показатели рентабельности:

- рентабельность капитала (экономическая рентабельность) — соотношение суммы чистой прибыли и средней стоимости всего используемого капитала предприятия;

- рентабельность производства — отношение величины прибыли к сумме основных фондов и оборотных средств;

- рентабельность продукции — определяется делением прибыли на полную себестоимость продукции;

- рентабельность продаж — отношение прибыли к выручке от реализации;

- рентабельность собственного капитала — соотношение прибыли и средней стоимости собственных источников;

- рентабельность заемного капитала — соотношение прибыли и средней стоимости заемных средств и др. [7].

Рентабельность определяет общую эффективность вложенного капитала в деятельность организации.

При оценке финансовых ресурсов используют и следующие показатели:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Они определяют способность организации рассчитываться в срок по своим финансовым обязательствам.

Представленные показатели анализа эффективности экономических ресурсов организации действуют комплексно. И делать выводы относительно эффективности ресурсов возможно лишь на основе применения различных методик.

Итак, в процессе деятельности организации используют различные экономические ресурсы в зависимости от целей. Анализ формирования и эффективного использования экономических ресурсов организации позволяет оценить их состояние, потенциал, что важно для выработки стратегии дальнейшего развития организации.

Список литературы

1. Аппанова Ю. Э. Ресурсное обеспечение предприятий сферы услуг: экономическая сущность ресурсов и их классификация / Ю. Э. Аппанова // Школа университетской науки: парадигма развития. — 2010. — № 1–2. — С. 361–364.
2. Солдатов В. В. Стратегическое управление ресурсами / В. В. Солдатов // Современные аспекты экономики. — 2010. — № 5. — С. 25–28.
3. Дойкова С. Е. Экономические ресурсы предприятия / С. Е. Дойкова // Вестник Международного института управления. — 2017. — № 1 (143). — С. 49–51.
4. Генкина, В. Экономические ресурсы современных предприятий, бизнес-групп и кластеров / В. Генкина // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2010. — № 4. — С. 474–477.
5. Котлярова В. В. Управленческие решения, направленные на привлечение экономических ресурсов для развития промышленного предприятия / В. В. Котлярова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2011. — № 4. — С. 83–85.
6. Харламова Т. Л. Экономические ресурсы как основа развития современного предприятия / Т. Л. Харламова, Д. Ма // Неделя науки СПбПУ: мат. науч. конф. с международным участием / Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. — СПб., 2017. — С. 447–449.
7. Азанова Н. Н. Совокупность показателей оценки экономических ресурсов промышленного предприятия / Н. Н. Азанова // Дискуссия. — 2013. — № 1 (31). — С. 44–51.

IMPROVEMENT OF LOGISTIC PROCESSES IN THE SYSTEM OF STATE PURCHASES

Zh. M. Ramazanov, graduate student
Research adviser I. V. Bordiyanu, PhD
Kazakh American Free University,
Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Effective spending of budget funds is an urgent task for all countries and at all times, and the optimization of the public procurement process occupies one of the priority places in the list of actions for its solution. This article reveals the issues of effective use of budgetary funds in the public procurement management system. Based on the analysis of logistic processes, problems were identified and ways for their improvement were suggested.

Keywords: government procurement, state budget, logistic system, system approach, risks, logistic processes.

In modern conditions of economic development of Kazakhstan, the public procurement system is an important element of government and is designed to perform the functions of state regulation of the economy.

At the moment, especially in a market economy, globalization and integration, effective central government regulation is taking a central place, which require qualitative changes in the institutions and mechanisms of the public procurement system that ensure effective management of budget funds at both the republican and regional levels.

Effective use of budgetary funds in the public procurement management system involves the inclusion of the principles of transparency, the development of fair competition and the prevention of corruption in public procurement, which ultimately becomes particularly acute in the policy of modernization and transfer of the economy of Kazakhstan to the rails of innovative development.

Government procurement of Kazakhstan — procurement, which is carried out by the state mainly at the expense of funds from the republican budget for the purchase of goods, works, services necessary for government agencies, as well as the performance of government functions. Therefore, government procurement is an effective tool for managing the economy of the Republic of Kazakhstan, since it allows them to save funds allocated from the state budget.

Government procurement plays the main, connecting role — the main tool in the process of formation and execution of the state budget. However, in its specificity, the budget system is a rather complicated and very specific area of the modern market and differs from the private sector in that in the field of public procurement the expenditure part of the state is not related to its revenues, but the basis of the economic regulation of an advanced state is a system of government orders (procurement goods, works and services) mainly for state needs.

The most important task is to expand the financial independence of the lower levels of government. It is important to reduce (or neutralize) the dependence of local authorities on the distribution and redistribution of local budgetary funds, and from here to endow the lower levels of government with financial autonomy [1].

A major help in solving the above problems is financial support and project work. Through this mechanism can be attracted investments aimed at the development of public activity of the population and business structures [2]. Figure 1 defines the role of the public procurement system in the state budget of the Republic of Kazakhstan.

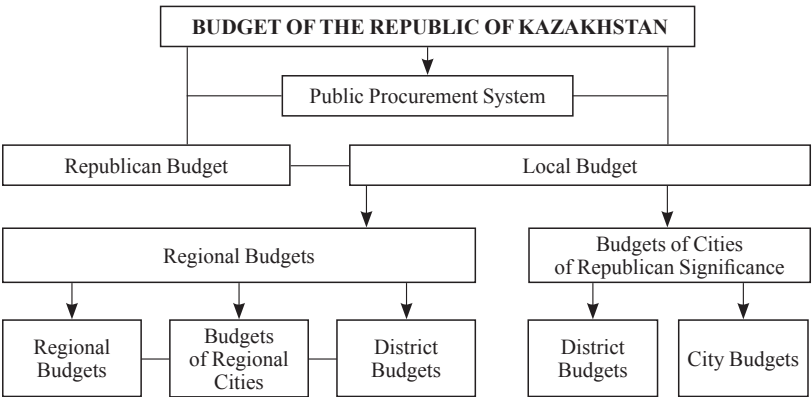


Fig. 1. The system of government procurement in the state budget of the Republic of Kazakhstan

Thus, the budget provides an opportunity to consider all the elements of logistics in the public procurement system as interrelated and interacting to achieve a single management goal, and most importantly it prompts the

use of a systematic approach to studying the issue of developing guidelines for improving the regulation of public procurement in Kazakhstan.

A distinctive feature of the system approach is the optimization of the functioning of not the individual elements, but of the entire logistics system as a whole, resulting in the so-called synergistic effect.

Many methodological principles have been developed for the analysis and design of the logistics system, but the authors of the study propose their own methodology, shown schematically in Figure 2. This methodology is based on a systematic approach, which analyzes all elements and factors related to the public procurement system, logistics in terms of the organization of public procurement.

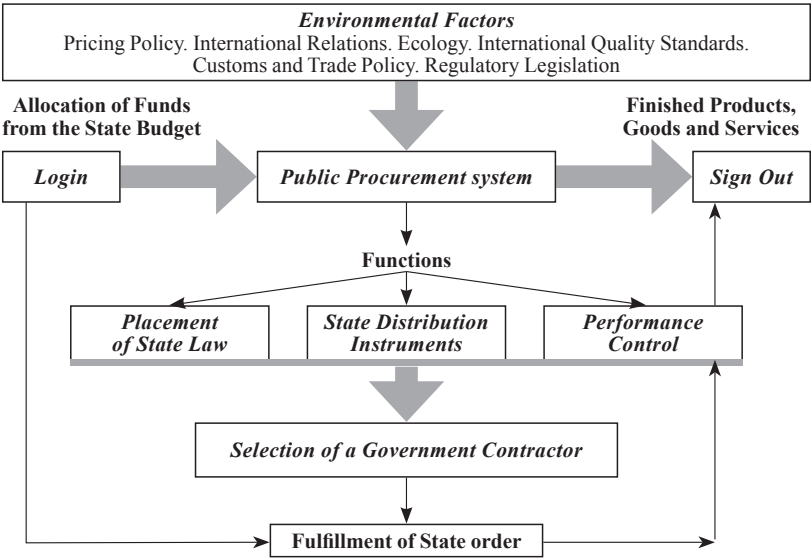


Fig. 2. Economic analysis of the functioning of the public procurement process

Login to the system. Accepting applications and issuing ready certificates is carried out through the branches of the "Public Service Center—NAO GK Government for Citizens" in order to prevent corruption offenses, red tape and contact with service receivers. Applications are also accepted through the e-government portal "e-gov" in all districts and cities of the regions of Kazakhstan.

Works within the system itself. Placing a state order can be carried out: by bidding in the form of a tender; an auction, including an electronic auction; without bidding by requesting quotes; at the sole supplier (performer, contractor). Decision on the method of placing an order is accepted by the customer.

Placing a state order on the example of open purchases. Open procurement as a procurement method is currently the most effective in terms of ensuring competition, economy and efficiency in the public procurement process [3].

Despite the fact that government procurement is strictly regulated by state law, in the process of implementing a state order there are many risks that can have negative consequences.

In general, large volumes of government purchases can be attributed to these risks, and the procedure for selecting a supplier is not always transparent. The danger of the occurrence and realization of these risks can be traced at every stage of public procurement — starting with the development of documentation and ending with the acceptance of fulfilled contract terms — performance of work, provision of services, delivery of goods [4].

In practice, the existing risks in the field of public procurement can be divided into four sources of their occurrence (in accordance with Fig. 3):

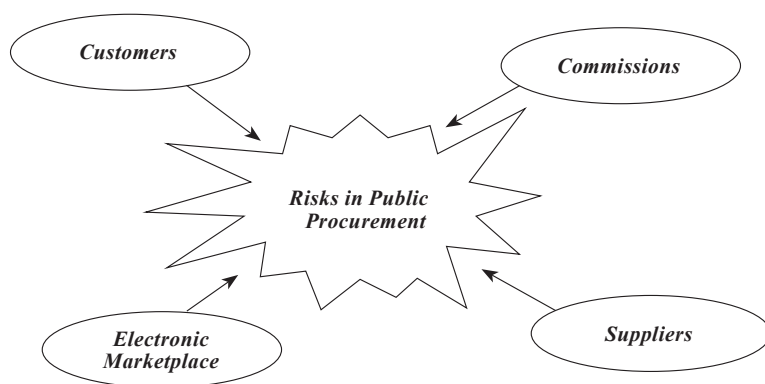


Fig. 3. Four sources of public procurement risks

1. Customers — risks associated primarily with poor-quality planning, documentation for a particular supplier, unreasonable requirements for purchased GWS, poor-quality starting prices, actions to reduce access to open information, low contract discipline.

2. Commissions — unreasonable actions to review and select a winner.

3. Electronic trading platform — technical failures, disclosure of information about auction participants, blocking access to participants.

4. Suppliers (performers, contractors) — the provision of inaccurate information and documents, unfair competition, collusion (both with other applicants and with the customer), poor-quality contract execution, etc.

In this regard, it is proposed to improve some of the logistics processes, in terms of the methodology for setting prices for goods of work and services, which in turn will prevent the dumping of prices in the field of public procurement.

Another problem to work on is the process of identifying and preventing collusion in public procurement.

Procurement, subject to the cooperative behavior of their participants, contradicts both the requirements of the state regarding the economy and efficiency of trading, and the principles of free competition [5].

At the same time, the identification and suppression of collusion is a complex problem due to the existence of implicit mechanisms for maintaining a strategy of cooperative behavior and coordinating actions between potential suppliers during an order. It is possible to judge the existence of collusion in public procurement after placing an order using some indicators, in particular, by a small amount of a decrease in the initial price during the procurement process associated with a low degree of competition in the procedures.

The following factors are evidence of collusion:

- limited number of sellers;
- repetitive interaction;
- sufficiently large capital expenditure when entering the market;
- product homogeneity;
- relative inelasticity;
- stability and cyclical demand.

In addition, the transparency of the participants in the collusion is ensured by the publication of protocols for reviewing and evaluating

quotes on the results of procurement procedures.

It is clear that the organization of a transparent and efficient process of rendering public services, thanks to uniform standards and regulations, eliminates a subjective approach in resolving issues by officials, minimizes the degree of corruption.

Here it is necessary that the draft law provide for the rules on the parity and economic responsibility of the customer and the supplier. Therefore, it is important to detail some of the rules to ensure that customers fulfill their obligations under the contracts.

Summarizing all the above, it can be noted that directions for improving the regulation of logistics processes in the public procurement system should be based primarily on a consolidated approach, as well as on the basis of in-depth theoretical analysis and its practical understanding. The totality of existing legislative and regulatory acts in the field of placing orders is still far from perfect, which is one of the reasons for the large-scale abuses in the public procurement system in recent years.

References

1. Mukhtarova K. S., Myltykbaeva A. T., Mukhtar E. S. Expansion of financial and economic independence of local government and self-government bodies in the Republic of Kazakhstan // KazNU Bulletin. Economic series. — № 6. — Almaty: Kazak University, 2016. — P.55–59.
2. Mukhtarova K. S., Myltykbaeva A. T., Mukhtar E. S. Strengthening the responsibility and involvement of the population and business structures in addressing the socio-economic issues of local government and self-government in Kazakhstan // KazNU Bulletin. Economic series. — № 6. — Almaty: Kazakh University, 2016. — P. 79–83.
3. Navalny A., Kuzminov I. The system of public procurement in Russia. — URL: ria.ru/trend/navalny_kuzminov_duel_20110318/ on October 25, 2018.
4. Frolova V. Yu. Study of the risks of public procurement processes / Educational program Information Analytics in Enterprise Management. — Perm: National Research University, Higher School of Economics, 2016. — 98 p.
5. Methods of public procurement // Electronic Government of the Republic of Kazakhstan. — URL: <http://www.e.gov.kz>. on November 2. — 2018.

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА: ПОКОЛЕНИЕ NEET

А. А. Репало, студент

А. А. Хребтова, студентка

*Научный руководитель В. Н. Соловьева, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

Статья посвящена проблеме безработицы поколения NEET: представлены характеристики поколения, анализ молодежной безработицы на мировом уровне и в Российской Федерации, обозначены пути ее решения.

Ключевые слова: NEET-молодежь, безработица, трудоустройство, экономически неактивное население, рынок труда.

В статье рассматривается проблема безработицы поколения NEET (с англ. *Not in Education, Employment, or Training* — ни образования, ни работы, ни обучения) на мировом уровне, в Евросоюзе и Российской Федерации (РФ). Проблематика феномена NEET на российском рынке труда — новое, фактически не изученное явление. Подобные исследования ранее на общероссийском уровне проводили Е. А. Яковлева, А. А. Галахова, А. А. Зудина и др. Мы проанализировали динамику численности NEET-молодежи по уровню образования в РФ.

В современном мире распространена ненормальная тенденция, затрагивающая подростков и молодежь: не ставить перед собой целей, не учиться, не работать, не хотеть, не знать, не уметь, и множество других «не».

«Поколение NEET», «поколение ни-ни» — это поколение людей в возрасте 16–24 лет, не имеющих работы и не получающих образования, отрицающих рамки, не имеющих нравственных ценностей, не стремящихся к саморазвитию, общению, построению взаимоотношений с окружающими.

Впервые на молодежь, которая не включена ни в сферу занятости, ни в образование, обратили внимание английские исследователи в конце 1980-х гг. Первоначально для ее обозначения использовался термин «группа ZerO», но позднее он был заменен на NEET.

Формально он появился в документах Великобритании в 1999 г. — в докладе Правительства Великобритании, посвященном проблемам молодых людей в возрасте 16–18 лет [2].

Показатель NEET с 2015 г. фигурирует в докладах ООН об устойчивом развитии. Эта проблема затрагивает как развивающиеся, так и развитые страны: Индию, Японию, Канаду, Германию и др. По данным Всемирного банка, «поколение NEET» (16–24 года) насчитывает уже 620 млн чел. [3]. Часть молодежи оставляет для себя возможность в дальнейшем трудоустроиться, другая даже не планирует этого.

Уровень безработицы NEET-молодежи в странах Евросоюза за 2017 г. представлен на рис. 1.

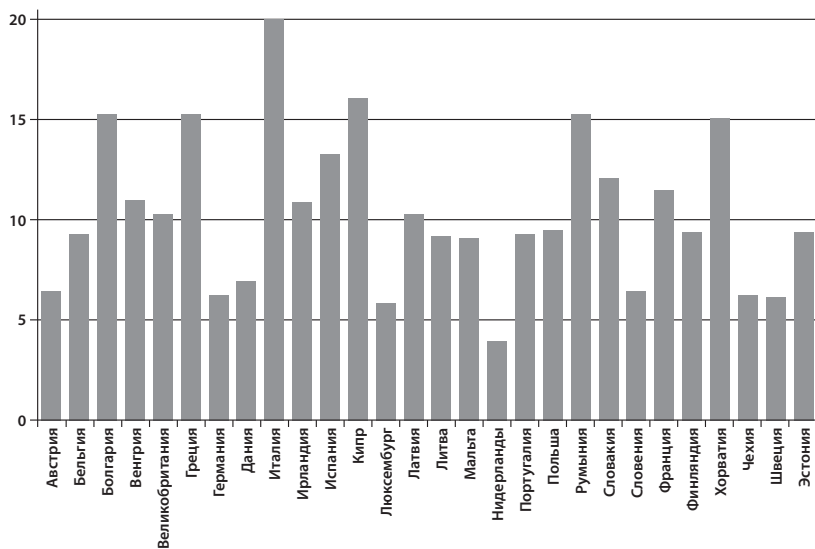


Рис. 1. Уровень безработицы NEET-молодежи в странах Евросоюза за 2017 г., % [4]

В 2017 г. максимальный уровень безработицы NEET-молодежи отмечен в Италии — 20,0 %. Высокие показатели зарегистрированы на Кипре, в Греции, Болгарии — 16,1, 15,3, 15,2 % соответственно. Минимальная безработица в Нидерландах — 4,0 %, в Австрии, Германии, Люксембурге, Словении — в пределах 6–6,5 %. Данные

об уровне безработицы NEET-молодежи в РФ (12,4 %) представлены за 2016 г. [4].

Сложность сравнения показателей в том, что в каждой стране свои критерии NEET.

Поскольку социальной инвалидности подвержена почти треть всей молодежи планеты, РФ — не исключение.

Росстат определяет уровень NEET-безработицы как отношение численности безработных в возрасте 16–24 лет к численности всего населения данного возраста за определенный период. При расчетах уровня экономической неактивности NEET учитывают только тех, кто не участвует в обучении и профессиональной переподготовке.

Необходимость анализа NEET-молодежи определяется двумя важнейшими факторами. Во-первых, численность молодых людей в России в 2018 г. превысила 2 млн чел. Во-вторых, появление в структуре молодежи нашей страны категории NEET — это серьезная проблема со значительными последствиями для общества в целом.

Уровень NEET в РФ выше, чем в развитых странах Европы (17 % против 9–12 %), но ниже, чем в Испании, Греции и Португалии (более 20 %) [5].

Изменение общей численности NEET-молодежи в РФ представлено на рис. 2.

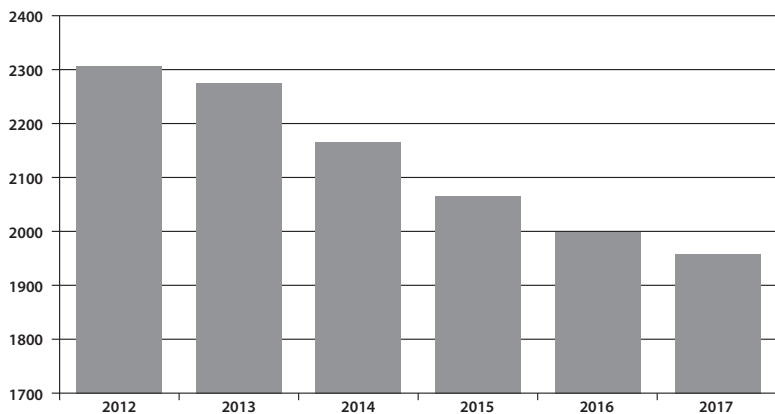


Рис. 2. Динамика численности NEET-молодежи в РФ в 2012–2017 гг., тыс. чел.

В 2012 г. был отмечен пик уровня безработицы NEET-молодежи — 2300 тыс. чел. не имели работы, образования. Затем наблюдалось снижение численности безработных этой группы в среднем на 70 тыс. чел. ежегодно. В 2017 г. статус NEET имели 1959 тыс. юношей и девушек.

Динамика численности NEET-молодежи в России по уровню образования за 2012–2017 гг. представлена в таблице.

**Динамика численности NEET-молодежи
по уровню образования за 2012–2017 гг. в РФ, тыс. чел.**

Уровень образования	Годы						Отклонение 2017 г. к 2012 г.	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	(+, –)	%
Высшее	347	366	348	368	340	292	–55	15,85
Среднее профессиональное	376	384	368	366	384	321	–55	14,63
Среднеспециальное	331	305	293	278	238	213	–118	35,65
Среднее общее	852	840	788	712	759	799	–53	6,22
Основное общее	310	292	286	263	220	263	–47	15,16
Без общего среднего	91	83	83	81	59	72	–19	20,88
Всего	2306	2275	2165	2067	2000	1959	–347	15,05

По сравнению с 2012 г. общая численность NEET-молодежи в 2017 г. сократилась на 15,05 %, или 347 тыс. чел. Сокращение произошло независимо от уровня их образования. Максимальное снижение отмечено среди лиц со среднеспециальным образованием — 35,65 % и без общего среднего образования — 20,88 %. Наименьшая тенденция к снижению численности NEET — у молодежи со средним общим образованием — 6,22 %.

По данным Международной организации труда, в РФ в 2016 г. насчитывалось 2000,3 тыс. NEET-молодежи, среди них 850,3 тыс. мужчин и 1149,6 тыс. женщин.

В Москве и Санкт-Петербурге доля незанятой молодежи колеблется от 3 до 11 %, юноши и девушки, прекратившие попытки изменить

ситуацию, составляют 6 %. В малых городах и сельской местности количество неустроенных молодых людей достигает 14 %, а число не пытающихся изменить ситуацию — 17 %.

Причины возникновения и распространения NEET-явления в России:

- низкое качество образования. Получение диплома о профессиональном образовании не является гарантией дальнейшего трудоустройства;
- слабая связь образования с рынком труда. Сокращение финансирования в области образования, культуры и молодежи;
- суженный рынок труда в сельской местности (отсутствие работы для молодежи и бесперспективность);
- влияние семейных факторов. Не каждая семья может обеспечить детям возможность получения образования, а семьи с высоким уровнем дохода часто не прививают детям ценность труда, мотивацию к получению образования, саморазвитию и самообеспечению;
- состояние здоровья, появление детей в раннем возрасте, необходимость ухаживать за больными и престарелыми членами семьи препятствуют своевременному получению качественного профессионального образования, в результате чего молодые люди неконкурентоспособны на рынке труда.

В отличие от западных стран, где большую часть составляет безработная молодежь, занятая поиском работы и готовая приступить к ней немедленно, в РФ преобладает неактивная молодежь.

Направления решения проблемы NEET в России:

- 1) создание равных возможностей для всех молодых людей в образовании и на рынке труда, расширение прав и возможностей молодежи для активного участия в жизни общества;
- 2) расширение участия в общественной жизни молодежи, подверженной риску социальной изоляции (людей с инвалидностью, мигрантов, беженцев);
- 3) активное участие местных и региональных властей в реализации молодежной политики;
- 4) расширение возможностей для участия молодежи в жизни общества посредством разработки конкретных мер: волонтерство, наставничество;

5) признание важности молодежных ассоциаций как пространства, позволяющего молодым людям расти и развивать чувство активной гражданственности;

6) более тесное сотрудничество между государствами для предотвращения маргинализации и радикализации молодежи, для повышения их устойчивости к негативному влиянию.

Феномен НЕЕТ-молодежи, характерный для большинства стран, влияет не только на экономическую ситуацию в данной возрастной группе, но и на ситуацию в обществе в целом.

Переход НЕЕТ-молодежи в старшую группу рабочей не означает, что безработица исчезнет. В конечном итоге подобное положение дел может иметь резко возрастающую отрицательную динамику, а также негативные последствия для общества: недостаток квалифицированных работников в различных сферах труда, социальная эксклюзия, маргинализация и проч. [6].

Поэтому решение такой общемировой проблемы, как поколение НЕЕТ, имеющей огромные последствия, необходимо на уровне семьи, общества, государства в целом.

Список литературы

1. Зудина А. А. Дороги, ведущие молодежь в НЕЕТ: случай России / А. А. Зудина // Экономический журнал ВШЭ. — 2018. — Т. 22. — № 2. — С. 197–227.
2. Levitas R., Defining and measuring social exclusion: a critical overview of current proposals (1999). — URL: https://www.electoralcommission.org.uk/_data/assets/pdf_file/0007/63835/Social-exclusion-and-political-engagement.pdf (дата обращения: 23.11.2018).
3. Причины и решения проблемы безработицы среди молодежи. — URL: <https://peacechild.org/youth-unemployment-causes-and-solutions/> (дата обращения: 23.11.2018).
4. MOT STAT. — URL: https://www.ilo.org/ilostat/faces/ilostat-home/home?_afrcopylink=1cgkci4wik_57&_afrcopylink=3183642996685774#! (дата обращения: 23.11.2018).
5. Незанятая молодежь становится проблемой. — URL: https://news.rambler.ru/other/40774960-nezanyataya-molodezh-stanovitsya-probleмой/?utm_medium=read_more&utm_content=rnews&utm_source=copylink (дата обращения: 23.11.2018).
6. Яковлева Е. А. Феномен НЕЕТ современного поколения и его влияние на макроэкономические показатели / Е. А. Яковлева, А. А. Галахова // Молодой ученый. — 2017. — № 51. — С. 196–201.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ СФО

А. А. Родионова, студентка

*Научный руководитель М. И. Дроздова, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье показано место общественного питания в многоотраслевой деятельности потребительской кооперации, дана экспресс-оценка его состояния и обозначены перспективные направления его преобразования в свете Концепции развития системы потребительской кооперации Российской Федерации на 2017–2021 гг.

Ключевые слова: Концепция развития системы потребительской кооперации Российской Федерации на 2017–2021 гг., общественное питание, оборот общественного питания, потребительская кооперация.

Организация общественного питания и оказания бытовых и социальных услуг населению — одно из основных направлений деятельности потребительской кооперации. Ряд услуг, предназначенных для кооперативных организаций, не предоставляется другим экономическим субъектам, носит эксклюзивный характер и крайне востребован, например, в сельской местности, не имеющей развитой бытовой инфраструктуры. Вместе с тем общественное питание — это наиболее сложная и трудоемкая отрасль.

Цель функционирования системы общественного питания — развитие в потребительской кооперации системы доступного и качественного общественного питания, удовлетворяющего потребности населения.

Общественное питание — исторически сформировавшаяся отрасль деятельности кооперативных организаций, традиционно дополняющая розничную торговлю и частично выполняющая функцию организации досуга сельских жителей. Совокупный объем деятельности организаций потребительской кооперации Российской Федерации включает наряду с оборотом общественного питания оборот розничной и оптовой торговли, стоимость заготовленной сельскохозяйственной продукции и недревесной продукции леса, а также

продукции, произведенной на предприятиях кооперативной промышленности. Удельный вес оборота общественного питания в совокупном объеме деятельности традиционно низок и в течение 2016 и 2017 гг. составлял 6,2 и 6,3 % соответственно. В потребсоюзах Сибирского федерального округа (СФО) этот показатель ниже среднероссийского на 1 %: как в 2016 г., так и в 2017 г.

Оценивая экономическое положение потребительской кооперации как кризисное, можно отметить, что аналогично характеризуется и состояние этой отрасли. Основное проявление кризиса в кооперативном общественном питании — сокращение объемов деятельности. Так, оборот общественного питания по системе Центросоюза в 2017 г. составил 13,8 млрд руб. (табл. 1). За год в действующих ценах он уменьшился на 0,7 %, а по сравнению с 2015 г. на 2 %, что в абсолютном выражении составило 466 млн руб. Оборот общественного питания в сопоставимых ценах в 2016 г. снизился на 10,6 %, а в 2017 г. еще на 3,8 %. Общее сокращение оборота общественного питания в сопоставимых ценах составило 12,3 %. Основной причиной сложившейся ситуации в кооперативном общественном питании, по нашему мнению, стало возрастание конкуренции на сельском потребительском рынке вследствие улучшения общеэкономического положения, а также незначительного роста денежных доходов сельского населения.

Уменьшение физического объема продукции общественного питания за 2015–2017 гг. привело к еще большему сокращению товарооборота отрасли в деятельности потребительской кооперации Российской Федерации, которое составило 1756,6 млн руб.; и лишь рост цен изменил картину — компенсировал потери на 1290,5 млн руб.

Таблица 1

Оборот общественного питания потребителей СФО за 2015–2017 гг, млн руб. [4, 5]

Наименование потребителя	2015 г.		2016 г.					2017 г.				
	фактически	удельный вес, %	фактически	удельный вес в оборо- те, %	в факти- ческих ценах	в % к 2015 гу в сопо- ставимых ценах	индекс цен	фактически	удельный вес в оборо- те, %	в факти- ческих ценах	в сопо- ставимых ценах	индекс цен
Центросоюз	14 261	100,0	13 840	100,0	95,6	89,4	106,9	13 795	100,0	99,3	96,2	103,2
Сибирский	1497,4	10,5/ 100,0	1390,4	10,0/ 100,0	92,9	86,7		1342,7	9,7 / 100,0	96,6	93,8	
Республики Алтай	23,2	1,55	19,1	1,37	082,1	77,7	105,6	19,6	1,46	102,6	100,3	102,3
Бурятский	68,0	4,54	64,0	4,60	94,1	88,3	106,6	61,6	4,59	96,3	93,7	102,8
Тувинский	26,5	1,77	24,3	1,75	91,7	86,3	106,3	24,3	1,81	100,0	97,2	102,9
Хакаский	67,9	4,53	63,1	4,54	92,9	86,9	107,0	68,1	5,07	107,9	104,9	102,9
Алтайский	269,3	17,98	258,8	18,61	96,1	89,5	107,3	242,4	18,05	93,7	90,9	103,1
ККПО «Северное содружество»	19,0	1,27	18,9	1,36	99,6	93,5	106,5	18,9	1,41	99,9	96,9	103,0
Иркутский	224,7	15,01	219,3	15,77	97,6	89,5	109,0	218,3	16,26	99,6	96,0	103,7
Кемеровский	129,2	8,63	106,2	7,64	82,2	76,5	107,5	90,9	6,77	85,6	83,4	102,6
Новосибирский	328,7	21,95	315,3	22,68	95,9	90,3	106,2	301,8	22,48	95,7	93,2	102,7
Омский	120,3	8,03	112,2	8,07	93,3	88,5	105,5	103,0	7,67	91,8	89,9	102,0
Томский	162,1	10,83	139,5	10,03	86,0	80,1	107,4	149,6	11,14	107,2	103,6	103,5
Забайкальский	58,5	3,91	49,7	3,57	85,1	79,2	107,4	44,2	3,29	88,9	86,1	103,2

В потребсоюзах СФО оборот общественного питания снижался более высокими темпами. Так, за 2015–2017 гг. оборот отрасли в действующих ценах уменьшился на 10,3 %, в т. ч. за 2015–2016 гг. — на 7,1 %, а за 2016–2017 гг. — еще на 6,2 %. Отсутствие данных о совокупном индексе цен по региональным кооперативным организациям федерального округа не позволило нам определить влияние этого фактора на изменение объема деятельности отрасли, однако анализ динамики данных по потребсоюзам показал, что только в трех организациях (потребсоюзе Республики Алтай, Хакасском респотребсоюзе и Томском облпотребсоюзе) оборот общественного питания увеличился не только в действующих, но и сопоставимых ценах, что свидетельствует о росте выпуска продукции общественного питания в натуральном выражении.

На протяжении многих лет Кемеровский облпотребсоюз был признанным лидером среди кооперативных организаций СФО, однако в последние годы темпы снижения объема деятельности кооперативного общественного питания в сопоставимых ценах были высокими: в 2016 г. — 23,5 %, в 2017 г. — 14,4 %.

Анализ вклада кооперативных организаций в формирование объема деятельности отрасли в СФО показал, что наибольший удельный вес (с 21,95 в 2015 г. до 22,48 % в 2017 г.) принадлежит Новосибирскому облпотребсоюзу, а наименьший (от 1,27 до 1,41 % соответственно) — Красноярскому краевому потребительскому обществу «Северное содружество», что объясняется рядом объективных причин: обслуживаемой территорией, плотностью сельского населения и др. Этими же причинами объясняются и места, занимаемые потребсоюзами, среди кооперативных организаций РФ (табл. 2).

Как известно, основная социально-экономическая цель и задача предприятий общественного питания заключается в обеспечении населения готовой к употреблению пищи, с которой кооперативные предприятия отрасли в СФО успешно справляются.

Это подтверждается показателем удельного веса продукции собственного производства, значение которого в некоторых региональных потребсоюзах превышает 90 %. В потребсоюзах СФО в целом и в региональных кооперативных организациях данный индикатор выше среднего по системе Центросоюза, что обеспечило присвоение

более высоких мест региональным потребсоюзам по выпуску продукции собственного производства по сравнению с ранжированием их по показателю оборота общественного питания.

Таблица 2

**Рейтинг кооперативных организаций СФО по обороту
общественного питания в 2015–2017 гг. [4, 5]**

Наименование регионального союза	Занимаемое место		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Центросоюз			
Сибирский			
Республики Алтай	54	55	56
Бурятский	44	42	43
Тувинский	53	53	53
Хакаский	45	44	41
Алтайский	18	20	22
ККПО «Северное содружество»	57	56	57
Иркутский	25	24	24
Кемеровский	32	37	38
Новосибирский	15	14	16
Омский	35	36	35
Томский	29	29	28
Забайкальский	47	46	48

Несмотря на незначительный удельный вес отрасли в совокупном объеме деятельности потребительских кооперативов, общественное питание имеет огромное значение в жизни сельского населения, на сельском потребительском рынке, в сельской экономике в целом.

В Концепции развития системы потребительской кооперации Российской Федерации на 2017–2021 гг. [2] изложены основные направления развития кооперативного общественного питания: создание сетей общественного питания и оптимизация формата предприятий общественного питания в соответствии с тенденциями современного рынка; развитие отдельных предприятий общественного питания, имеющих эксклюзивные особенности; развитие производства кулинарных, кондитерских, хлебобулочных изделий и полуфабрикатов на базе объектов общественного питания потребкооперации;

расширение рынков сбыта продукции за счет реализации через кооперативные и иные розничные сети; оптимизация перечня предоставляемых населению услуг по ряду критериев, среди которых комплексность, востребованность, эксклюзивность (возможное оказание услуг, не предоставляемых другими субъектами), рентабельность и конкурентоспособность; приближение услуг к населению и налаживание обратной связи с населением, организация мониторинга потребностей.

В рамках решения этих задач кооперативные предприятия общественного питания должны обеспечивать увеличение объемов деятельности и повышение эффективности работы предприятий; развитие и совершенствование материально-технической базы, внедрение прогрессивных технологий; создание системы обеспечения и контроля качества продукции; разработку эффективной маркетинговой стратегии; создание единого информационного обеспечения предприятий; внедрение инновационного подхода к кадровой политике.

Таким образом, пребывание кооперативного общественного питания в кризисном состоянии (сокращение объемов деятельности и т. д.) должно побуждать предприятия отрасли, потребительские кооперативы и их союзы к восстановлению престижа и поддержанию уровня конкурентоспособности отрасли. В первую очередь этому будут способствовать направления развития, сформулированные в Концепции.

Список литературы

1. Дроздова М. И. Место и роль потребительской кооперации в развитии депрессивных регионов: монография / М. И. Дроздова. — Новосибирск: СибУПК, 2009. — 304 с.
2. Концепция развития системы потребительской кооперации Российской Федерации на 2017–2021 годы. — М., 2016. — 73 с.
3. Наговицина Л. П. Экономика потребительской кооперации: учебное пособие / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова. — Новосибирск: СибУПК, 2017. — 138 с.
4. Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации за 2016 год. — М.: Центросоюз, 2017. — 163 с.
51. Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации за 2017 год. — М., Центросоюз, 2018. — 156 с.

РЕСУРСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И МЕХАНИЗМ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

К. В. Толстых, студентка

*Научный руководитель Н. А. Попова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия*

В статье проведена оценка ресурсного потенциала с использованием различных методик, а также предложен механизм обеспечения ресурсной безопасности торговой организации.

Ключевые слова: ресурсная безопасность, ресурсный потенциал, эффективность использования ресурсов, логистический подход.

Ресурсная безопасность — это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного уровня экономического потенциала предприятия [2].

Ресурсный потенциал ЗАО «Электрокомплектсервис» и его изменение за 2016–2017 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика экономических ресурсов ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2016–2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2016 г.
Основные фонды	6699	4937	73,7
Оборотные средства	1 099 732	1 175 574	106,9
Фонд заработной платы	57 869	57 869	100,0
Итого ресурсов	1 164 300	1 238 380	106,4

В 2017 г. произошло снижение стоимости основных фондов на 26,3 % по сравнению с 2016 г. Оборотные средства возросли на 6,9 %, что можно связать с увеличением объемов деятельности

организации в 2017 г., однако фонд заработной платы не изменился. В целом ресурсный потенциал в 2017 г. составил 1238,4 млн руб. с приростом к 2016 г. на 6,4 %.

Для определения уровня ресурсной безопасности организации используют различные методы:

1) на основе абсолютных и относительных показателей динамики их изменений;

2) на основе оценки последствий угроз безопасности через определение материального ущерба;

3) индикаторный — отклонение фактической величины от пороговой;

1) на основе расчета интегрального показателя с использованием экспертных оценок.

Первый метод предполагает прежде всего анализ показателей эффективности использования ресурсов.

В табл. 2 представлены показатели эффективности использования основных фондов ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2016–2017 гг.

Таблица 2

**Показатели эффективности использования основных фондов
ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2016–2017 гг., тыс. руб.**

Показатель	2016 г.	2017 г.	Отклонение (+, –)	Темп изменения, %
Товарооборот	2 419 937	2 880 469	460 532	119,0
Прибыль от продаж	13 911	56 927	43 016	409,2
Среднегодовая стоимость	6699	4937	–1762	73,7
Среднесписочная численность работников, чел.	235	235	—	100,0
Фондоотдача	361,2	583,5	222,3	161,5
Фондорентабельность, %	2,1	11,5	9,4	547,62
Фондоёмкость	0,003	0,002	–0,001	66,6
Фондовооруженность	28,5	20,9	–7,6	73,3
Интегральный показатель	27,5	81,9	54,4	297,8

Анализ приведенных показателей свидетельствует о том, что основные фонды используются организацией эффективно. Так,

фондоотдача и фондорентабельность в 2017 г. увеличились за счет роста оборота и прибыли в 1,6 и в 5,5 раза соответственно. Интегрированный показатель эффективности использования основных фондов с 27,5 руб. в 2016 г., возрос до 81,9 руб. в 2017 г., т. е. почти в 3 раза.

Анализ показателей эффективности использования оборотных средств ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2016–2017 гг. представлен в табл. 3.

Таблица 3

**Показатели эффективности использования оборотных средств
ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2016–2017 гг., тыс. руб.**

Показатель	2016 г.	2017 г.	Отклонение (+, –)	Темп изменения, %
Товарооборот	2 419 937	2 880 469	460 532	119,0
Чистая прибыль	14 774	5157	–9617	34,9
Среднегодовая стоимость оборотных средств	1 099 732	1 175 574	75 842	106,9
Однодневная выручка	6722,1	8001,3	1279,2	119,0
Время обращения оборотных средств	163,2	146,9	–16,3	—
Скорость обращения оборотных средств, об.	2,2	2,5	0,3	—
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,45	0,41	–0,04	91,1
Рентабельность оборотных средств	1,3	0,4	–0,9	—
Сумма относительно высвобожденных средств из оборота	130 421			

Анализируемый период характеризуется ускорением оборачиваемости оборотных активов. Так, в 2016 г. оборотные активы совершили 2,2 об., а в 2017 г. — 2,5. В 2017 г. обращение оборотных средств произошло за 147 дней, на 16 дней раньше, чем в 2016 г. Ускорение оборачиваемости оборотных средств — один из важнейших факторов улучшения финансового состояния организации, повышения ее деловой активности на рынке. В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств прибыль возросла на 521,6 тыс. руб.

Показатели, характеризующие эффективность использования кадрового потенциала организации, ресурсов и фонда заработной платы ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2016–2017 гг., представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Показатели эффективности использования трудовых ресурсов
и фонда заработной платы ЗАО «Электрокомплектсервис»
за 2016–2017 гг., тыс. руб.**

Показатель	2016 г.	2017 г.	Отклонение (+, –)	Темп изменения, %
Товарооборот	2 419 937	2 880 469	460 532	119,0
Среднесписочная численность работников, чел.	235	235	—	100,0
Фонд заработной платы	57 869	57 869	—	100,0,
Прибыль от продаж	13 911	56 927	43 016	409,2
Средняя заработная плата одного работника в год	246,3	246,3	—	100,0
Производительность труда	10 297,6	12 257,3	1959,7	119,0
Зарплатоотдача	41,8	49,8	8,0	119,1
Уровень расходов на оплату труда, в % к об.	2,39	2,01	0,38	—
Прибыль на одного работника	59,2	242,2	183,0	409,1
Прибыль на один рубль расходов на оплату труда	0,24	0,98	0,74	408,3
Интегральный показатель эффективности	3,17	6,99	3,82	220,5

При неизменной численности работников и росте товарооборота наблюдается увеличение производительности труда на 19 %. Следовательно, прирост оборота достигнут за счет роста производительности труда, т. е. оборот в компании за анализируемый период был интенсивным.

В связи с существенным увеличением прибыли от продаж возросли показатели прибыли на одного работника на 183 тыс. руб., на один рубль расходов на оплату труда с 24 коп. в 2016 г. до 98 коп. в 2017 г., т. е. в 4,1 раза. Интегральный показатель эффективности использования трудовых ресурсов увеличен в 2,2 раза и составил в 2017 г. 6,99 руб.

Использование индикаторного метода при оценке ресурсного потенциала предприятия крайне затруднено из-за отсутствия отраслевых пороговых значений. Поэтому целесообразно объединить его с методом экспертных оценок для определения интегрального показателя. Его можно рассчитать, используя метод профессора Н. В. Шаланова [3]. Пороговые значения показателей определяли экспертным путем: на уровне плановых либо на уровне, достигнутом в лучшие для компании годы.

Оценка блока «Основные фонды» представлена в табл. 5.

Таблица 5

**Основные фонды ресурсного потенциала
ЗАО «Электрокомплектсервис» в 2017 г.**

Показатель	Пороговое значение	2017 г.	Мера достижения порогового значения	Весомость показателя
Фондоотдача, тыс. руб.	309,4	583,5	1,886	31,0
Товарооборот на 1 кв. м. торговой площади, тыс. руб.	397,6	409,6	1,030	16,9
Фондовооруженность, тыс. руб.	38,5	20,9	0,542	8,9
Фондорентабельность, %	10,0	11,5	1.150	18,9
Интегральный показатель эффективности использования основных фондов	55,5	81,9	1,476	24,3
Сумма	—	—	6,084	100
Интегральная оценка	—	—	1,217	—

Интегральная оценка состояния использования основных фондов организации (1,2017) на 21,7 % превысила пороговое значение, что свидетельствует о эффективном использовании основных фондов и подтверждает выводы, сделанные ранее.

Для оценки блока «Оборотные средства» выбраны следующие показатели (табл. 6).

Таблица 6

**Оборотные средства ресурсного потенциала
ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2017 г.**

Показатель	Пороговое значение	2017 г.	Весомость показателя	Мера достижения порогового значения
Время обращения оборотных средств, дни	156,2	1469	0,940	17,7
Скорость обращения оборотных средств, кол-во об.	2,3	2,5	1,087	20,5
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,43	0,41	0,953	18,0
Рентабельность оборотных средств, %	5,9	0,4	0,68	1,3
Сумма высвобожденных средств из оборота в результате ускорения оборачиваемости, тыс. руб.	57 896,1	130 421,2	2,253	42,5
Сумма	—	—	5,31	100
Интегральная оценка	—	—	1,06	—

Интегральная оценка состояния и использования оборотных средств компании 1,06, что на 6 % выше порогового значения. Это достигнуто в большей степени за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств. Оценка интегрального показателя совпадает с ранее проведенным анализом.

Для оценки блока «Трудовые ресурсы» выбраны показатели, представленные в табл. 7. Пороговое значение по средней заработной плате взято на уровне, сложившемся по отрасли в Новосибирске в 2017 г. Общепринятая доля прироста оборота за счет увеличения производительности труда не менее 75 %. При росте производительности труда на 1 % средняя заработная плата должна увеличиваться на 0,75 %.

Таблица 7

**Трудовые ресурсы» ресурсного потенциала
ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2017 г.**

Показатель	Пороговое значение	2017 г.	Весомость показателя	Мера достижения порогового значения
Средняя заработная плата в месяц, тыс. руб.	29 133	20 652	0,709	16,0
Фонд заработной платы, тыс. руб.	68 463	57 869	0,845	19,1
Доля прироста товарооборота за счет роста производительности труда, %	75	100	1,33	30,0
Коэффициент опережения темпов роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой	1,3	1,19	0,915	20,6
Прибыль на одного работника, тыс. руб.	383	242,2	0,632	14,3
Сумма	—	—	4,431	100,0
Интегральная оценка	—	—	0,886	—

Интегральная оценка состояния и использования трудовых ресурсов 0,886, т. е. почти на 90 % приближена к пороговому значению.

Комплексная оценка ресурсного потенциала, рассчитанная по трем блокам, представлена в табл. 8.

Таблица 8

**Комплексная оценка ресурсного потенциала
ЗАО «Электрокомплектсервис» за 2017 г.**

Название блока	Комплексная оценка	Пороговое значение (целевое)	Мера достижения порогового значения	Весомость блока, %
Основные фонды	1,217	1	1,217	38,5
Оборотные средства	1,060	1	1,060	33,5
Трудовые ресурсы	0,886	1	0,886	28,0
Сумма	—	—	3,163	100,0
Интегральная оценка	—	—	1,054	—

В 2017 г. ресурсный потенциал достиг 105,4 % от возможного, что свидетельствует об эффективном управлении ресурсным потенциалом компании. Как следствие, выросли показатели деятельности: товарооборот и прибыль от продаж.

Далее предложен механизм формирования стратегии обеспечения ресурсной безопасности торговой организации, с использованием логистического подхода в управлении материальными потоками (рис.).

Механизм формирования стратегии ресурсной безопасности организации



Предложенный механизм позволит снизить риски, нивелировать внутренние и внешние угрозы, повысить эффективность использования ресурсного потенциала, что обеспечит экономический рост организации.

Список литературы

1. Калачанов В. Д. Исследование систем управления: логистический аспект: учеб. пособие / В. Д. Калачанов, Л. И. Кобко. — М.: МАИ, 2007.
2. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России / В. К. Сенчагов. — М.: изд-во «Бином» — Лаборатория знаний, 2015.
3. Шаланов Н. В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты: монография / Н. В. Шаланов. — Новосибирск: изд-во НГТУ, 2008. — 288 с.

УДК 336.7

QUALITY ASSESSMENT OF CUSTOMER SERVICE OF COMMERCIAL BANKS

*Yu. V. Trofimova, Doctoral Student PhD,
Research Adviser I. V. Bordiyanu, PhD
Kazakh-American Free University,
Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan*

The author examines topical issues related to the quality of banking services in the article. A methodology for assessing the quality of banking services is presented, within which the criteria for assessing the quality of banking services are highlighted. In order to test the proposed methodology, the data of the results of a survey of customers of one of the branches of a commercial bank for assessing the quality of settlement and cash services are presented. The analysis of the results was obtained. The recommendations for improving the quality of banking services were developed.

Keywords: quality management system, customer service, quality standard of banking services, business process, quality service, customer base, product.

At present, competition in the banking services market is increasing, so the number of customers at each bank primarily depends on their quality. In the article, the author considers relevant issues related to quality of banking services. From the point of view of the author, the quality of banking products and services ultimately determines the level of competitiveness of the bank, its profitability and prospects for strategic growth.

The purpose of the article is developing recommendations for improving the quality of customer service for commercial banks. The objectives of the article include:

— consideration of methods for assessing the quality of banking services;

- testing the selected method for a specific type of service;
- developing recommendations for improving the quality of banking services.

There is a large number of interpretations of the category "quality of banking services" in the scientific literature.

On the one hand, a customer-oriented approach is used. For example, the quality of banking services is a category that represents a combination of properties of a banking service that give it the ability to meet customer needs [1, p. 25].

On the other hand, the qualification of bank staff is the most important criterion for determining the quality of banking services (hereinafter — BS).

Thus, the quality of the BS can be considered from two positions — the client and the bank itself.

Despite the fact that in the activities of commercial banks, great attention is paid to the management of banking risks [2, p. 64], [3, p. 126], [4, p. 84], including problem loans [5, p. 230], taking into account the ratings of the reliability of customers in terms of their creditworthiness [6, p. 20], [7, p. 139], business reputation [8, p. 35] and other important factors that increase the efficiency of banking, improving the quality of banking services should also be a priority.

To improve the quality of service, in many ways a differentiated approach to customers is more justified, within which an individual system of discounts (for large corporate clients), preferential credit conditions for certain categories of clients, deposit insurance to ensure guarantees of returning funds to clients are defined [9, p. 31], [10, p. 52] and others.

It is especially necessary to pay attention to the quality of banking services during the crisis, along with the problems of liquidity of assets [11, p.13], [12, p. 40] which can lead to the revocation of a license for non-compliance with standards or bankruptcy of a credit institution.

Table 1 presents the matrix of criteria for the quality of banking services.

*Table 1***Matrix of quality criteria for banking services**

Quality of BS from the perspective of a bank customer	Quality of BS from the perspective of a bank itself
1. Bank image	Bank costs for ensuring and maintaining security of information systems
2. Availability and accessibility of information on a specific type of BS	Bank costs for placing information about the range of banking services provided, developing a marketing strategy
3. Convenient location of customer service areas in the bank premises	Costs associated with the technical equipment of customer service areas (consultants and managers area, box office area, etc.)
4. Customer service speed	Time spent on a separate operation or service
5. The cost of banking services	The optimal tariff policy of the bank
6. Provision of additional consultations by bank employees	The time required for additional client counseling
7. Convenient schedule of the bank and its units	Determination of rational work schedule of the bank and its divisions
8. Convenient location and transport accessibility of offices and divisions of banks in the locality	Bank costs for the maintenance of offices and additional divisions of the bank
9. The qualification level of bank employees	Bank costs for raising the qualifications of bank employees
10. Probability of making technical mistakes by bank employees	The time required to correct technical errors in the process of customer service

Using this set of quality criteria and a standard rating scale, it is possible to carry out a ranking for all the bank services provided by a specific bank, or for a separate service, in the context of several banks.

Each bank has its own standards for the provision of banking services and the procedures themselves are strictly regulated within the framework of the approved "Rules".

Technological map of each type of banking services is compiled and carefully analyzed by several services of the bank. It should also be noted that the technology of providing a specific type of banking services in different branches of one bank must be absolutely the same type. It is the very process of customer service that is the "calling card" of each bank.

Using the matrix of quality criteria for bank services, presented in the table 1, let's consider the quality of providing the most standard

and popular banking services for the population — individuals cash management services in a branch of a local bank which is located in the city of Ust-Kamenogorsk, East Kazakhstan Region.

A survey of customers who are in the room servicing individuals of the bank, was conducted by using questionnaires.

The sample size was 300 respondents aged mainly from 20 to 60 years, consisting of representatives of different segments.

Bank customers needed to evaluate the quality of cash management services using the traditional 5-point grading scale for each criterion.

The survey involved customers of different age groups and social status.

The results of the study are presented in table 2.

Table 2

The results of a survey of XX Bank clients in Ust-Kamenogorsk on assessing the quality of cash management services

Quality of BS from the perspective of a bank customer	Average grade
1. Bank image	4,8
2. Availability and accessibility of information on a specific type of BS	4,2
3. Convenient location of customer service areas in the bank premises	4,1
4. Customer service speed	3,2
5. The cost of banking services	4,7
6. Provision of additional consultations by bank employees	4,3
7. Convenient schedule of the bank and its units	3,9
8. Convenient location and transport accessibility of offices and divisions of banks in the locality	3,8
9. The qualification level of bank employees	4,6
10. Probability of making technical mistakes by bank employees	4,4

As the main negative factor, which, from the point of view of customers, negatively affects the quality of services provided — low speed of customer service.

As a result of the additional research and personal observation, it turned out that, in fact, the service time of one client on average exceeds the similar one in other banks.

There are several reasons for this.

First, according to the prescribed rules, any operation or service must be initially confirmed by an employee or manager.

Thus, technologically, the procedure is divided into separate stages:

- appeal to the front office employee in the order of electronic queue;

- after that, (without having received a receipt in the hands!), the client must also get access to the service at the cash desk as an electronic queue.

The essential specifics of servicing in this bank is the use of a certain technical device designed for transporting receipts issued by employees in the main hall to the bank's cash office.

This technical device is a kind of pipeline located along the perimeter of the entire main hall.

Transportation of receipts and other documents required for cash customer service is carried out by their "distillation" under the action of compressed air.

Naturally, it is necessary to wait for the receipt of the relevant documents by the cashier for customer service at the checkout.

In this article we will not comment on the manufacturability and modernity of using this device, but from the point of view of the additional time spent on customer service, and finally, the additional costs of maintaining and maintaining this "device" itself, in our opinion, it is better to reconsider the internal bank procedures.

Moreover, when we asked the bank's employees about the need of using this device during customer service, the employees themselves responded quite negatively, as there are often cases of late transportation of documents to the cash office.

To our question about the purpose of introducing this technical device into the customer service process, the head of the department noted, first of all, an improvement in the quality of customer service, as well as reduction of unproductive loss of working time by an employee / manager from the service hall in the case of personal transfer of all related documents to the cashier.

From the point of view of the author, a similar technology to provide this type of service to customers requires additional analysis and adjustment by the bank's management.

According to the author, it is necessary to carry out a number of organizational and technical measures for the conversion, for example, tight and closed booths in cash registers.

On the one hand, this design meets the requirements of the client's security at the cash register. But on the other hand, clients experience a certain psychological discomfort in the process of servicing.

As the experience of most commercial banks shows, a sufficient measure is the separation by special partitions of the customer service area at the cash node (in accordance with existing regulations).

It is quite controversial to use the aforementioned technical device for transferring documents to the bank's cash desks. In our opinion, bank could completely refuse to use it by issuing cash documents to the client, which will be provided by clients to the bank teller.

In addition, the process of document management in this bank is also required significant refinement. Thus, we have revealed that in order to increase the efficiency of a commercial bank, it is necessary to pay more attention to the quality and speed of customer service.

References

1. Tyutyunnik A. V., Turbanov A. V. Banking. — 2nd ed. — M.: Finance and Statistics, 2010. — 608 p.
2. Rau E. I., Shustova E. P. Institutes and instruments of state management of distressed assets of commercial banks: the experience of Russia and Kazakhstan // Siberian financial school. — 2014. — № 1 (102). — p. 63–67.
3. Mezhev S. I., Rau E. I. Investment and risk. — Barnaul: Publishing house AAEP, 2011. — 210 p.
4. Mochalova L. A., Kasyanova, A. V., Rau E. I. Financial management: textbook / ed. L. A. Mochalova. — M.: KNORUS, 2012. — 384 p.
5. Shustova E. P. State methods of management of problem loans in Kazakhstan // Bulletin of Altai science. — 2013. — № 3. — p. 229–231.
6. Rau E. I., Kovalenko O. A. Ways and ways to assess the borrower's creditworthiness: monograph / ed. A. N. Melnikov. Barnaul. — 2011. — 178 p.
7. Rau E., Kovalenko O. Solvency and creditworthiness of an individual as a criterion for assessing its financial condition in lending // Entrepreneurship. — 2009. — № 3. — P. 138–142.
8. Kazitova E. I. Brand as a tool to increase the investment attractiveness of the company, the territory // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. — 2010. — № 3. — P. 35–36.
9. Ilinyh Yu. M. Development of the bank deposit insurance system in the context of the financial and economic crisis // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. — 2010. — № 2. — P. 31–32.

10. Rau E. I. Liability insurance for non-performance of obligations to pay wages to employees in case of bankruptcy of an organization // Finance and Credit. — 2014. — № 3. — P. 51–55.
11. Afanasyev MA The Genesis of the Modern Economic Crisis // Bulletin of the Kyrgyz-Russian Slavic University. — 2012. — V. 12. — № 11. — P. 12–16.
12. Rau E. I. Scenarios of the development of the Russian economy: assessment and prospects / E. I. Rau // Financial analytics: problems and solutions. — 2013. — № 36. — P. 35–40.

УДК 338.12.015

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭТАПОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА И РИСКОВ, СУЩЕСТВУЮЩИХ НА ДАННЫХ ЭТАПАХ

А. В. Цыгулева, студентка

*Научный руководитель **А. С. Глотова**, канд. экон. наук, доцент
Белгородский государственный национальный исследовательский
университет, г. Белгород, Россия*

В статье рассмотрены основы концепции жизненного цикла продукта и его этапы. Выявлены риски и возможные варианты их нейтрализации для каждого этапа жизненного цикла продукта.

Ключевые слова: жизненный цикл продукта, концепция жизненного цикла продукта, риски, продажи.

Концепция жизненного цикла продукта подразумевает, что у каждого товара на рынке есть свой срок существования, по окончании которого его заменит новый или более дешевый товар. Иными словами, жизненный цикл продукта — это время между идеей создания определенного продукта до окончательного прекращения его выпуска и продажи. Некоторые продукты реализуются долгое время, но выходят из оборота при появлении нового бренда, модели, товара. Мы рассмотрели различные варианты этапов жизненного цикла продукта и выявили пять фаз (рис.1).

Этапы (фазы) жизненного цикла продукта



Фаза *внедрения* характеризуется разработкой и внедрением новой маркетинговой стратегии, небольшим или убыточным объемом продаж. Новый продукт на рынке может либо почти не реализовываться, либо полностью заменить продукт с меньшим потребительским интересом.

Рост товара связан с увеличением интереса покупателей, что в свою очередь порождает спрос. С увеличением объемов продаж возрастает прибыль предприятия. Если товар задерживается на складе, то компания снижает цену.

В фазе *зрелости и насыщения* темпы роста объемов продаж продукта замедляются. Спрос на продукцию замедляется и останавливается в определенной точке равновесия [3, с. 3]. Прибыль достигает максимального значения, появляются затраты на маркетинг, что укрепляет конкурентоспособность товара.

Упадок — снижение объемов продаж и прибыли. У потребителя снижается интерес к продукции. В итоге компании необходимо либо изменить положение товара на рынке, либо прекратить его производство.

На каждом этапе жизненного цикла товара производитель сталкивается с разнообразными рисками: одни сопутствуют товару весь жизненный цикл, другие — только на определенных этапах.

Риск — это определенная вероятность убытков или получения меньшей прибыли в отличие от ожидаемого результата [1]. Под нейтрализацией риска понимается процесс управления риском, включающий расстановку приоритетов, а также выбор и реализацию мер, уменьшающих риски. Он характерен при разработке определенного товара и реализации определенных маркетинговых проектов. Суть риска заключается в вероятности понести определенные потери или не достичь намеченных целей [2].

В ходе анализа мы выявили риски, которые соответствуют каждой фазе жизненного цикла продукта.

Для этапа внедрения продукции характерны:

- 1) риск полной или частичной потери вложенных средств;
- 2) риск быть вытесненным с рынка;
- 3) риск неприятия нового товара и т. п.

Для нейтрализации таких рисков необходимо до начала создания продукта выяснить: нуждаются ли клиенты в данном товаре; есть ли у предприятия соответствующие технологии для изготовления; готово ли предприятие к финансовым рискам (т. к. на данном этапе жизненного цикла стоимость маркетинга продукта может не окупаться рыночной ценой); своевременно ли происходит запуск продукции и т. п.

Реализация продукции является одним из наиболее подверженных рискам процессов по нескольким причинам:

1) некорректное формирование планов продаж. План продаж формируют исходя из одного мнения (мнения одного отдела компании), чего в свою очередь бывает недостаточно. В итоге он завышенный или заниженный;

2) невыполнение плана продаж ведет к снижению прибыли;

3) продажи по цене ниже себестоимости. Фактическая цена товара может быть ниже себестоимости (выросла цена сырья и материалов, предоставлялись избыточные скидки и т. д.). Данная ситуация приводит, как правило, к снижению прибыли;

4) продажа по цене ниже возможной. В данном случае подразумевается продажа востребованных товаров со скидкой при их дефиците на рынке;

5) продажи в нарушение существующих политик и процедур. Например, отгрузка товара с несоблюдением сроков отгрузки и т. п.;

6) потеря коммерческой информации. Включает потерю баз данных клиентов с их контактами;

7) заключение невыполнимых договоров при сбыте. Производство не справляется с выполнением заказов, это влечет за собой срыв обязательств, потерю клиентов и выручки.

Как правило, представленные выше риски сопровождают товар на протяжении всего жизненного цикла и влекут за собой потерю прибыли.

Из совокупности рисков предприятия, сопровождающих его деятельность и генерирующих финансовые угрозы, в особую группу выделяют финансовые риски. Они играют наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия из-за возрастания степени их влияния на результаты финансовой деятельности и финансовую стабильность предприятия в целом [4]. Иными словами, вероятность наступления события, влекущего за собой снижение прибыли в результате предпринимательской или инвестиционной деятельности, называется *финансовым риском*.

Существует несколько способов нейтрализации финансовых рисков:

1) уклонение — с одной стороны, возможность избежать финансовых потерь в деятельности, с другой — снижение потенциальных доходов. Этот метод эффективен, если уровень риска выше потенциального дохода; если уклонение от существующего риска не приведет к более мощному риску;

2) принятие на себя — компания готова к потерям. Источниками могут быть займы, оставшиеся в кассе деньги, резервный фонд организации и т. п.;

3) передача — весь объем (или часть) финансовых рисков передается более сильному бизнес-партнеру, способному эффективнее справиться с неблагоприятной ситуацией;

4) страхование — подразумевается выплата компенсации страховой компанией в случае потери прибыли (полной или частичной). Например, при банкротстве, снижении или остановке производственных процессов или для покрытия судебных расходов;

5) объединение — привлечение партнеров по бизнесу или иных заинтересованных лиц для совместного решения проблемы;

б) диверсификация — распределение капитала между несколькими направлениями, не связанными друг с другом. Грамотная диверсификация позволяет снизить риски при ведении инвестиционной деятельности. Основные виды: диверсификация финансового рынка, валютной корзины, депозитного портфеля, покупателей, портфеля ценных бумаг, финансовой деятельности компании и т. д.

Фаза спада в свою очередь может привести к двум исходам: при введении эффективной маркетинговой стратегии возможно возрождение продукции, но при недостаточно эффективном управлении возможно и исчезновение продукта.

Таким образом, подробная проработка жизненного цикла товара с учетом соответствующих рисков позволяет отслеживать изменения нахождения товара на рынке, а также корректировать возможный вектор развития. То есть грамотно вырабатывать стратегии управления для повышения эффективности различных процессов и устойчивости товара. Вероятность развития риска расширит понятие организации о действительном положении дел и позволит продлить жизненный цикл продукта.

Список литературы

1. Бадалова А. Г. Управление рисками деятельности предприятия: учеб. пособие / А. Г. Бадалова, А. В. Пантелеев. — М.: Вузовская книга, 2015. — 234 с.
2. Милославская Н. Г. Управление рисками информационной безопасности: учеб. пособие / Н. Г. Милославская, М. Ю. Сенаторов, А. И. Толстой. — М.: РиС, 2014. — 130 с.
3. Назаренко С. С. Методический подход к определению стадии жизненного цикла компании / С. С. Назаренко // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. — 2014. — № 3–1. — С. 82–87.
4. Управление финансовыми рисками / под ред. И. П. Хоминич, И. В. Пещанской. — М.: Юрайт, 2016. — 345 с.

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ ПРОДУКЦИИ БЫСТРОГО ПРИГОТОВЛЕНИЯ

Н. В. Юрьев, студент

Научный руководитель В. Я. Зиннер, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет

экономики и управления,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривается возможность планирования стратегии организации, опираясь на инновации. Приведено описание рынка продуктов быстрого приготовления. Представлены инновационные технологии производства, новейшие разработки в сфере пищевой промышленности.

Ключевые слова: продуктовые инновации, рынок продукции быстрого приготовления, инновационные стратегии, инвестиции в качество.

С точки зрения теории жизненного цикла отрасли по Гранту, за стадией стагнации неизменно следует стадия спада. Чтобы предотвратить нежелательную перспективу, применяя прогрессивный менеджмент, необходимо ознакомиться с современными инновациями по различным направлениям и скорректировать функциональную инновационную стратегию, возможно, и базовую.

Российский рынок продуктов быстрого приготовления сформировался в 90-х гг. XX в. До 1998 г. среднегодовой темп его прироста составлял 60–80 %. Потом стал сокращаться и достиг показателя 3–4 % в 2006 г. [9].

То есть отрасль продуктов быстрого приготовления перешла в стадию стагнации. И если опираться на теорию волн Кондратьева, можно предположить, что рынок продукции быстрого приготовления в перспективе ожидает тяжелый кризис. Сейчас сокращаются и закрываются многие производства. Например, продукцию известной компании «Анаком» в Сибирском регионе, несмотря на многие реструктуризации, с трудом можно найти на полках магазинов.

Но фаза спада необязательна, т. к. можно внедрить новшества, коммерциализировать их, разработать стратегию расширения организации, опираясь на инновационные преимущества.

Данная работа посвящена рассмотрению и описанию наиболее рентабельных технологических разработок в области продуктов питания быстрого приготовления.

Проведем обзор возможных инноваций, которые можно внедрить в производство, которые изменяют рецептуру технологии приготовления, с точки зрения маркетинговой эффективности, а также ознакомимся с новейшими разработками в сфере пищевой промышленности.

В настоящее время разработана принципиально новая энергосберегающая технология производства круп быстрого приготовления улучшенного качества из крахмалосодержащего крупяного сырья (перловой, гречневой, рисовой), которая позволяет в 2,5 раза снизить энергозатраты по сравнению с традиционной технологией производства варено-сушеных круп [1].

Оптические сортировщики в отличие от традиционных сепарирующих машин в качестве признака делимости используют в основном различие в цвете. Они разработаны в 2010 г. В настоящее время станки доступны для производства любого масштаба. Оптические сортировщики универсальны, но существуют и узконаправленные решения, например, от дежерминатора ударного действия, служащего для отделения зародыша зерна круп, технология дошла до измельчителя ударного действия ДКМ.

Промышленное внедрение новой энергосберегающей технологии позволяет снизить себестоимость продукции на 24 % по сравнению с традиционной. Срок окупаемости линии по производству хлопьев, не требующих варки, составляет 3 мес. [3].

В 2017 г. разработана инновационная система приготовления сухих завтраков; суть — в газожидкостной обработке сырья, входящего в состав рецептур сухих завтраков. В отличие от старой технологии на основе экструдеров новая позволяет создать комплексные продукты, со сбалансированным витаминным и минеральным составом.

В настоящее время в обществе большое значение приобрела проблема здорового питания. Преимуществом на любом рынке продуктов быстрого питания является обогащение продукции витаминами и минералами (например, компания «Доширак» добавляет в лапшу быстрого приготовления водоросль ламинарию, богатую витаминами).

В 2015 г. стало возможным использование белкового растительного сырья (муки из семян тыквы, семян кунжута и подсолнечника) для производства диетических, профилактических хлебобулочных изделий из пшеничной муки.

Макаронные изделия, как правило, изготавливают из муки, содержащей глютен, вредный для здоровья. С 2012 г. используют безглютеновую муку на основе рисового, кукурузного, картофельного крахмала [4].

Данные решения, направленные на улучшение свойств продукции, возможно использовать для проведения маркетинговой компании «Наши продукты полезны».

В 2017 г. молодые ученые Школы биомедицины Дальневосточного федерального университета (ДВФУ) разработали продукты питания для сохранения здоровья в холодное время года. Мясной паштет с кукумарией, мармелад с бурыми водорослями, колбасные изделия с ламинарией и др. были представлены на Международной конференции по технологии производства пищевых продуктов для питания в холодных регионах (Харбин). Один из продуктов удостоен золотой медали престижной выставки «БиоТех 2030» [6].

При достаточности экономических ресурсов существует возможность начать производство абсолютно нового продукта. И при должной маркетинговой кампании добиться большей рентабельности продукции.

Используя представленную информацию, организация снизит себестоимость продукции на 24 %, приобретет конкурентное преимущество по цене либо, увеличивая прибыль, направить ее часть на дальнейшее развитие [3].

Планом развития может выступить рецептура технологии продукции, ориентированной на здоровый образ жизни. А полноценному выходу на рынок улучшенной продукции поспособствуют стандартные маркетинговые решения (акции, реклама в интернете, билборды и т. д.).

Рост финансовой состоятельности организации дает возможность начать производство абсолютно новой продукции, в нашем случае это продукты питания для сохранения здоровья в холодное время года.

Таким образом, формируется стратегия организации, опирающаяся на инновационные достижения, фирма становится новаторской, увеличивается ее капитал.

Использование данных инноваций попадает в группу эталонных стратегий организации. Внедрение новых технологий в производство и улучшение свойств продукции — в первую группу эталонных стратегий (стратегии концентрированного роста). Инновации рассчитаны на снижение издержек в производстве либо на улучшение не кардинальных свойств продукции, что позволяет отнести их к коммутантным инновационным стратегиям. А создание новой продуктовой линейки — к третьему типу эталонных стратегий (стратегии диверсифицированного роста). Вследствие большого объема требуемых инвестиций их можно отнести и к числу виолентных инновационных стратегий.

В таблице приведены инвестиции по вышеперечисленным видам новшеств.

Таблица

**Инвестиции, требуемые для внедрения новшеств
на рынке продукции быстрого приготовления**

Возможные новшества	Инвестиции в технологии и оборудование, прочие характеристики	
Энергосберегающая технология производства [7]	Оптический сортировщик	640 тыс. руб. (200 шт./ч) — 14,4 млн руб. (3500 шт./ч)
	Установка для термообработки зернового сырья УТЗ-4	290 тыс. руб. (100–300 шт./ч)
Улучшение свойств продукции [8]	Мука диетическая из подсолнечника / тыквы / кунжута	265 руб./кг — средняя цена диетической муки, против 71 руб. за пшеничную муку (кг)
	Мука безглютеновая из рисового/ картофельного крахмала	150 руб./кг — цена за рисовую муку, 217 руб./кг — цена за муку из картофельного крахмала против 71 руб. за пшеничную муку (кг).
Производство линейки инновационных продуктов питания для сохранения здоровья в холодное время года.	21 млн руб. инвестиций по данным бухгалтерского баланса пищевого производственного объединения «Никольск» (первыми наладили производство)	

Данные технико-технологические новшества и инновации (пионерные и имитации первого уровня) на рынке продуктов быстрого питания при продуманной технологии коммерциализации потенциально способны расширить модифицированный ряд выпускаемой продукции, увеличить долю присутствия на рынке, повысить уровень наукоемкости продукции и конкурентоспособности бизнеса предприятий. Для этого в дальнейшем требуется инновационно-инвестиционная проектная привязка к конкретным рынкам и регионам.

Список литературы

1. Андреева А. А. Разработка энергосберегающей технологии производства продуктов быстрого приготовления из крупяного крахмалосодержащего сырья: дисс. ... канд. техн. наук / А. А. Андреева. — МГУПП. — 2010. — С. 193–194.
2. Шевченко А. В. Практика внедрения инноваций в технологии производства круп / А. В. Шевченко. — URL: <https://www.olis.com.ua/rus/press-centre/praktika/> (дата обращения: 23.11.2018).
3. Ляшенко Е. А. Использование инноваций в производстве продуктов питания: современный опыт / Е. А. Ляшенко // Сельскохозяйственные науки. — 2016. — № 1 (57). — С. 43–46.
4. Шнейдер Д. В. Разработка технологий безглютеновых макаронных изделий / Д. В. Шнейдер // Пищевая промышленность. — 2012. — № 9. — С. 40–41.
5. Касьянов Г. И. Инновации в технологии производства сухих завтраков / Г. И. Касьянов, Е. А. Ольховатов, К. Ш. Сакибаев // Научный журнал КубГАУ. — 2017. — № 130 (06). — С. 36–40.
6. Информационный портал ТАСС. — URL: <https://tass.ru/nauka/4628490> (дата обращения: 23.11.2018).
7. Покупка и продажа оборудования для бизнеса Equipnet. — URL: https://www.equipnet.ru/articles/hi-tech/hi-tech_1506 (дата обращения: 23.11.2018).
8. Торговая площадка Regmarkets. — URL: <https://novosibirsk.regmarkets.ru/risovaya-muka-47265/> (дата обращения: 23.11.2018).
9. Исследование российского рынка продуктов быстрого приготовления // Livejournal. — URL: <https://dimonj.livejournal.com/28940.html> (дата обращения: 23.11.2018).

SUMMARY

THE ISSUES OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

THE PECULIARITIES OF AGRICULTURAL PRODUCERS TAXATION

P. P. Amonov, Student

M. A. Bogdanov, Student

*Research Supervisor A. A. Churikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

The article expands on the general characteristics of the existing taxation system for agricultural manufacturers, it distinguishes benefits and drawbacks of unified agricultural tax imposing on agricultural manufacturers. It also reveals the main changes in taxation for agricultural enterprises from the 1st of January, 1019 and makes evaluation to such changes for agricultural manufacturers.

Keywords: agriculture, taxation, unified agricultural tax.

CONTESTATION OF FINANCIAL CONTROL RESULTS

E. D. Bastrykina, Student

*Research Supervisor E. A. Dmitrenko, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
P. A. Stolypin Omsk State Agrarian University,
Omsk, Russia*

This article examines how important it is for an auditor to comply with legislation when conducting audits. It is previously written on the need to comply with the law and the high quality of audits and revisions in the works of Frolova T. A., Bychkova S. M., Itygilova E. Yu., Pankova V. V., Akaemova N. V., Kozhukhova V. L. [5, 6, 7]. This article differs from the rest of the works in that the study contains cases from judicial practice, in which you can clearly see the need to follow the rules when conducting audits.

Keywords: forensic audit, auditor, financial inspector, legislation, audit, financial control, assessment review, source documents, business transactions, auditor's report, supporting documentation, inspection report, auditor's working papers, financial inspector's working papers, record statement.

REVISITING THE FORMING THE SYSTEM OF ORGANIZATION FINANCIAL SUSTAINABILITY MANAGEMENT

M. A. Vlasenko, Postgraduate Student

*Research Supervisor I. V. Baranova, Doctor of Science in Economics, Professor
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk, Russia*

The article examines the elements of the system of organization financial sustainability management and providing of information and analytical support of financial sustainability.

Keywords: financial sustainability, system of management, information support.

THE PECULIARITIES OF LEGAL REGULATION OF WAGES IN STATE FUNDED EDUCATIONAL INSTITUTIONS

A. A. Daschenko, Graduate Student

*Research Supervisor O. P. Zaytseva, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

The continued public sector reformation makes emphasis on the financial support optimization of educational institutions and on payroll expenses correspondingly. Budget organizations have to adapt their wage systems within short terms to the actual normative legal acts and recommendations

of Ministries to establish the updated compensation scheme for the employees of state and municipal institutions on the federal, regional and local levels.

Keywords: job compensation, legal regulation, state funded institutions.

ACTUAL APPROACHES TO IMPROVING PRACTICAL AUDIT

A. Irani, Graduate Student

Research Supervisor O. P. Zaitseva, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article discusses the shortcomings of reforms in the field of audit in recent years. New proposals for the improvement of auditing activities in the field of licensing, areas of advanced training of auditors and the content of practical audit are presented. The grounds are given to the minimum number of auditors on a set of criteria.

Keywords: practical audit, auditing organizations, number, risk, licensing.

THE MECHANISM OF DEFERRED TAX DISPLAY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

T. V. Kirilenko, Graduate Student

Research Supervisor D. N. Kushnerov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus

This article discusses the permanent and temporary differences arising between income and expenses in accounting and tax accounting, and also identifies options for reflecting these differences in accounting.

Keywords: income, expenses, financial result, profit, loss, deferred tax assets, deferred tax liabilities, permanent differences, temporary differences, profit tax.

PROCESS CONTROL AS AN ELEMENT OF PROCESS APPROACH TO THE MANAGEMENT OF RAILWAY SECTOR OPERATIONS

V. A. Kishkun, Graduate Student

Research Supervisor S. L. Shatrov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus

The article proposes the author's point of view on the transformation of the railway control system. Theoretical research and development of outstanding scientists and researchers in management of the 20th and 21st centuries M. Porter, V. V. Repin, M. Hammer, D. Champi, V. Scheer have been identified as the leading concept of business operations process management [2, 3, 4, 8]. In its turn, the article presents the model for the implementation of the process approach introduction in rail transport, forms the core of the creation of information base and substantiates the expediency of its formation, as well as introduces the concept of «process control».

Keywords: railway, process approach, business process, efficiency.

THE PECULIARITIES OF INVENTORY ANALYTICAL ACCOUNTING IN PHARMACY

B. C. Kungaalay, Student

Tyva Affiliated Branch of Siberian University of Consumer Cooperation,
Kyzyl, Russia

Research Supervisor O. A. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article highlights the peculiarities of inventories analytical accounting in the organizations of the pharmaceutical industry. The author considered the classification of medicines, which are one of the types of stocks and reflected the features of documentation and accounting.

Keywords: inventory, accounting, analytical accounting, pharmacy.

PAYROLL ACCOUNTING: THE DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT

O. V. Leonik, Graduate Student

Research Supervisor N. N. Zatolguinskaya, Candidate of Science in Economics

Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperatives,
Gomel, the Republic of Belarus

There has been conducted a comparative analysis of employees job compensation in the Republic of Belarus in accordance with Statement of Standard Accounting Practice in Russia and International Accounting Standards. There have been proposed the ways of payroll accounting improvement in the Republic of Belarus in the field of employees remuneration and pension system as well.

Keywords: accounting, job compensation, remuneration, pension system, International Accounting Standards.

THE PRACTICES OF ACCOUNTING STANDARDS IMPLEMENTATION IN RUSSIA

V. P. Oshlokova, Student

Research Supervisor E. A. Petrova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Gorno-Altai State University,
Gorno-Altai, Russia

The article emphasizes the advantages and disadvantages of IFRS implementation for organizations.

Keywords: accounting, economics, international standards, financial statements.

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF INTERNATIONAL AND RUSSIAN ACCOUNTING STANDARDS

Yu. A. Peredelskaya, Student

Research Supervisor E. A. Petrova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Gorno-Altai State University,
Gorno-Altai, Russia

The article underlines the existence of incoherence between Russian Accounting Standards and IFRS without preventing development of program on adaptation of national standards basics to international ones.

Keywords: accounting, financial statements, standards, Russian Accounting Standards, IFRS.

ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF STIMULATION SYSTEM FOR TRANSPORT ORGANIZATIONS EMPLOYEES

N. N. Soboleva, Graduate Student

Research Supervisor N. S. Schuplova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperatives,
Gomel, the Republic of Belarus

The high degree of the system of financing structural subdivisions centralization was a significant deterrent to innovative development and motivation for high labor productivity. The existing bonus system implies the entire technological process partition into separate functions that are performed by employees permanently assigned to them, and each employee cares little about the overall result of all participants labor in the transport process. The improvement of the system of stimulation for structural units will allow the formation of the motivation funds for individual structural units in strict compliance with the final results.

Keywords: job compensation, payroll system, bonus system, personnel motivation employee engagement, stimulation, centralization of stimulation system.

THOROUGH SELECTION OF THE STAFF AS AN IMPROVING LABOUR EFFICIENCY FACTOR

O. V. Terentyeva, Graduate Student

Research Supervisor S. L. Shatrov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus

The article is devoted to the problem, the solution of which has always been given great attention in the world community. Properly selected, enterprising, hardworking, highly qualified personnel can become the part of management process, which aims to achieving of a specific goal – increasing productivity.

Keywords: labor productivity, labor motivation, labor accounting, personnel, recruitment.

IMPROVING OF INFORMATION SUPPORT IN ORGANIZATION MANAGEMENT SYSTEM

A. N. Tereschenko, Student

Research Supervisor D. N. Kushnerov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus

In this article, for the first time, an author's approach was made to the solution of the issue of accounting and analytical support, which consists in the development of assessment indicators of the focus and determination of their content. With this approach to organizing information flows, accounting and analytical information will be collected and selected in such a way that its distinction will allow using data as a resource for creating an optimal model of the management process. Similar studies were carried out earlier in the works of I. V. Kalnitskaya, A. N. Danilov, but they did not consider management methods at various levels and spheres of activity.

Keywords: accounting and analytical support, management, indicators assessment.

PROVIZIONS ACCOUNTING IN RUSSIAN AND FOREIGN PRACTICE

O. I. Tovkach, Graduate Student

Research Supervisor S. L. Shatrov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus

Under the conditions of active transition to the international standards of financial accounting and reporting, in order to effectively apply them in practice, it is necessary to refer to the foreign accounting methods. The article discusses the key differences in the classification of provisions, their accounting and reporting in Russian and foreign companies.

Keywords: accounting, financial reporting, provisions, fund, equity, classification.

ASSETS DEPRECIATING: THE NECESSITY AND PECULIARITIES OF USE

A. A. Udodova, Graduate Student

Research Supervisor S. L. Shatrov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus

Fixed assets play an important role in the production activities of a company, being its technical basis and production capacity. Due to the unstable situation in the economy, companies making up reports under IFRS are forced to conduct tests for depreciation of assets.

Keywords: international financial reporting standards, IFRS, accounting, accounting policy, long-term assets, test for assets depreciation, assets depreciation.

CURRENT DIRECTION OF ACCOUNTING SUPERVISING FUNCTION

V. V. Tsatkovskiy, Student

Research Supervisor G. M. Ladchenko, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian Institute of Administration — the Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Novosibirsk, Russia

The given article shows a personal approach to the assessment of check-out performance leading to the improvement of assets soundness and to the risk prevention in economical activity.

Keywords: internal control, monitor system, monitoring.

THE IMPROVING OF CURRENCY TRANSACTIONS RECORDING IN THE REPUBLIC OF BELARUS

T. V. Tsurganova, Graduate Student

Research Supervisor N. S. Schuplova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus

The article describes the issues of currency transactions accounting. The authors underline the issue of displaying the transactions of Account 52 «Currency accounts» without using of subaccounts to this account by economic agents.

Keywords: currency transactions, account, subaccount, foreign economic activities.

SALES COSTS AS AN OBJECT OF ECONOMIC ANALYSIS IN CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS

L. N. Shavrukova, Graduate Student

Research Supervisor O. A. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article deals with some issues related to the analysis of sales costs (distribution costs) in consumer cooperation organizations using the materials of the Toguchin consumer society of the Novosibirsk Regional Consumer Union. The author summarizes the method of sales costs analysis for the purposes of management and cost reduction, provides recommendations for cost reduction.

Keywords: consumer cooperation, sales costs, costs, distribution costs.

THE CONTEMPORARY INSTRUMENTS OF FINANCIAL MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS AND ENTERPRISES GOVERNING

THE STRATEGIC ASPECT OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT

S. D. Gasymova, Graduate Student

Research Supervisor I. A. Astrakhantseva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian Federal University,
Krasnoyarsk, Russia

The article represents the development of the theory and practice of financial management of the organization. Theoretical and methodical bases of the current financial management are comprehensively considered. At the same time, there has been identified a range of decisions on the development of the strategy in working capital management.

Keywords: working capital, financial strategy, flow of money, invested capital, financial management.

MANAGING COSTS OF LABOR IN COMMERCIAL ORGANISATION

A. V. Dubinina, Student

Research Supervisor V. A. Surovtseva, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation,

Novosibirsk, Russia

The article deals with the problem of management of labor costs, since labor costs, on the one hand, are motivating, on the other hand, significantly affect the cost of production, works, services, and, therefore, require additional attention and optimization.

Keywords: wage, wage Fund, expenditure, expenditure management, management expense-employees.

TRENDS AND PROBLEMS OF FINANCIAL MANAGEMENT DEVELOPMENT IN THE PRESENT-DAY CONDITIONS

R. T. Mukhametzhano, Graduate Student

Research Supervisor R. S. Bespayeva, PhD

Karaganda Economic University of Kazpotreboyz,

Karaganda, Kazakhstan

The article underlines the contemporary trends and issues of financial management development.

Keywords: financial management, development, problems, trend, directions.

RISK CONTROL IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF PUBLIC CATERING FACILITIES

P. S. Novosyolov, Student

R. I. Fatkhudin, Student

Research Supervisor O. I. Likhtanskaya, Candidate of Science in Economics

Siberian University of Consumer Cooperation,

Novosibirsk, Russia

The article analyses the factors of evident business risks while coffeehouse launching. Depending on risk factor there have been given possible recommendations on preventing and minimization of the risk under consideration. Franchise is considered as one of the risk reducing method.

Keywords: risk, risk control, risk factors, public catering facilities, franchise

MODEL OF THE ENTERPRISE FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT

A. Yu. Osroumov, Undergraduate,

Research Supervisor E. R. Borisova, Doctor of Science in Philosophy, Candidate of Science in Economics, Professor

Cheboksary cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation,

Cheboksary, Russia

The article examines the issues of the essence of the enterprise financial resources. It is substantiated that the essence of financial resources, the choice of their management model is not only of theoretical, but also of practical interest. The represented scientific research results contribute to the development of the theory, methodological apparatus for assessing the financial resources of an economic entity, expanding methods and tools for managing financial resources of an economic entity under current conditions, what allows identify problematic areas of the subject's activities and make recommendations for improving its efficiency, what ultimately contributes to its competitiveness in the market.

Keywords: financial resources, model, management system, methodology, economic entity, control system, managed system.

FINANCIAL STATEMENTS AS AN INFORMATIONAL BACKGROUND OF FINANCIAL MANAGEMENT

E. N. Rudnitskaya, Graduate Student

*Research Supervisor N. N. Zatolguyskaya, Candidate of Science in Economics,
Associate Professor*

Belarusian Trade and Economics University,
Gomel, the Republic of Belarus

Financial management involves the management of financial flows for more effective equity usage and profit maximization.

Keywords: financial management, modern management trends, financial statements, IFRS, accounting.

DEPRECIATION OF FIXED ASSETS AS OBJECT OF FINANCIAL MANAGEMENT

V. N. Savinokhina, Graduate Student

*Research Supervisor N. S. Schuplova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus*

This article proposes new approaches to the depreciation policy of the enterprise. Various improvements of the enterprises depreciation policy were previously proposed in the works of M. V. Budakova, N. N. Danilova, N. N. Matyunkova [3, 4, 6]. Our methodology differs from the methods proposed earlier by including new approaches to depreciation of fixed assets.

Keywords: depreciation, depreciation policy, depreciation methods, naturalistic concept, depreciation mechanism.

THE EVALUATION OF LOCAL BUDGET STABILITY OF BARNAUL CITY

A. S. Savchenko, Graduate Student

*Research Supervisor S. P. Vorobyov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Altay State University,
Barnaul, Russia*

The article proposes the approaches to the local budgets stability determining, to balance rates list, to financial independence and to stability of municipal entities budgets. There was carried out the evaluation of Barnaul budget balance, financial independence and stability, and there was defined the type of budget financial stability. There were proposed measures to improve the financial condition of Barnaul budget.

Keywords: local budget, budget financial stability, local budget income and expense, Barnaul, structural changes.

THE PROBLEMS OF FINANCIAL MANAGEMENT IN MODERN ECONOMY AND THE WAYS OF SOLUTION

O. I. Sambuk, Student

D. A. Tikovets, Student

*Research Supervisor E. V. Bugayeva, Senior Lecturer
Belarusian State University of Transport,
Gomel, the Republic of Belarus*

The article discusses the problems of financial management in modern economy and the possible ways of their solution.

Keywords: Financial Department, organization, managerial decisions, financial flows managing, budgeting.

SUCCESS FACTORS OF ORGANIZATION COMPETITIVENESS

V.S. Smoleva, Student

*Research Supervisor T. Yu. Shiryayeva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

The article represents the essence of competitiveness, organization competitiveness analysis, the evaluation of organization competitiveness and there have been proposed measures on competitiveness improvement.

Keywords: business competition, competitiveness, organization analysis, competitiveness success factors, competitiveness evaluation methods, measures on competitiveness improvement.

TECHNOLOGIES OF EVALUATION AND CHANGES OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN MODERN COMPANIES

D. V. Sobko, Graduate Student

*Research Supervisor A.A. Kocherbaeva, Doctor of Sciences in Economics, Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University,
Bishkek, Kyrgyzstan*

The article describes the theoretical and analytical aspects of the assessment of organizational culture as well as the features of its development in modern companies. Considering the elements that make up an organizational culture, attention is focused on improving and developing organizational culture in the activities of any company.

Keywords: organizational culture, technology, elements of corporate culture, evaluation, formation, development.

EMPIRIC RESEARCH METHODS IN MANAGEMENT

V. V. Yarygina, Graduate Student

*Research Supervisor V. I. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

The article describes empirical research methods in management, they are used as one of the approaches to management, ensuring the quality of management decisions, and as a means of improving management. There have been pointed the advantages and disadvantages of these methods and their main tools.

Keywords: empirical research, questionnaire, enquiry, research methods.

THE PECULIARITIES OF BUSINESS ANALYSIS AND FINANCIAL ADMINISTRATION UNDER VARIOUS ECONOMIC CONDITIONS

THE PROBLEM OF UNEMPLOYMENT IN NOVOSIBIRSK REGION

T. O. Abramova, Student

M. A. Moreva, Student

*Research Supervisor V. N. Solovyova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

This article examines the problem of unemployment in the rural and urban areas of the Novosibirsk Region, it analyzes the change in the unemployment rate in the region by age groups, and identifies ways to reduce it.

Keywords: unemployment, causes of unemployment, unemployment rate.

THE ANALYSIS OF CONTEMPORARY CONDITION OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION

V. E. Aleksandrova, Student

Research Supervisor N. A. Bessonova, Senior Lecturer
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article proposes analytical data for small and medium size entrepreneurship on the branches of economic activity, on legal organizational forms and on the regions of the Russian Federation. There are also analyzed the problems that small and medium business face, the well founded facts are being referred to about the measures of state support, the measures are proposed which, according to the author's opinion, could contribute to the further development of this economy sector.

Keywords: small and medium entrepreneurship, peculiarities of development, measures of support.

STARTUP AS A TYPE OF INNOVATION PROJECT

A. A. Bogomolova, Student

Research Supervisor A. B. Kogan, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia

The article proposes the concept of startups, analyses their features and up-to-date meaning. There have been considered several well-known startup companies and the prospects of their development.

Keywords: startup, development, students, prospects, project, innovative activity, competitiveness.

INTERNET PROVISION OF EMPLOYMENT AS AN ELEMENT AND INDICATOR OF PROFESSIONAL MEDIUM CONDITION

E. S. Grigorchikova, Student

Research Supervisor S. D. Kapelyuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The research has been carried out by the financial support of the Russian Foundation for Basic Research and the Government of Novosibirsk Region under the scope of the scientific project № 18-410-543 005

The article analyses the competitiveness on the labour market in Novosibirsk using the example of a CVs for an economist position placed at headhunter.ru. There was carried out a comparative analysis of CVs applicants according to ethnicity on the base of random selection.

Keywords: provision of employment, competitiveness of specialists, job search, CV, applicant, labour market, employment.

SALES ACTIVITIES MODERN ENTERPRISE IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF MARKETING

A. B. Dugarov, Graduate Student

Research Supervisor N. V. Belikova, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia

The article deals with the problem of product sales in the management system of the marketing activity of a modern enterprise. The advantages and some shortcomings in this activity are identified and practical recommendations for improving sales activities in the marketing management system are proposed.

Keywords: management, marketing, product sales, sales activities system, products.

THE ISSUE OF BREAKEVEN POINT CALCULATING FOR SMALL-SCALE BUSINESS

A. S. Zharkov, Student

M. F. Krivosheyeva, Student

*Research Supervisor A. B. Kogan, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian Institute of Administration — the Branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration
Novosibirsk, Russia.*

The article describes the issue of breakeven point calculating for small-scale business. Such issues are concerned as difference of taxation systems, the extensive product line, complexity of planning and compensation accounting with double-time payment for days-off and holidays. There are three methods of breakeven point calculation considering each other in the process of analysis for each of the given above cases.

Keywords: breakeven point, small-scale business, basics taxation system, simplified taxation system, single tax on imputed earnings, payroll accounting on days-off.

ECONOMIC ANALYSIS OF MOTIVATION AND LABOR INCENTIVES IN THE LAB

M. D. Kim, Student

A. V. Moskalenko, Student

*Science Supervisor S. D. Kapelyuk, Candidate of Science in Economics
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

*The research has been carried out by the financial support of the Russian Foundation for Basic
Research and the Government of Novosibirsk Region under the scope of the scientific project
№ 18-410-543 005*

Behavioral economics as a discipline is gaining popularity among scientists in different countries. In 2017, Richard Tyler was awarded by the Nobel Prize in Economics for his contribution to the development of behavioral economics. Tyler has discovered a number of behavioral effects, including the «endowment effect» also called the «effect of ownership» that is discussed in this article. In this paper, we show that a laboratory experiment revealed that the anticipatory reward is taken for granted and the participants have little interest in achieving the goal.

Keywords: behavioral economics, system errors, self-control, economic theory, experiment.

RISK ANALYSIS OF THE INVESTMENT PROJECT ON MANUFACTURING OF HINGED VENTILATED FACADES

E. E. Konovaltseva, Student

*Research Supervisor A. B. Kogan, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian Institute of Administration — the Branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Novosibirsk, Russia*

The article gives the description of hinged ventilated facades on the construction market of Russia; there has been revealed the essence of investment project on the manufacturing of hinged ventilated facades (henceforth HVF). There have been defined the kinds of risks influencing the projects; there have been carried out the risk analysis with the help of expert assessment method. There were also proposed risk control measures.

Keywords: risk, risks analysis, risks control, manufacturing, hinged ventilated facades.

APPLICATION OF THE METHOD OF BUDGETING FOR ENSURE INFORMATION TRANSPARENCY OF MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

M. A. Latyntseva, Postgraduate Student

*Research Supervisor O. P. Zaytseva, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,*

Novosibirsk, Russia

The article gives reasons for budgeting in housing and utilities organizations. Budgeting is considered as a method for control and targeting source. Examples of contributing factors have been given. The main laws and regulations in the sphere of housing and communal services are given. statistics on the level of compensation of the population of costs for housing and communal services are given.

Keywords: Housing and utilities infrastructure, housing and communal services budgeting, financial accounting; management accounting, community facilities, utility rates.

AGRO-INDUSTRIAL INTEGRATION IN THE RUSSIAN FEDERATION: THE ESSENCE AND THE CONCEPT

Yu. V. Meykshan, Postgraduate Student

*Research Supervisor Z. A. Kapelyuk, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,*

Novosibirsk, Russia

The article is devoted to integration processes in agro-industrial complex of the Russian Federation. The agro-industrial complex is the most important indicator characterizing dynamically changing world. Only large companies can compete effectively in the modern market. Involvement of farms into integration processes, diversification of cooperative activity are ways of success in competitive agricultural market.

Keywords: integration, agro-industrial complex, socio-economic relations.

THE ECONOMIC RESOURCES OF AN ORGANIZATION: SOURCES OF FORMATION AND UTILIZATION EFFICIENCY

D. S. Nuyanzina, Student

*Research Supervisor Z. A. Kapelyuk, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,*

Novosibirsk, Russia

The article considers the concept of economic resources of an organization, identifies their types and reveals ways of forming and using the resources of an organization. There have been revealed the role of economic resources in the organization's effective operation.

Keywords: economic resources, sources of reserves formation, resources provision, resources usage.

IMPROVEMENT OF LOGISTIC PROCESSES IN THE SYSTEM OF STATE PURCHASES

Zh. M. Ramazanov, Graduate Student

Research Adviser I. V. Bordiyanu, PhD

*Kazakh American Free University,
Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan*

Effective spending of budget funds is an urgent task for all countries and at all times, and the optimization of the public procurement process occupies one of the priority places in the list of actions for its solution. This article reveals the issues of effective use of budgetary funds in the public procurement management system. Based on the analysis of logistic processes, problems were identified and ways for their improvement were suggested.

Keywords: government procurement, state budget, logistic system, system approach, risks, logistic processes.

THE YOUTH UNEMPLOYMENT: GENERATION NEET

A.A. Repalo, Student

A.A. Khrebtova, Student

*Research Supervisor V.N. Solovyeva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

The article underlines the problem of generation NEET unemployment; there are represented the characteristics of the generation, the analysis of youth unemployment globally and in the Russian Federation; there are specified the ways of the problem solution.

Keywords: NEET-youth, unemployment, employment, economically inactive population, labour market.

THE CONDITION AND PROSPECTIVES OF PUBLIC CATERING DEVELOPMENT OF THE CONSUMER COOPERATION IN THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT

A.A. Rodionova, Student

*Research Supervisor M.I. Drozdova, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

The article demonstrates the place of public catering in the multi industry function of consumer cooperation; there has been given an express evaluation of its condition and represented the perspective directions of its transformation in the light of the concept of the Russian Federation consumer cooperation development for the years of 2017–2021.

Keywords: the concept of the Russian Federation consumer cooperation development for the years of 2017–2021, public catering, public catering turnover, consumer cooperation.

RESOURCE SECURITY OF A COMMERCIAL ORGANIZATION: ASSESSMENT AND MACHANISM OF ITS RESOURCING

K. V. Tolstykh, Student

*Research Supervisor N.A. Popova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation,
Novosibirsk, Russia*

The article proposes the evaluation of the resource potential with the use of various methods; there was also suggested the scheme of resource security supply a commercial organization.

Keywords: resource security, resource potential, resources application efficiency, logistics approach.

QUALITY ASSESSMENT OF CUSTOMER SERVICE IN COMMERCIAL BANKS

Yu. V. Trofimova, Doctoral Student PhD

Research Adviser I. V. Bordiyanu, PhD

*Kazakh-American Free University,
Ust-Kamenogorsk*

In the article the author examines topical issues related to the quality of banking services. There have been presented the methodology for assessing the quality of banking services, within which the criteria for assessing the quality of banking services are highlighted. In order to test the proposed methodology, there are represented the resulting data of customers survey among one commercial bank branches to assess the quality of settlement and cash services. The analysis of the results was obtained. There have been developed the recommendations for improving the quality of banking services.

Keywords: quality management system, customer service, quality standard of banking services, business process, quality service, customer base, product.

THE RESEARCH OF PRODUCT CYCLE STAGES AND RISKS EXISTING AT THESE STAGES

A. V. Tsyguleva, Student

*Research Supervisor A. S. Glotova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belgorod State National Research University,
Belgorod, Russia*

The article discusses the basic concepts of product lifecycle and examines its main stages. There have been revealed corresponding risks and possible variants to stem risks for each stage of product lifecycle.

Keywords: product lifecycle, concept of product lifestyle, risks, sales.

RUSSIAN MANUFACTURING INNOVATIONS IN THE FAST COOKING FOODS MARKET

N. V. Yuryev, Student

*Research Supervisor V. Yu. Zinner, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia*

The article describes the opportunity to plan company's strategies on the back of innovations. There was given the description of the market of fast cooking products. Thereafter there were represented innovative production technologies which can be used in fast cooking products manufacturing. There were envisaged innovations that change the technology formulation as well as advanced products developments in the sphere of food manufacturing industry.

Keywords: foods innovations, fast cooking products market, innovative strategies, investment in quality.

Научное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
АНАЛИЗА, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,
ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Сборник материалов международной научной конференции
студентов и аспирантов

*Новосибирск
7 декабря 2018 г.*

В двух частях

Часть 1

*Под ред. О.Н. Петрушенко
Компьютерная верстка А. М. Бабушкина*

Редакторы: О. С. Дмитриева, Е. А. Чупрасова

Подписано в печать 25.12.2018. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Печ. л. 18,25. Уч.-изд. л.16,97.Заказ № 55.

Типография Новосибирского государственного технического университета.
630087, Новосибирск, пр. К. Маркса, 20.